

ISSN 2415-8801

Інтелект

XXI

№ 6 2017

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЙ»

№ 6
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.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2016: 40.45)

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>
Юренієнє Віргінія	– <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 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,46.

Підписано до друку 28.12.2017 р. Замов. № 2812/17. Наклад 100 прим.

Виготовлювач: 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

Васюк Є.А. КОРПОРАТИВНЕ ОПОДАТКУВАННЯ В СИСТЕМІ ДЕТЕРМІНАНТ ТРАНСФЕРТНОЇ ПОЛІТИКИ ТНК.....	9
Волошанська А.В. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ В ПЕРІОД ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 2008-2009 рр. НА ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ СЬОГОДЕННЯ.....	14
Самсонова Л.В. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ КООПЕРАЦІЇ.....	19

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Абасов В.А. ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ ГАЛУЗІ.....	24
Бабій І.В. ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ У ПРОГНОЗУВАННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	29
Васильців Т.Г., Рудковський О.В., Лупак Р.Л. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТА СТРУКТУРНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ.....	33
Деренько О.О. УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ АКВАКУЛЬТУРИ.....	38
Деліні М.М. СОЦІАЛЬНА ЗВІТНІСТЬ В ОЦІНЦІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	41
Домбровська С.О. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	46
Квасній З.В., Квасній О.Р. ЕФЕКТИВНА МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ТА ЇЇ РОЛЬ У БІЗНЕС-РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	51
Кобець Д.Л. МАРКЕТИНГОВІ РІШЕННЯ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	55
Кустріч Л.О. ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ СФЕРИ ЗА СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ ЕКОНОМІКИ.....	59
Ляхович Г.І. АУТСОРСІНГ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ З ПОЗИЦІЇ ТЕОРІЇ ТРАНЗАКЦІЙНИХ ВИТРАТ.....	63
Маршук Л.М. РОЗРОБКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	66
Носирев О.О. ЕКЗОГЕННІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	70
Піщик О.В. МЕТОДИ ТА ПРИНЦИПИ ПІДВИЩЕННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЛОМ НАСЕЛЕННЯ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ.....	76
Поліщук Н.В. КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК ПРІОРИТЕТНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	80
Проскуріна М.О. ЗНАЧЕННЯ ПРОСТОРОВИХ ФАКТОРІВ В РОЗВИТКУ КУЛЬТУРНИХ ІНДУСТРІЙ.....	84

Разборська О.О., Єфремова О.С. ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ВІТЧИЗНЯНОГО МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ВЕКТОРІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	90
Рейкін В.С. ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ ДЕТЕРМІНАНТИ НА ТІНІЗАЦІЮ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	97
Семенюк І.Ю. ФАКТОРНО-КРИТЕРІАЛЬНІ АСПЕКТИ АДАПТАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	101
Сімків Л.Є. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ.....	105
Суска А.А. ОБҐРУНТУВАННЯ РИНКОВО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ЛІСОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	109

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Гинда С.М. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	113
Калачевська Л.І. БАГАТОФУНКЦІОНАЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	118
Крет І.З., Петрушка Т.О. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	122
Рудой В.М. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	127
Смик Р.Ю. ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ ІНВЕСТИЦІЙ.....	131
Стеценко Б.С. БАНКИ В СУЧАСНІЙ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ.....	139
Суворкіна О.О. РОЛЬ ПРИВАТИЗАЦІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ.....	143
Устинов Р.Г. СУЧАСНІ ПІДХОДИ В УПРАВЛІННІ ТРАНСПОРТНОЮ ІНФРАСТРУКТУРОЮ.....	147

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Залужний А.Л. ПОТРЕБИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ПІДХОДІВ: ВІД МАРКСИЗМУ ДО ІНСТИТУАЛІЗМУ.....	151
Лаптев В.І. ДІАЛЕКТИКА РОЗВИТКУ ПІДХОДІВ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ.....	155
Мандра В.В. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МОРСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОРТУ.....	160
Скрипник М.І., Григоревська О.О., Вигівська І.М. МИРОВА УГОДА ЯК ЗАСІБ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ БОРЖНИКА: ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПРАВОВИЙ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ.....	164
Ходаківський Є.І., Плотнікова М.Ф., Мосієнко О.В. ГЕШТАЛТИ ГУДВІЛУ В КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВ.....	168

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Андрощук І.В., Бондарчук Л.Ф., Дубинчук Л.І. ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ТА ПРОГРАМ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	172
--	-----

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Васюк Е.А. КОРПОРАТИВНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СИСТЕМЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ТРАНСФЕРТНОЙ ПОЛИТИКИ ТНК.....	9
Волошанская А.В. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В ПЕРИОД ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2008-2009 ГГ. НА СЕГОДНЯШНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ.....	14
Самсонова Л.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ КООПЕРАЦИИ.....	19

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Абасов В.А. ОРГАНИЗАЦИЯ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ.....	24
Бабий И.В. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В ПРОГНОЗИРОВАНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	29
Васильцев Т.Г., Рудковский А.В., Лупак Р.Л. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И СТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ.....	33
Деренько Е.О. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ПРОДУКЦИИ АКВАКУЛЬТУРЫ.....	38
Делини М.Н. СОЦИАЛЬНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	41
Домбровская С.А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	46
Квасний З.В., Квасний О.Р. ЭФФЕКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	51
Кобец Д.Л. МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	55
Кустрич Л.А. ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СФЕРЫ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ ЭКОНОМИКИ.....	59
Ляхович Г.И. АУТСОРСИНГ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ С ПОЗИЦИИ ТЕОРИИ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК.....	63
Маршук Л.Н. РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНО-ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	66
Носырев А.А. ЭКЗОГЕННЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	70
Пищик А.В. МЕТОДЫ И ПРИНЦИПЫ ПОВЫШЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЛЬЕМ НАСЕЛЕНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ.....	76
Полищук Н.В. КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ПРИОРИТЕТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ.....	80
Проскурина М.О. ЗНАЧЕНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ В РАЗВИТИИ КУЛЬТУРНЫХ ИНДУСТРИЙ.....	84

Разборская Е.А., Ефремова А.С. ПУТИ РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЕВРОПЕЙСКОМ ВЕКТОРЕ РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ.....	90
Рейкин В.С. ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ ДЕТЕРМИНАНТЫ НА ТЕНИЗАЦИЮ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	97
Семенюк И.Ю. ФАКТОРНО-КРИТЕРИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АДАПТАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ К УСЛОВИЯМ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ.....	101
Симкив Л.Е. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ.....	105
Суска А.А. ОБОСНОВАНИЕ РЫНОЧНО-ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	109

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Гинда С.Н. ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ.....	113
Калачевская Л.И. МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.....	118
Крет И.З., Петрушка Т.А. ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	122
Рудой В.М. ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ.....	127
Смык Р.Ю. ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ ИНВЕСТИЦИЙ.....	131
Стеценко Б.С. БАНКИ В СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В УКРАИНЕ.....	139
Суворкина О.О. РОЛЬ ПРИВАТИЗАЦИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ.....	143
Устинов Р.Г. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ.....	147

БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Залужный А.Л. ПОТРЕБНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ: ОТ МАРКСИЗМА К ИНСТИТУАЛИЗМУ.....	151
Лаптев В.И. ДИАЛЕКТИКА РАЗВИТИЯ ПОДХОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ.....	155
Мандра В.В. ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МОРСКОГО ТОРГОВОГО ПОРТА.....	160
Скрыпник М.И., Григоревская Е.А., Выговская И.Н. МИРОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ КАК СРЕДСТВО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ДОЛЖНИКА: УЧЕТНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ПРАВОВОЙ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ.....	164
Ходаковский Е.И., Плотникова М.Ф., Мосненко О.В. ГЕШТАЛТЫ ГУДВИЛА В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	168

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Андрошук И.В., Бондарчук Л.Ф., Дубинчук Л.И. ВНЕДРЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ПРОГРАММ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВНАЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ВОЛЫНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	172
--	-----

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Vasiuk Y.
CORPORATE INCOME TAX AS INCENTIVE FOR TRANSFER POLICY OF TNC.....9

Voloshanska A.
INFLUENCE OF THE DEINDUSTRIALIZATION AFTER 2008-2009 WORLD ECONOMIC
AND FINANCIAL CRISIS ON THE PRESENT ECONOMIC PROCESSES 14

Samsonova L.
MODERN CONDITION OF CONTRACTUAL RELATIONS' DEVELOPMENT
IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL PRODUCTION AND SALES COOPERATION.....19

NATIONAL ECONOMY

Abasov V.
ORGANIZATION OF THE PERFORMANCE AUDIT
OF THE STATE BUDGET EXPENDITURES IN THE ENERGY SECTOR..... 24

Babiy I.
APPLICATION OF METHODS OF MATHEMATICAL MODELING IN PROGNOSIS
OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....29

Vasylytsiv T., Rudkovskiy O., Lupak R.
INSTITUTIONAL AND STRUCTURAL ASPECTS OF THE FORMATION OF A SYSTEM
OF STATE MANAGEMENT PROCESSES OF IMPORT SUBSTITUTION..... 33

Derenko A.
THE DEVELOPMENT OF TOOLS OF REGULATION OF MARKET OF AQUACULTURE PRODUCTS.....38

Dielini M.
SOCIAL REPORTING IN THE ASSESSMENT OF SOCIO-ECONOMIC RESPONSIBILITY
OF ENTREPRENEURSHIP..... 41

Dombrovska S.
EVALUATION OF EFFICIENCY OF THE FINANCIAL RESOURCES MANAGEMENT OF ENTERPRISE.....46

Kvasnii Z., Kvasnii O.
EFFECTIVE MARKETING STRATEGY AND ITS ROLE IN BUSINESS DEVELOPMENT..... 51

Kobets D.
MARKETING DECISIONS IN THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE..... 55

Kustrich L.
FEATURES OF PROVIDING RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES
IN THE MODERN ECONOMIC REALITIES..... 59

Lyakhovych H.
OUTSOURCING IN ACCOUNTING FROM THE PERSPECT
OF THE THEORY OF TRANSACTIONAL COSTS..... 63

Marshuk L.
DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM
OF FORMING AND USE OF RESOURCE-FINANCIAL POTENTIAL OF ENTERPRISE..... 66

Nosyriev O.
EXOGENOUS FACTORS INFLUENCE THE STRATEGIC ORIENTATIONS OF INDUSTRY.....70

Pisychuk O.
METHODS AND PRINCIPLES OF IMPROVEMENT OF HOUSING
IN PUBLIC HOUSING AT THE STATE LEVEL..... 76

Polishchuk N.
CREDITING OF AGRICULTURAL HOLDING AS A PRIORITY COMPOSITION
OF DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE..... 80

Proskurina M.
VALUE OF SPATIAL FACTORS IN DEVELOPMENT OF THE CULTURAL INDUSTRIES..... 84

Razborska O., Iefremova O. STATE SUPPORT REALIZATION WAYS FOR DOMESTIC SMALL ENTREPRENEURSHIP IN THE UKRAINE'S DEVELOPMENT EUROPEAN VECTOR	90
Reikin V. INFLUENCE OF TAX DETERMINANT ON NATIONAL ECONOMY SHADOWING.....	97
Semeniuk I. FACTOR AND CRITERIA ASPECTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY ADAPTATION OF ENTERPRISES TO THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION.....	101
Simkiv L. DIRECTIONS OF IMPROVING THE PROCESS OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF NATIONAL PROJECTS.....	105
Suska A. SUBSTANTIATION OF MARKET ECONOMIC TRANSFORMATION INSTITUTIONAL ENVIRONMENT FOR FOREST SECTOR OF ECONOMY.....	109

INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITIES

Hynda S. FEATURES OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF INTELLECTUAL CAPITALIZATION OF ECONOMY OF UKRAINE.....	113
Kalachevska L. MULTIFUNCTIONALITY OF RURAL TERRITORIES AS A FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	118
Kret I., Petrushka T. INVESTMENT-INNOVATIVE MECHANISMS OF PROVIDING COMPETITIVENESS FOR ENTERPRISES.....	122
Rudoy V. THE EFFECT OF GLOBALIZATION FOR DEVELOPMENT INVESTMENT ACTIVITIES IN UKRAINE.....	127
Smyk R. EVOLUTIONAL APPROACH TO THE DEFINITION OF THE ECONOMIC CATEGORY OF INVESTMENTS.....	131
Stetsenko B. BANKS IN THE MODERN MODEL OF FINANCIAL INFRASTRUCTURE IN UKRAINE.....	139
Suvorkina O. THE ROLE OF PRIVATIZATION FOR INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT.....	143
Ustynov R. MODERN APPROACHES IN MANAGEMENT OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE.....	147

BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL

Zaluzhnyi A. NEEDS IN THE CONTEXT OF ECONOMIC APPROACHES: FROM MARXISM TO INSTITUTIONALITY.....	151
Laptiev V. DIALECTICS OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT APPROACHES DEVELOPMENT.....	155
Mandra V. INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE SEA COMMERCIAL PORT FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY MANAGEMENT PROCESSES.....	160
Skypnyk M., Hryhorevska O., Vygivska I. AMICABLE AGREEMENT AS A MEANS OF RECOVERY OF THE DEBTOR'S PAYMENT: ACCOUNTING, ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF IMPLEMENTATION.....	164
Khodakovsky Ye., Plotnikova M., Mosienko O. GUDSTALS OF GOODWILL IN CORPORATE MANAGEMENT OF ENTERPRISES.....	168

ENVIRONMENTAL ISSUES

Androshchuk I., Bondarchuk L., Dubynchuk L. THE INTRODUCTION OF INVESTMENT TECHNOLOGIES AND PROGRAMS IS AN IMPORTANT COMPONENT OF THE DEVELOPMENT OF A REGIONAL ECONOMY IN THE VOLYN REGION.....	172
---	-----

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.227.2

Васюк Є.А.

аспірант кафедри міжнародних фінансів,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

КОРПОРАТИВНЕ ОПОДАТКУВАННЯ В СИСТЕМІ ДЕТЕРМІНАНТ
ТРАНСФЕРТНОЇ ПОЛІТИКИ ТНК

У статті розглянуто, що переважна більшість транснаціональних корпорацій законно та за чітко виваженою податковою стратегією мінімізують свої податки до сплати в різних юрисдикціях до міри, де вони майже не мають ніяких податкових зобов'язань. З метою визначення стимулів до здійснення трансфертних операцій у статті проаналізовано динаміку та масштаби зменшення ставки податку на прибуток в країнах ОЕСР. Розрахунок диференціації розміру корпоративного податку здійснено за допомогою середньоквадратичного відхилення, зваженого на величину середнього значення позиції по прямим іноземним інвестиціям. З результатами дослідження визначено, що серед країн ОЕСР у період з 2005 по 2016 роки варіація ставок податку на прибуток зростає майже в двічі, це при тому, що в середньому ставка зменшилася лише на три відсоткових пункти. Таким чином, визначено залежність розміру переміщеного прибутку від різниці у ставках корпоративного податку в межах групи.

Ключові слова: податок на прибуток, прямі іноземні інвестиції, податкове планування, трансфертні операції, трансфертна політика, ТНК.

КОРПОРАТИВНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СИСТЕМЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ
ТРАНСФЕРТНОЙ ПОЛИТИКИ ТНК

Васюк Е.А.

В статье рассмотрено, что подавляющее большинство транснациональных корпораций законно и по четко взвешенной налоговой стратегии минимизируют свои налоги к уплате в различных юрисдикциях в меру, где они почти не имеют никаких налоговых обязательств. С целью определения стимулов к осуществлению трансфертных операций в статье проанализирована динамика и масштабы уменьшения ставки налога на прибыль в странах ОЭСР. Расчет дифференциации размера корпоративного налога осуществлен с помощью среднеквадратичного отклонения, взвешенного на величину среднего значения позиции по прямым иностранным инвестициям. С результатами исследования определено, что среди стран ОЭСР в период с 2005 по 2016 годы вариация ставок налога на прибыль выросла почти в два раза, это при том, что в среднем ставка уменьшилась лишь на три процентных пункта. Таким образом, определена зависимость размера перемещенной прибыли от разницы в ставках корпоративного налога в пределах группы.

Ключевые слова: налог на прибыль, прямые иностранные инвестиции, налоговое планирование, трансфертные операции, трансфертная политика, ТНК.

CORPORATE INCOME TAX AS INCENTIVE FOR TRANSFER POLICY OF TNC

Vasiuk Y.

The overwhelming majority of multinational corporations are legally and with a well-balanced tax strategy minimizing their taxes to pay in different jurisdictions to the extent that they almost do not have any tax liability. In order to determine the incentives for transfer operations, the article analyzes the dynamics and extent of the reduction of the income tax rate in the OECD countries. Tax rate differentials calculated with help of standard deviation and weighted by the average value of direct foreign investments position. The study indicates that among the OECD countries between 2005 and 2016, the variation of income tax rates has increased almost twice, despite the fact that the average rate decreased by only three percentage points. Thus, the author determines the dependence of the size of the shifted income according to the difference in the corporate tax rates within the group.

Keywords: income tax, foreign direct investment, tax planning, transfer operations, transfer policy of TNC.

Постановка проблеми. Податкова конкуренція між країнами, націлена на покращення умов діяльності транснаціональних корпорацій по залученню прямих іноземних інвестицій, стала причиною ство-

рення системи взаємопов'язаних процесів та інструментів з корпоративного податкового планування. Мережа дочірніх компаній, розташованих у юрисдикціях із різними ставками податку на прибуток, змінила

структуру капіталу компанії групи, логістику торгівлі продуктами інтелектуальної власності, сприяла відкриттю відділень у «податкових гаванях» та розмежуванню територій генерування прибутку та його визнання. Варіації трансфертних операцій зменшують податкове навантаження транснаціональних корпорацій, що приводить до ряду негативних наслідків, серед яких найбільше проблем спричиняє зменшення фінансування суспільних благ за недостатнього наповнення державного бюджету. Дискусії з приводу справедливості сплати податків виникають у фіскальних служб багатьох країн, особливо у США та Сполученого Королівства, де такі великі корпоративні структури як Starbucks, Bank of America, General Electric, Pfizer, Lilly, Oracle, Facebook, Apple, Microsoft, Verizon, and Federal Express декларували протягом декількох років сплату мізерного податку або взагалі його відсутність. Тому на порядку денному стоїть розрахунок розміру впливу диференціації податку на прибуток корпорацій як ключового елемента трансфертної політики та розробка ефективних засобів протидії операцій по зменшенню податкової бази.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Податкова оптимізація розглядається провідними економістами та науковцями в розрізі необхідності визначення величини втрат від оподаткування транснаціональних корпорацій за заниженою (ефективною) податковою ставкою в цілому по групі. Дж. Мінтц виокремлює стимули корпорацій до розмиття податкової бази та переміщення прибутків до країн з нижчими ставками податку, а також дає оцінку методам ефективного управління фінансовою звітністю [7]. К. Маркл розмежує країни на ті, що звільнюють компанії від сплати податку на отримані прибутки з інших юрисдикцій (territorial countries), та ті, що здійснюють оподаткування останніх (worldwide countries). При чому, за допомогою регресійного аналізу визначено визначено ступінь схильності корпорацій до інвестицій в ці групи країн [6]. Унікальний аналіз було проведено Ю. Аксігітом та С. Басландзе, які показали залежність між розміром ставки податку на прибуток та рівнем мобільності інвесторів [1]. Проведені дослідження не мають систематизації факторів, які визначають здійснення трансфертних операцій, а також не проводять аналіз міри розсіювання корпоративного податку по роках та сили його впливу на величину залучених прямих іноземних інвестицій.

Формулювання цілей статті. Мета цієї статті полягає у визначенні місця корпоративного податку в системі детермінант трансфертної політики ТНК. У статті поставлено такі завдання: охарактеризувати методи та фактори ухилення від сплати податків транснаціональними корпораціями, визначити залежність розміру переміщеного прибутку від різниці у ставках корпоративного податку в середині групи, розрахувати середньоквадратичне відхилення диференціації ставки податку на прибуток та проаналізувати вплив отриманих значень на оцінку трансфертної політики корпорацій, розглянути переваги та недоліки використання ставки корпоративного податку, визначеної законодавчо, та ефективної податкової ставки.

Виклад основного матеріалу. Сприятливий інвестиційний клімат, який включає ряд показників від політичної стабільності та легкості ведення бізнесу

до сформованих та ефективно діючих органів судової влади та соціального розвитку, формує основу привабливості країни для іноземного інвестора. В силу розвитку інформаційної економіки виникає необхідність звертати увагу на фактори, які спонукають транснаціональні корпорації до прийняття тих чи інших інвестиційних рішень (табл. 1).

Так, можливість вибору місцезнаходження відділень корпорації, агресивне трансфертне ціноутворення на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, стратегічне переміщення активів, структура власності дочірніх компаній, розміщення материнської компанії, а також різні умови регулювання розрахунку з фіскальними службами відповідно до законодавства приймаючої країни стимулюють до мінімізації податкового навантаження.

Попри переваги методів податкової оптимізації, ряд недоліків обмежують міру їх використання. Нарощення боргових зобов'язань збільшує ризик банкрутства, можливість виникнення фінансово скрутного становища компанії та розмір агентських витрат [3, с. 688]. Крім того, принцип «тонкої капіталізації» визначає максимально можливу величину відсотків, які вираховуються з операційного прибутку (зазвичай, не більше 50%). Порушення цієї норм тягне за собою штрафні санкції.

У якості прикладів трансфертних операцій можна навести наступні ситуації. За даними Bloomberg, компанія Google знизила загальну ставку податку на прибуток корпорацій (corporate income tax rate, CIT rate) до 2,4%, заощадивши 3 млрд. дол. США впродовж 2007-2010 рр., перемістивши свої офшорні права на інтелектуальну власність через дві ірландські дочірні компанії, нідерландську дочірню компанію та компанію на Бермудських островах [5]. Після кризи 2008-2009 рр. деякі корпорації мали значний обсяг податкових збитків для зменшення податків, які можна перенести на майбутні роки. З 2009 по 2012 рік середня втрата коштів від такої практики у різних галузях промисловості Канади дорівнювала 24 млрд. дол. США [7]. За 2011 р. 42,6% розмір чистого прибутку (іноземного) транснаціональних корпорацій США задекларовані в податкових гаванях [4]. Таким чином, без порушення норм міжнародного права та місцевого законодавства, корпорації без проблем зменшують податкову базу. Податкове планування потребує більших фінансових затрат на ряд консультаційних послуг, тому співвідношення останніх з отриманою податковою вигодою потребує подальших досліджень.

Особливо актуальним аспектом трансфертних операцій ТНК є податкова еластичність переміщення прибутків або зменшення корпоративної ставки податку серед країн, що входять до Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) за останні двадцять років. Може здатися, що активність корпорацій по розмиванню податкової бази знижується. Однак, переміщення прибутку базується на диференціації податкової ставки між компаніями ТНК у двох країнах, а не на розмірі ставки податку на прибуток. Стимул до переміщення прибутку між парами пов'язаних компаній, що знаходяться у країнах з однаковою різницею у ставках податку на прибуток (t), нічим не відрізняється (рис. 1).

Таблиця 1. Методи та фактори ухилення від сплати податків ТНК

	Види методів та факторів	Характеристика
Управління фінансовою звітністю	Перенесення податкового збитку на майбутні періоди (<i>tax loss carry-forward</i>)	З метою підтримки стартапів та компаній, які переживають фінансову кризу, уряд дозволяє використовувати в майбутніх періодах понесені раніше збитки для зменшення розміру податку його взагалі його відсутності, навіть якщо буде показувати прибутки
	Прискорена амортизація (<i>accelerated depreciation</i>) та податкові кредити (<i>investment tax credits</i>)	Облік основних засобів можна здійснювати за методом прискореної амортизації, збільшуючи розмір амортизаційних відрахувань і тим самим зменшуючи величину прибутку до оподаткування. Розповсюдженою практикою є відстрочення податкових платежів за рахунок кредитів від держави.
Переміщення капіталу в середині групи	Трансфертне ціноутворення та об'єкти інтелектуальної власності (<i>transfer pricing and intellectual property</i>)	Операції між компаніям, які знаходяться в різних юрисдикціях, повинні бути розраховані за принципом «втягнутої руки», тобто використані ціни для трансакцій між непов'язаними особами. Однак, для більшості об'єктів інтелектуальної власності немає зовнішнього ринку, тому не можливо достовірно визначити їх вартість.
	Внутрішньогрупова оптимізація за рахунок виплати дивідендів (<i>intra-corporate dividend exemption</i>)	Дивіденди, отримані від дочірніх компаній в інших країнах, не підлягають оподаткуванню повторно у приймаючій країні. Це приводить до того, що деякі прибуткові корпорації виплачують значні дивіденди тому частина прибутку не підлягає оподаткуванню.
	Зміна структури капіталу компанії (<i>shifting for equity to debt financing and vice versa</i>)	Відсотки сплачені по борговим зобов'язанням створюють податковий щит, оскільки вираховуються з операційного прибутку. Дохідність власного капіталу не оподатковується, тому боргове фінансування знаходиться в пріоритет. Корпорації збільшують фінансовий леверидж і розмивають податкову базу.
	Лізингові та страхові платежі (<i>leasing and insurance</i>)	При передачі основних засобів в лізинг (операційний та фінансовий) пов'язаним особам виникають зобов'язання по виплаті відсотків, що зменшують операційний прибуток компанії. Діяльність із страхування та перестраховування також переміщує прибуток за рахунок фінансових витрат
	Здійснення операцій по наданню послуг всередині групи (<i>tax arbitrage opportunities</i>)	Купівля-продаж товарів для внутрішнього користування, а також надання послуг «на папері» дозволяє переміщати грошові потоки і розмивати податкову базу.
Стратегічне розміщення капіталу	Диференціація країн за розміром ставки податку на прибуток (<i>corporate tax rate</i>)	Ставка корпоративного податку разом з умовами розрахунку з фіскальними службами варіюється між країнами, тому корпорації переміщують отримані прибутку з країн з високими ставками до країн, де прибутки оподатковуються за значно нижчими ставками або їх нульовим розміром.

Джерело: розроблено автором за даними [2-3; 7-8]

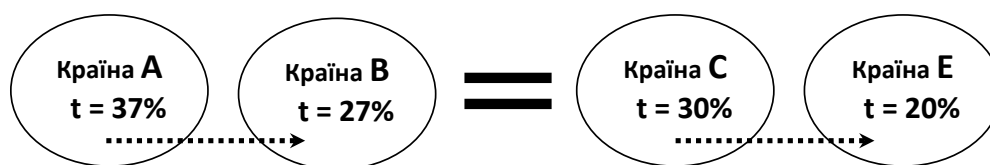


Рис. 1. Стимул до переміщення прибутку між парами пов'язаних компаній, що знаходяться у країнах з однаковою різницею у ставках податку на прибуток (t)

Джерело: розроблено автором на основі [10]

Диференціацію податкової ставки можна виміряти за допомогою середньоквадратичного відхилення, відображаючи відхилення розміру податкової ставки конкретної країни від середнього значення. Для зосередження уваги на транскордонній діяльності ТНК, ставки податку та значення середньоквадратичного відхилення зважено на середня значення накопичених залучених та наданих прямих іноземних інвестицій (FDI position). Для розрахунку використаємо наступні формули:

$$\text{Зважене середнє значення } E = \frac{\sum_{i=1}^n w_i \times x_i}{\sum_{i=1}^n w_i} \quad (1)$$

$$\text{Зважене середньоквадратичне відхилення } \sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \times w_i}{\sum_{i=1}^n w_i}} \quad (2)$$

де x_i – і-те значення вибірки, w_i – вага і-го значення вибірки, n – кількість значень вибірки.

На рис. 2. зображено зважене середнє значення та середньоквадратичне відхилення ставок корпоративного податку (corporate income tax rate, CIT rate) в країнах ОЕСР за період з 2005 по 2016 рр. За відсутності даних по розміру прямих іноземних інвестицій, з аналізу виключені наступні країни: Бельгія, Чилі, Фінляндія, Ірландія, Італія, Люксембург, Норвегія, Словаччина Іспанія, Швеція та Швейцарія.

Відповідно до розрахунків, середнє значення ставки корпоративного податку в країнах ОЕСР знизилося з 35,5% у 2005 р. до 32,2% у 2016 р. На протилежному, середньоквадратичне відхилення ставки корпоративного податку зросло з 4,6 у 2005р. до 7,8 у 2016 р., тобто на 69%. За аналізований період в середньому ставка податку зменшилася на 3,8 відсоткових пункти (в.п.). Найкращих результатів досягли наступні країни: Туреччина – на 13 в.п. зниження ставки, Об'єднане Королівство та Ізраїль – на 11 в.п., Нідерланди та Японія – на 9,5 в.п., Австрія та Чехія – на 9 в.п., Німеччина – на 8,7 в.п.

За отриманими результатами простежується обернена залежність між падінням величини корпоративного податку та міри його варіації навколо середнього

значення. За більшої диференціації ставки податку на прибуток в різних країнах транснаціональні корпорації мають кращі можливості для переміщення прибутків в середині групи.

Аналіз факторів залучення до трансфертних операцій вимагає врахування показників економічної активності. У таблиці 2 показано, що незважене середньоквадратичне відхилення корпоративної ставки податку у країнах ОЕСР не відображає збільшення стимулу до переміщення прибутків. Однак, коли диференціацію податкової ставки зважили на значення ВВП (у поточних цінах, дол. США), одразу простежується значний її ріст. Подібну ситуацію спостерігаємо і при зважуванні на середнє значення прямих іноземних інвестицій.

Таблиця 2. Середньоквадратичне відхилення ставки податку у країнах ОЕСР

Ставка корпоративного податку			
	Незважене значення	Зважене на розмір ППП	Зважене на розмір ВВП
2005 рік	6,2	4,6	5,1
2016 рік	5,2	7,8	6,7

Джерело: розроблено автором на основі [9]

Значення диференціації ставки корпоративного податку є основною незалежно і пояснювальною змінною при аналізі трансфертної політики ТНК. При аналізі важлива наявність всіх необхідних макроекономічних показників за обраний період часу, оскільки в іншому випадку значення середньоквадратичного відхилення буде недооцінене.

Ставка корпоративного податку (statutory tax rate, STR) не завжди є репрезентативною. Така ситуація виникає за рахунок різниці у податковій політиці місцевих фіскальних служб по відношенню до типу інвестора/контрагента або у розмірах податкових ставок для різних видів прибутку (наприклад, від операцій з нематеріальними активами). Це означає, що навіть за високого рівня офіційно встановленого корпоративного податку, прибуток може бути переміщений в країну, а не навпаки.

Ефективна ставка корпоративного податку (effective tax rate, ETR) або така, що наближено показує фактичний розмір сплачених податків транснаціональних корпорацій, більше підходить для оцінки залежності розміру прибутку до оподаткування від зміни величини ставки податку на прибуток.

Результати досліджень показали, що місце розташування дочірніх компаній істотно впливає на ETR у транснаціональних корпораціях. Хоча, як повідомляється, багато фірм беруть участь у все більш агресивному міжнародному податковому плануванні з трансфертними цінами, гібридними юридичними особами та іншими стратегіями ухилення від сплати податків, вони, очевидно, не можуть повністю скасувати різницю в податковому законодавстві в різних країнах [5]. Отже, багато країн продовжують збирати великі суми податку на прибуток від корпорацій, навіть якщо існують податкові гавані та інші країни з низьким рівнем оподаткування.



Рис. 2. Варіація ставки корпоративного податку в межах країн ОЕСР

Джерело: розроблено автором на основі [9]

Насправді, ETR для транснаціональних компаній у країнах з високим рівнем податку приблизно вдвічі більша, ніж в країнах з низьким рівнем податку. Зокрема, міжнародні корпорації, які працюють у Японії сплачують найвищу ETR, не набагато випередивши компанії США, Франції та Німеччини. Міжнародні корпорації, які постійно проживають у податкових гаванях, зазвичай користуються найнижчою ETR. У деяких країнах транснаціональні компанії стикаються з вищими ETR, ніж їхні внутрішні партнери; в інших, транснаціональні компанії стикаються з нижчими ETR. Немає глобального шаблону.

У майже всіх країнах одні й ті ж галузі є високо податковими та низькими податками, а країни з високим рівнем оподаткування мають тенденцію оподатковувати всі галузі більше, ніж країни з низьким рівнем податку. Згідно результатів аналізу, ETR для багатонаціональних компаній є більшою, якщо її дочірні компанії розташовані у країнах з високим рівнем податку, ніж якщо їх дочірні компанії розташовані в країнах з низьким рівнем оподаткування [5]. Наприклад, транснаціональні корпорації США можуть зменшити свою ETR шляхом розміщення дочірньої компанії в податкову гавань.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Оподаткування іноземної торгівлі та розмиття податкових баз через перерозподіл міжнародних доходів є предметом постійних і суперечливих дискусій у багатьох країнах, оскільки зростаюча глобалізація ринків робить їхні наслідки для національних казначейств, фірм та приватних осіб більш значущими. За результатами дослідження систематизовано інструменти та фактори здійснення трансфертних операцій, визначено переваги та недоліки боргового фінансування, а також можливі ризики банкрутства при збільшенні левериджу. Здійснено розрахунок середньоквадратичного відхилення ставок корпоративного податку та підтверджено залежність між диференціацією останніх і схильністю до переміщення прибутку корпорацій з метою зменшення податкової бази. У статті проаналізовано відмінність між ставкою корпоративного податку, встановленої на законодавчому рівні, ефективною ставкою податку на прибуток, яку фактично сплачують транснаціональні корпорації. В емпіричній літературі зазначається, що об'єми трансфертних операцій зменшилися за останні 10-15 років, але розмір сплачених податків також зменшився, що є відкритим питанням для подальших досліджень.

1. Akcigit, Ufuk and Baslandze, Salome and Stantcheva, Stefanie, *Taxation and the International Mobility of Inventors* // PIER Working Paper. – 2010. – № 15-014. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://ssrn.com/abstract=2576805>
2. Beer, Sebastian and Loeprick, Jan, *Profit Shifting: Drivers and Potential Countermeasures* (May 29, 2013). *WU International Taxation Research Paper Series*. – 2013. – № 03. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2271539>
3. De Mooij, Ruud A. and Ederveen, Sjef, *Corporate Tax Elasticities: A Reader's Guide to Empirical Findings* // *Oxford Review of Economic Policy*. – 2008. – № 4. – P. 680-697.
4. Dharmapala, Dharmika, *What Do We Know About Base Erosion and Profit Shifting? A Review of the Empirical Literature* // *Illinois Public Law Research Paper*. – 2014. – № 14-23. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2373549>
5. Markle, Kevin and Shackelford, Douglas A., *Cross-Country Comparisons of Corporate Income Taxes* // *NBER Working Paper No. w16839*. – 2011. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://ssrn.com/abstract=1770391>
6. Markle, Kevin, *A Comparison of the Tax-Motivated Income Shifting of Multinationals in Territorial and Worldwide Countries*. – 2014. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1764031>
7. Mintz, Jack and Balaji Venkatachalam, Ven, *The Problem with the Low-Tax Backlash: Rethinking Corporate Tax Policies to Adjust for Uneven Reputational Risks* // *SPP Research Paper*. – 2015. – № 8-24. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://ssrn.com/abstract=2614645>
8. Mintz, Jack and Weichenrieder, Alfons, *The Indirect Side of Direct Investment: Multinational Company Finance and Taxation* // *The MIT Press*. – 2010. – [Електронний ресурс]: [database] – Режим доступу: <http://www.workwithmarilyn.com>
9. OECD. – *OECD Statistics on Measuring Globalization*. – 2017. – [Електронний ресурс]: [database] – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/>
10. OECD. *Measuring and Monitoring BEPS, Action 11, Final Report*. – 2015. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241343-en>

E-mail: evgeniamez@gmail.com

УДК 339.9

Волошанська А.В.

аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ В ПЕРІОД ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 2008-2009 РР. НА ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ СЬОГОДЕННЯ

У статті розглянуто сутність фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. та проаналізовано деіндустріалізаційні процеси в економіці України та інших країнах і встановлено основні прояви фінансово-економічної кризи в різних галузях економіки. Наведено особливості та риси, що притаманні фінансовій кризі 2008-2009 рр. в Україні та досліджено стан основних економічних показників в Україні і в інших країнах світу під впливом процесів деіндустріалізації. Доведено, що світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. проявилась також як політична і враховуючи сучасну політичну ситуацію в Україні, ця криза висвітлила найгостріші проблеми в суспільстві, коли зменшились обсяги виробництва в промислово розвинутих країнах, у країнах СНД, у країнах Центральної і Східної Європи, Латинської Америки і Карибського басейну. Аргументовано, що фінансово-економічна криза означає органічний розлад господарського життя країни, що призводить до втрати доходів та багатств або економічної смерті значної частини підприємців, що яскраво спостерігалась в досліджуваній період.

Ключові слова: фінансово-економічна криза, основні економічні показники, виробництво, ВВП, інфляція, доходи населення, галузі економіки, процеси деіндустріалізації, промисловість, сільське господарство.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В ПЕРИОД ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2008-2009 ГГ. НА СЕГОДНЯШНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Волошанская А.В.

В статье рассматривается финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. и проанализированы процессы деиндустриализации в экономике Украины и других страна, а так же установлены основные проявления финансово-экономического кризиса в различных отраслях экономики. Приведены особенности и присущи специфические черты финансового кризиса 2008-2009 гг. в Украине и исследовано состояние основных экономических показателей в Украине и в других странах мира под влиянием процессов деиндустриализации. Доказано, что мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. проявилась также как кризис и политическая. Учитывая современную политическую ситуацию в Украине, этот финансовый кризис высветил острые проблемы в обществе, когда уменьшились объемы производства в промышленно развитых странах, в странах СНГ, в странах Центральной и Восточной Европы, Латинской Америки и Карибского моря. Аргументировано, что финансово-экономический кризис означает расстройство хозяйственной жизни страны, которое приводит к потере доходов и богатств или экономической смерти значительной части предпринимателей, что ярко наблюдалась в рассматриваемый период.

Ключевые слова: финансово-экономический кризис, основные экономические показатели, производство, ВВП, инфляция, доходы населения, отрасли экономики, процессы деиндустриализации, промышленность, сельское хозяйство.

INFLUENCE OF THE DEINDUSTRIALIZATION AFTER 2008-2009 WORLD ECONOMIC AND FINANCIAL CRISIS ON THE PRESENT ECONOMIC PROCESSES

Voloshanska A.

The article studies financial and economic crisis of 2008-2009. It analyzes deindustrialization processes in the economy of Ukraine and other countries. Author defines main features of crisis in in different branches of the economy. The peculiarities and specific features of the financial crisis 2008-2009 in Ukraine are presented. The article researches the main economic indicators in Ukraine and other countries of the world under the influence of deindustrialization processes. It is found that the world financial and economic crisis of 2008-2009 has proved itself to be a political crisis as well. Taking into account the current political situation in Ukraine, this financial crisis highlighted the most acute problems in society, when production volumes in high-income countries, CIS countries, countries of Central and Eastern Europe, Latin America and the Caribbean diminished. It is argued that the financial and economic crisis means the disorder of the country's economic life, which leads to the loss of income and wealth or the economic death of a significant part of entrepreneurs, which was clearly observed in the examined period.

Keywords: financial and economic crisis, main economic indicators, GDP, inflation, income of the population, branches of economy, deindustrialization, manufacturing, agriculture.

Постановка проблеми. Фінансово-економічна криза – це різке погіршення економічного стану країни, що виявляється в значному спаді виробництва, порушенні встановлених виробничих зв'язків, банкрутстві більшості підприємств, зростанні безробіття, що в кінцевому результаті призводить до зниження життєвого рівня і добробуту населення. Фінансові та економічні кризи призводять до т.зв. негативної деіндустріалізації – зменшення зайнятості у сфері виробництва як наслідок шоків або рецесії в економіці, коли промисловість переживає труднощі та загальна продуктивність економіки є низькою. Тому доцільним є аналіз і оцінка впливу світової фінансово-економічної кризи на економіку України та інших країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності деіндустріалізації як економічного явища, що впливає на економічні процеси та структурні зміни в економіці країн розглядали в своїх працях такі відомі вчені-економісти К. Шатненко, Ф. Трегенна, Р. Роуторн, Р. Рамасвами, Д. Родрік, О. Кузьмін, В. Кравченко, та ін. Проте доцільним є аналіз деіндустріалізації в економіці України та інших країн світу в період фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз деіндустріалізаційних процесів в економіці України та інших країн світу в період фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр.

Виклад основного матеріалу. Різні галузі економіки реагують на прояви кризи по-різному. Фінансово-економічна криза супроводжується скороченням зростання економіки (ВВП) до нуля відсотків або виникнення від'ємних значень в динаміці ВВП на відмітку 2–3 квартали [1].

Аналіз показав, що світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. проявилась також як криза й політична. Враховуючи сучасну політичну ситуацію в Україні, ця фінансова криза висвітлила найгостріші проблеми в суспільстві, коли зменшились обсяги виробництва в промислово розвинутих країнах, у країнах СНД, у країнах Центральної і Східної Європи, Латинської Америки і Карибського моря. В абсолютних величинах найбільший «внесок» у зменшення світового ВВП зробили промислово розвинуті країни, до групи яких у 2009р. входило 34 країни. З них уникнути спаду виробництва вдалося тільки 3 країнам: Південній Кореї, Австралії та Ізраїлю. В усіх інших промислово розвинутих країнах було зафіксовано спад реального ВВП [2].

Помітно зменшились темпи зростання виробництва і в інших регіонах світу. У відносних показниках найбільший спад було зафіксовано в країнах СНД і Балтії. Латвія і Україна встановили сумний «рекорд» щодо спаду виробництва серед країн світу, зокрема, у Латвії реальний ВВП у 2009 р. порівняно з 2008 р. зменшився на 17,7%, а в Україні – на 14,8% [2].

Фінансово-економічна криза означає органічний розлад господарського життя країни, що призводить до втрати доходів та багатств або економічної смерті значної частини підприємств, що яскраво спостерігалась в період 1929-1998 рр. [3].

Аналіз стану валового зовнішнього боргу України на початок 2004 р. становив 23 811 млн дол., а на початок жовтня 2008 р. – 105429 млн дол.

Починаючи з 2006 р. Україна мала від'ємне сальдо зовнішнього торговельного балансу: в 2006 р. – 3068 млн дол., у 2007 р. – 8152 млн дол., за перші 9 місяців 2008 р. – 10071 млн. дол. [6].

Лише у III кварталі 2009 року Держкомстат України зафіксував двократне – до 432 млн дол. – прискорення відтоку прямих іноземних інвестицій з України. В результаті відтоку та курсової переоцінки притік прямих іноземних інвестицій у III кварталі 2009 р. скоротився до 614 млн дол. [6].

В цілому за підсумками 2008 року тіньова економіка зросла на 3.1%, до 31% від ВВП, що стало максимальним показником з 2001 року.

В Україні остаточне виникнення фінансово-економічної кризи проявилось восени 2008 р., коли стало очевидним погіршення багатьох економічних показників та поглибились фінансові проблеми провідних комерційних банків в країні. У засобах масової інформації почастішали повідомляти про значне скорочення попиту на залізо і сталь, що призвело до зменшення обсягів експорту та надходження валюти до Української економіки. Наступною ознакою кризи було падіння на 25 % восени та на початку зими цін на нерухомість, що зумовило призупинення понад 80 % будівельних проектів [1].

За оцінкою МВФ, обчислений у доларах США ВВП України за 2009 р. скоротився на 35.6% (179.6 млрд дол. 2008 р. проти 115.7 млрд дол. 2009 р.) [6].

Статистика констатує факти, що у II кварталі 2017 року зростання реального ВВП становило 2.3% р/р. Основним чинником зростання ВВП стало більш швидке відновлення внутрішнього попиту, зростання високими темпами інвестицій, активізація приватного споживання. Це відбулося завдяки зростанню доходів населення внаслідок підвищення заробітних плат в приватному секторі через високий попит на робочу силу. Також цьому сприяло поліпшення споживчих настроїв на фоні оголошених соціальних ініціатив Уряду. Активізувалося приватне споживання та тривало зростання інвестицій високими темпами. Відповідно, найвирізнаніше зростання валової додаткової вартості демонстрували орієнтовані на внутрішній попит сектори, а саме будівництво, торгівля та низка секторів послуг.

Нині споживчий попит стримується повільною динамікою інших номінальних доходів населення (від ведення бізнесу та від власності), високими тарифами на житлово-комунальні послуги та збереження високого рівня безробіття, який зріс порівняно з 2016 р., незважаючи на подальше відновлення попиту на робочу силу. Усе це свідчить про збереження значних диспропорцій між попитом та пропозицією робочої сили і недостатньо належне ставлення підприємств до нарощення зайнятості при умові збільшення витрат на оплату праці, повернення до активного пошуку роботи осіб, які вважалися економічно неактивними. Статистичні прогнози на 2018–2019 рр. показують зростання ВВП відповідно до 3.2% та 3.5%. Приватне споживання залишиться основним рушієм економічного зростання завдяки підвищенню заробітних плат та пенсій, поліпшенню споживчих настроїв населення та активізації споживчого кредитування. Водночас зростання інвестицій дещо уповільнюватиметься на фоні підвищення виробничих витрат і поступового

нагромадження основного капіталу. Високу інвестиційну активність демонструватимуть підприємства в сільському господарстві, добувній промисловості, металургії, будівництві тощо.

Погоджуємось із думкою науковців, що світову фінансову кризу 2008-2009 рр. доцільно порівнювати із світовою кризою 30-х років XX століття, оскільки на це є певні доводи, а саме: оскільки у 2009 р. світова економіка вперше після 1985 р. мала від'ємний приріст реального ВВП; у 2009 р. економічного спаду одночасно зазнали економіки США, Європейського Союзу і Японії, що не спостерігалось з часів світової кризи 1929-1933 рр.; кожен з цих економічних центрів протягом аналізованого періоду фіксував річний спад реального ВВП: США – у 1991 р., ЄС – у 1993 р., Японія – у 1998 р., 1999 р., 2002 р.; сучасні технологічні лідери світової економіки зазнали економічного спаду саме у 2009 р. [6].

Встановлено, що фінансова криза 2008-2009 рр. в Україні має певні особливості та притаманні специфічні риси:

- дефіцитний платіжний баланс;
- висока концентрація виробництва і капіталу в країні, різні можливості децентралізації ризиків;
- соціальна поляризація, відсутність достатнього досвіду застосування інструментів адресної соціальної політики;
- висока залежність від експорту металів і зерна та «імпорту» капіталу, високих технологій, нафти, газу;
- нестабільність політичної системи, неспроможність виробляти і реалізовувати ефективні рішення в економічній політиці, зумовлені світовими негативними тенденціями і підсиленням нереалізації антикризових програм;
- високий рівень приватного споживання у ВВП (на початку 2009 р. він становив близько 60% і наблизився до рівня розвинутих країн, тоді як аналогічний показник у Китаї дорівнює 30–34%, у Росії – 48–52%).
- низький рівень міжнародних резервів НБУ (міжнародні резерви у вересні 2009р. скоротились на 2,6% або на 744,3 млн дол.);
- порівняно низька частка малих та середніх підприємств у ВВП.

З початку 2017р. зростання номінальних доходів населення підтримувалося високими темпами зростання заробітної плати. Однак інші види номінальних доходів населення мали мляву динаміку. Тому на фоні збереження високого рівня інфляції зростання реальних наявних доходів населення уповільнилося (до 1,7%). Для підтримання рівня споживання домогосподарства і надалі витрачали накопичені раніше кошти, а саме активно продавали валюту, що зумовило зменшення заощаджень населення.

Практика доводить, що нині попри прискорення споживчої інфляції в III кварталі 2017 р. інфляційні очікування залишаються на низькому рівні ($8\% \pm 2$) [7]. Збереження облікової ставки на незмінному рівні протягом останніх місяців зумовило більш повільне зменшення вартості ринкових ресурсів у національній валюті. У III кварталі 2017 р. тривало, хоча й помірними темпами, зростання депозитів у національній валюті за рахунок коштів домогосподарств. Банки продовжують нарощувати кредитування. На відміну від 2016 р., коли переважно відновлювалося кредитування не фінансових корпорацій, відчутно позбавилося споживче кредитування.

У III кварталі 2017 р. спостерігалися прояви зміцнення гривні до долара США у результаті позбавлення зовнішнього попиту на фоні прискорення економічного зростання в економічно розвинутих країнах та поліпшення цінової кон'юнктури для українських експортерів. Обсяги експорту гірничо-металургійної продукції залишилися високими, незважаючи на негативні наслідки припинення торгівлі з Росією та захоплення низки підприємств на окупованих територіях Донбасу. Це зумовлено загалом сприятливими світовими цінами на товари українського експорту. Найбільше зросли ціни на сталь, залізну руду та соняшникову олію, що сприяло компенсації зниження цін на більшість зернових культур, і пов'язане із надходженням на ринок зерна нового врожаю. Переважання пропозиції над попитом на валютному ринку дало змогу Національному банку проводити переважно операції з купівлі іноземної валюти та далі послаблювати адміністративні валютні обмеження.

Окремі вчені вважають, що в умовах трансформаційного періоду саме деіндустріалізація виступає одним із найбільш вагомих чинників зростання частки третинного сектора у загальній структурі національного виробництва. При деіндустріалізації зменшується частка вторинного сектора на фоні формуванні високотехнологічних галузей вторинного і третинного секторів національної економіки. Процеси деіндустріалізації спричинили зростання зайнятості у третинному секторі, а промислові виробництва переносились у нові індустріальні країни. Такі процеси в свою чергу порушили пропорційність розвитку галузей багатьох національних економік.

Для України деіндустріалізація стала наслідком дезінтеграційних процесів між країнами колишнього СРСР. Проте вона поглиблювалась на фоні виникнення нових інтеграційних процесів і розвитку ринкових відносин. За матеріалами Інфляційного звіту НБУ України за 2017 р. у вітчизняній промисловості збереглися від'ємні темпи зростання валової доданої вартості (0,4%) внаслідок падіння в галузях гірничо-металургійного комплексу та енергетики після розриву торговельно-транспортних зв'язків з невідконтрольними територіями Донбасу, а також захоплення низки підприємств на тих територіях. У розрізі металургійного виробництва суттєво знизилися обсяги виробництва чавуну, сталі та феросплавів (у середньому на 17%), однак продовжили зростати обсяги виробництва товарів з порівняно високою доданою вартістю, а саме труб, порожнистих профілів, фітингів зі сталі та готових металевих виробів, крім машин і устаткування (з темпами 10% – 29%). Інші галузі промисловості демонстрували нарощування випуску в річному вимірі. Зокрема зростали обсяги машинобудування, у тому числі завдяки збільшенню випуску автомобільного та залізничного транспорту.

Погоджуємось із думкою Кіндзерського Ю.В. про те, що саме від роботи промислових підприємств залежить в основному внутрішня економічна ситуація в країні і добробут населення. Занепад галузі призводить до деградації і вимирання цілих промислових районів, збільшуючи соціальну напругу в країні і провокуючи політичні кризи і суспільний радикалізм [4]. Із зникненням виробництва йдуть і інженери, і учені, і найбільш кваліфіковані фахівці в країні, що розви-

ваються. Адміністрація Обама це практично визнала, і уряд фінансує повернення цілого ряду виробництв [5].

Статистика засвідчує, що протягом дев'яти місяців 2017 року було зафіксовано нетипово високий загальний та первинний профіцит зведеного бюджету. Помірним було зростання видатків на соціально чутливі напрями, проте тривало нарощення капітальних видатків. Завдяки впливу загальноекономічних факторів та податковим змінам високими темпами продовжували зростати доходи держбюджету. Спостерігається посилення ролі неподаткових та інших несистемних надходжень, зокрема, перерахування до державного бюджету дивідендів державних компаній та прибутку Національного банку за 2016 рік, конфісковані за рішеннями суду кошти. Приплив капіталу на фоні послаблення долара США сприяв зміцненню більшості валют країн, ринки яких розвиваються. Винятком залишалися казахстанський тенге через стрімке зниження експорту, насамперед, витіснення з ринку нафти, в умовах значних виплат за зовнішніми боргами, аргентинське песо через м'яку фіскальну політику та високу інфляцію та грузинський ларі через політичну невизначеність у результаті очікуваних виборів у місцеві органи влади.

Позитивні зрушення у світі підкреслюються тим, що у II кварталі 2017 р. середньозважені річні темпи економічного зростання в окремих країнах прискорилися до 3,1%, що є найвищим за останні 5 років, завдяки активізації внутрішнього попиту та державним стимулам. У США за II квартал 2017 року спостерігалось прискорення зростання ВВП до 2,2% завдяки активізації внутрішнього споживання, приватних інвестицій (на фоні покращення фінансових результатів підприємств та зростання експорту при знеціненні долара на світових фінансових ринках. Питома вага інвестицій у ВВП у 2017 р. до сягнула майже 19% після значного недоінвестування в період 2014–2015 рр., коли відповідна їх частка опускалася майже до 13%. Зростання інвестицій у сільському господарстві та промисловості на фоні високої бази порівняння пригальмувалося до 30% р та 20% відповідно у 2014–2015 рр. Займаючи найбільшу вагу в економіці, ці сектори залишалися основними вкладниками у загальний приріст капітальних інвестицій. У II кварталі 2017 року більшість інших видів діяльності випереджала промисловість та аграрний сектор за темпами приросту інвестицій; рівень безробіття залишається низьким та коливається в межах 4.3–4.4%; темпи зростання ВВП Євросони стали найвищими за останні 6 років. Зростання рівня безробіття в Україні у 2017 р. в умовах поступового збільшення попиту на робочу силу свідчить про збереження значних диспропорцій на вітчизняному ринку праці. Так, найвищий рівень безробіття в першому півріччі 2017 року було зафіксовано серед молоді віком 15–24 роки (17.8% – через складнощі в працевлаштуванні після навчання), у регіональному розрізі – у Луганській та Донецькій областях (відповідно 16,6% та 14,5%) [6].

Заходи монетарної політики спрямовувалися на підтримання внутрішнього попиту і сприяють зменшенню боргового навантаження на бізнес та населення, темпи економічного зростання країн СНД, за винятком Молдови прискорилися завдяки подальшому нарощенню виробництва в добувній промисловості, зростанню будівництва, прискоренню зростання торгівлі.

Уповільнення в Молдові відбулося через зменшення темпів зростання в сільськогосподарському виробництві та стрімке підвищення імпорту. У США є велика ймовірність значної втрати врожаю пшениці внаслідок зараження частини посівних площ вірусом мозаїки. За експертними оцінками, зменшення виробництва може сягнути 10% від очікуваного врожаю США і може виявитися найбільш масштабним з 2006 р. Вірусом мозаїки заражені посіви пшениці в штатах Канзас, Колорадо, Оклахома та Небраска.

Завдяки вищим цінам на сировинних ринках порівняно з відповідним періодом 2016 р. та значному внутрішньому попиту підтримувалось економічне зростання країн СНД та ЄС. Натомість зростання промислового виробництва Китаю дещо уповільнилося через зменшення обсягів виробництва в добувній галузі та високі витрати на переоснащення виробництв у зв'язку із необхідністю зміни технологічних процесів на більш екологічні відповідно до вимог сьогодення.

Ситуація на світових фінансових ринках у III кварталі характеризувалася з одного боку – позитивними тенденціями, підкріпленими прискоренням зростання світової економіки на тлі все ще м'якої монетарної політики провідних центральних банків світу, а з іншого – впливом геополітичної напруги, зумовленої ескалацією конфлікту між США та КНДР, що призвело до втечі капіталу в безпечні активи та, зокрема, падіння долара США.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження показують, що аналіз процесів, котрі відбуваються в українській та світовій економіці не може бути повним без прогнозу в економічній та інших сферах. У 2017–2019 рр. очікується вперше за останні десять років синхронне зростання економічної активності в розвинених країнах та країнах, ринки яких розвиваються. Основними чинниками цього зростання будуть прискорене відновлення споживчого попиту, зростання інвестицій завдяки все ще м'яким фінансовим умовам та поживленню світової торгівлі. Аналіз показав, що негативний вплив посилення торговельного протекціонізму в світі зменшився, проте геополітичні події, пов'язані із загостренням ситуації в країнах Близького Сходу, а також посилення конфлікту між США та КНДР, залишаються суттєвими стримуючими чинниками. За матеріалами Інфляційного звіту НБУ України за III квартал 2017 р. окремих країнах очікуються такі тенденції:

- зростання ВВП США прискориться завдяки зростанню внутрішнього попиту на фоні сталого рівня безробіття та збільшення інвестицій внаслідок сприятливих фінансових умов. Очікується, що через нестійкість інфляційних процесів у рамках визначених цілей підвищення процентної ставки ФРС буде повільним на тлі поступового зменшення активів ФРС;

- зростання економіки Євросони продовжуватиметься темпами вищими за потенційні внаслідок циклічного відновлення у промисловості, відносно стимулюючої фіскальної політики, збільшення внутрішнього споживання завдяки зростанню зайнятості та експансивної монетарної політики ЄЦБ в умовах слабкої інфляції. Водночас, стримуватимуть зростання невизначеність, спричинена переговорним процесом щодо виходу Великобританії з ЄС, та політичні ризики в окремих країнах, зокрема в Іспанії;

– економіка країн ЦСЄ зростатиме відносно сталими темпами завдяки подальшому розширенню внутрішнього попиту на тлі зростання зайнятості та заробітних плат, підвищенню інтересу до фінансових активів цієї групи країн через меншу залежність від ситуації в Єврозоні, а також підтримки експорту через відносно стійкий попит з боку країн ОТП (зокрема, ЄС);

– темпи зростання економіки Китаю уповільняться, хоча й залишатимуться одними з найвищих у світі. Підтримку економіці Китаю надаватимуть суттєве державне фінансування інфраструктурних та виробничих проєктів, збільшення ролі сектору послуг та внутрішнього споживання. Натомість дуже високий рівень заборгованості корпоративного сектору (який досягнув 18 трлн дол. США або 170% ВВП країни) та

дія антидемпінгових мит проти китайських виробників будуть головними причинами уповільнення економічного зростання;

– економічне зростання Туреччини та Єгипту підтримуватимуться поліпшенням цінової кон'юнктури на світових товарних ринках та збільшенням попиту з боку основних торговельних партнерів, зокрема Єврозони, Китаю, США та Росії;

– відновлення економіки Росії прискориться за рахунок відносно стабільних цін на нафту та більш високих, порівняно з попередніми очікуваннями, цін на чорні метали. Також цьому сприятимуть поживлення внутрішнього попиту через зменшення інфляційного тиску та збільшення реальних доходів населення. Це справлятиме позитивний вплив і на сусідні країни – Казахстан та Білорусь.

1. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://biz.liga.net/articles/EA080263.html>

2. Історія міжнародних криз // Центр Економічного Аналізу та Експертизи // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.assessor.ru/forum/index.php?t=788> (дата звернення: 02.12.2014).

3. Гальчинський А. Вилікувати економіку можна тільки на ліберальних засадах / Ю. Сколотяний, А. Гальчинський // Дзеркало тижня. – № 6 (786) 20–26 лютого 2010 р.

4. Кіндзерський Ю.В. Промислова політика: стратегія і тактика структурно-технологічної перебудови / Ю.В. Кіндзерський // Електронний ресурс. Режим доступу: <https://books.google.com.ua/books?isbn=9660271573>

5. Кириченко Є.В. Економічні пріоритети другого терміну Барака Обами / Є.В. Кириченко // Міжнародна економіка, 2013. – № 7. – С. 27–31.

6. Економічна криза в Україні з 2013 р. // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/...>

7. Статистичний щорічник України. Держкомстат України за 2017 рік // Електронний ресурс. – Режим доступу: presa.ua/statistichnij-schorichnik-ukraini-derzhkomstat-ukrai.

E-mail: ann.voloshanska@gmail.com

УДК 339.944

Самсонова Л.В.

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

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН¹ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ КООПЕРАЦІЇ

У статті було запропоновано методи оцінки контрактних відносин, зокрема: метод порівняння, аналіз і синтез, метод абсолютних, відносних і середніх величин, метод динамічних рядів, метод структурування і відповідно до даних методів розкрито значення контрактних відносин для міжнародної торгівлі та торгівлі ТНК. Розкрито вплив контрактних відносин на міжнародну кооперацію шляхом обрахування абсолютних та відносних показників торгівлі проміжними товарами. З метою представлення більш повної оцінки контрактних відносин у світових коопераційних процесах було здійснено порівняння обсягів контрактних відносин з показниками, що характеризують основні світові економічні процеси: обсяг світової торгівлі (товари і послуги разом), обсяг світової торгівлі послугами, потоки прямих іноземних інвестицій та накопичені ПІІ. В статті також пораховано співвідношення обсягів контрактних відносин із іншими міжнародними торговельними та інвестиційними транзакціями.

Ключові слова: контрактні відносини, міжнародна виробничо-збутова кооперація, міжнародна торгівля, прями інвестиції, транснаціональні компанії, проміжні товари, глобальні виробничі мережі.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ КООПЕРАЦИИ

Самсонова Л.В.

В статье предложены методы оценки контрактных отношений, в частности: метод сравнения, анализ и синтез, метод абсолютных, относительных и средних величин, метод динамических рядов, метод структурирования, а используя данные методы, было раскрыто значение контрактных отношений для международной торговли и торговли ТНК. Раскрыто влияние контрактных отношений на международную кооперацию путем расчета абсолютных и относительных показателей торговли промежуточными товарами. С целью представления более полной оценки контрактных отношений в мировых кооперационных процессах было проведено сравнение объемов контрактных отношений с показателями, характеризующими основные мировые экономические процессы: объем мировой торговли (товары и услуги вместе), объем мировой торговли услугами, потоки прямых иностранных инвестиций и накопленные ПИИ. В статье также посчитано соотношение объемов контрактных отношений с другими международными торговыми и инвестиционными транзакциями.

Ключевые слова: контрактные отношения, международная производственно-сбытовая кооперация, международная торговля, прямые инвестиции, транснациональные компании, промежуточные товары, глобальные производственные сети.

MODERN CONDITION OF CONTRACTUAL RELATIONS' DEVELOPMENT IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL PRODUCTION AND SALES COOPERATION

Samsonova L.

The article proposed methods for evaluating contractual relations, in particular: the method of comparison, analysis and synthesis, the method of absolute, relative and averaged variables, the method of dynamic series, the method of structuring. In accordance with these methods, the value of contractual relations for international trade and trade in TNCs was disclosed. The impact of contractual relations on international cooperation was revealed through the calculation of absolute and relative indicators of trade in intermediate goods. In order to present a more complete assessment of contractual relations in world cooperative processes, comparison of contractual relations with the indicators characterizing the main world economic processes: the volume of world trade (goods and services together), volume of world trade in services, flows of foreign direct investment and accumulated FDI were made. The article also calculated the ratio of volumes of contractual relations with other international trade and investment transactions.

Keywords: contractual relations, international production and sales cooperation, international trade, direct investments, multinational companies, intermediate goods, global production networks.

¹ Під контрактними відносинами за підходами експертів ЮНКТАД розуміють типи договірних взаємовідносин (підрядне промислове виробництво, аутсорсинг послуг, франчайзинг, ліцензування тощо), через які міжнародні компанії, і у першу чергу ТНК, координують діяльність в межах своїх глобальних виробничо-збутових ланцюгів і впливають на управління компаніями приймаючих країн, не приймаючи участі в капіталі цих компаній.

Постановка проблеми. Формування сучасних тенденцій в геопросторовому перерозподілі ринкової влади, зміщенні звичних центрів виробництва та в створенні надсучасних логістичних мереж напряму залежить від зміщення балансууючих точок між пріоритетними механізмами взаємодії – прямої торгівлі, прямого інвестування та контрактних відносин. Широкий спектр інструментів аналізу, діагностики й прогнозування світових торговельних та інвестиційних процесів дає можливість наочно відобразити картину економічного розвитку певної країни, групи країн чи усієї світової спільноти; створює можливості для прогнозування подальшого сценарію міжкраїнової взаємодії як в економічному так і в геополітичному векторі. Але поряд з існуючим потужним арсеналом методів та засобів оцінки показників прямого інвестування та торгівлі, в економічній літературі майже не висвітлюється тема аналізу контрактних відносин як невід'ємної складової міжнародної кооперації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розкриттю окремих аспектів міжнародних коопераційних зв'язків у форматі контрактних угод присвячені розробки таких вчених як Д. Хоргоса, Р. Фієнстра, Г. Хансона, Дж.М. Кампа, Л.С. Голдберга, Д. Хуммельса, Х. Егера, Дж. Егера, Т. Швєрера та Д. Кастелані. Разом з тим, у фаховій літературі наразі лишається дискусійним та потребує більш поглибленої уваги питання щодо методик оцінювання різного роду показників контрактних відносин у системі міжнародної виробничої та збутової кооперації із виокремленням її впливу на глобальний економічний розвиток у цілому та окремі групи країн.

Постановка завдання. Метою дослідження є виокремлення та систематизація актуальних методів аналізу контрактних відносин у системі міжнародної кооперації та розкриття їх прикладного значення для розрахунку результатуючих показників міжнародних контрактних відносин, які б повністю або частково відображали тенденції розвитку міжнародних бізнес-процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Професор Кембриджського університету Фінбар Лівсі в своїй книзі «Від глобалізації до локалізації» розкриває, на його думку, основні аргументи щодо реструктури-

зації глобального середовища, а й можливого занепаду епохи глобалізації. Він зазначає, що технологічний прогрес, смаки споживачів, проблеми охорони довкілля та націоналізм є саме тими силами, що приведуть до локалізації. Дана аргументація має чотири підґрунтя. По-перше, аддитивне виробництво й тривимірний друк надають можливості для локалізованого виробництва, що є більш капіталоемним, ніж те, що залежить від традиційної економії на масштабі. По-друге, підвищення рівня заробітної плати в Китаї робить виведення виробництва за кордон менш привабливим. По-третє, споживачі потребують швидкої доставки виготовлених на замовлення товарів, а глобальні транспортні витрати залежать від лімітів на викид вуглецю. В-четвертих, націоналізм породжує заходи торговельної, податкової політики й політики у сфері регулювання, що перешкоджають виведенню виробництва за кордон [1].

Тенденції щодо скорочення обсягів перенесення виробничих активів за кордон підтверджує статистика про зменшення обсягів світових потоків прямих іноземних інвестицій у 2016 році на 2%, до \$ 1,75 трлн. Інвестиції в країни, що розвиваються, ще більше знизилися – на 14 відсотків, а потоки в найменш розвинені країни та структурно слабкі економіки залишаються нестабільними та низькими [2].

Навіть при тому, що обсяг виробництва в країнах з розвинутою економікою наближається до потенціального, ріст номінальної та реальної заробітної платні залишається низьким. Рушійні сили росту, в тому числі технологічний прогрес та торгівля, діяли нерівномірно, викликаючи взлети для одних і залишаючи інших позаду перед обличчям структурних здвигов. Виникнувши в результаті цього більш значна нерівність в доходах і багатстві сприяло посиленню розчарування в політиці й скептицизму по відношенню до вигод глобалізації [3].

Особливе значення таких векторів розвитку міжнародної економіки виражається для підвищення значущості міжнародних контрактних відносин як нових методів непрямой (неакціонової) взаємодії резидентів. Оцінка сучасного стану контрактних відносин (далі КВ), а тим паче їх значення для міжнародної виробничо-збутової кооперації та пріоритетів економічного розвитку – досить непроста задача. В першу чергу її складність обумовлює той факт, що результативність різних видів контрактних відносин вимагає релевантного співставлення. Потрібно відібрати показники таким чином, щоб вони не взаємовиключалися та не дублювалися, отримати, так би мовити, чистий цифровий масив інформації.

По-друге, не існує в сучасній економічній теорії специфічних методів (коефіцієнтів, індексів, моделей і т.д.) оцінки масштабів та ефекту впливу контрактних відносин на економіку окремих країн чи, наприклад, на міжнародну виробничо-збутову кооперацію або ж на інші процеси світової економіки.

Тим не менш, в арсеналі залишаються універсальні методи аналізу, що дають змогу хоча б поверхово сформувати уявлення про роль контрактних відносин у житті сучасної економічної спільноти: країни, блоку країн, ТНК, а й більше того для середнього та малого

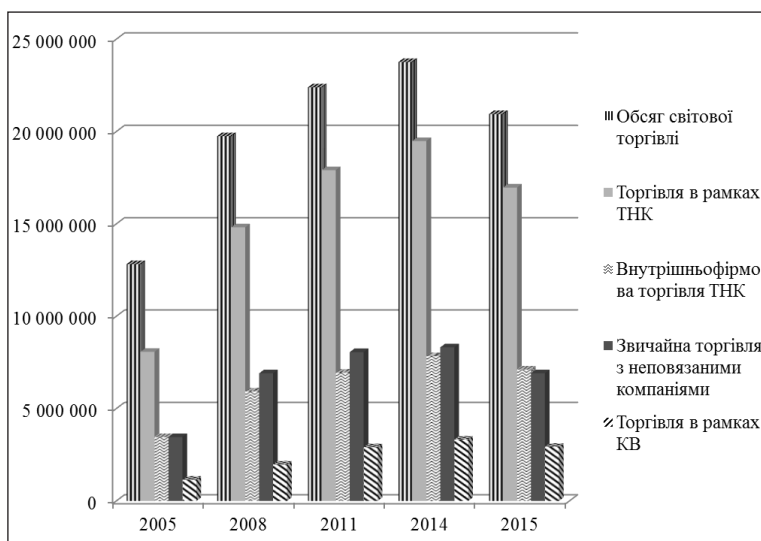


Рис. 1. КВ в структурі міжнародної торгівлі, 2005-2015 рр. [4]

бізнесу. До таких методів слід віднести метод порівняння, аналіз і синтез, метод абсолютних, відносних і середніх величин, метод динамічних рядів, метод структурування.

Використовуючи дані методи дослідження було отримано наступні результати: біля 80% світової торгівлі здійснюється в рамках ТНК, при цьому, внутрішньофірмова торгівля складає третину від торгівлі в рамках ТНК, ще третину займає звичайна торгівля ТНК з іншими не пов'язаними компаніями і біля 13% від торгівлі ТНК складає торгівля в рамках контрактних відносин (рис. 1) [4].

Можна стверджувати, що контрактні відносини займають вагоме місце в глобальних виробничих мережах ТНК та здійснюють значний внесок в розвиток міжнародної торгівлі. Слід зазначити, що в 2015 році, коли внутрішньофірмова торгівля ТНК перевищила пряму торгівлю, спад торгівлі в рамках контрактних відносин в 11,8% був менший від спаду прямої торгівлі ТНК – 16,8%, і більший від скорочення показника внутрішньофірмової торгівлі в 9,1%. Виходячи з цього,

можна припустити, що торгівля в рамках КВ в однаковій мірі залежить від торгівлі як з пов'язаними компаніями, так і з сторонніми контрагентами.

Існує гіпотеза, що міжнародні контрактні відносини можна оцінити за допомогою показника обсягу торгівлі проміжними товарами (див. табл. 1) – це частково оброблені товари, які використовуються як сировина у виробництві інших товарів, в тому числі, товарів кінцевого споживання [5]. Характеристика проміжних товарів як фізичних товарів може бути оманливою, оскільки в розвинутих країнах приблизно половина вартості проміжних витрат складається з послуг.

Відповідно до представлених даних можна зробити висновок, що в 2014 році найбільшим імпортером та експортером проміжних товарів був Європейський союз (28), Китай та США зі значення більше 10% від світового експорту/імпорту. З цього слідує, що ці країни найбільш активно залучені до міжнародних коопераційних відносин через контрактні відносини.

Таблиця 1. Провідні експортери та імпортери проміжних товарів, 2014 рік

Країни	Вартість, млрд дол США	Частка у світовому експорті/імпорті, %		Темп приросту експорту/імпорту, %			
		2010	2014	2014/2010	2012/2011	2013/2012	2014/2013
Експортери							
Європейський союз (28)	2784	35,9	34,8	4	-6	7	0
Китай	963	9,6	12,1	11	6	11	6
США	771	10,2	9,6	4	1	0	1
Японія	368	6,5	4,6	-3	-3	-10	-7
Корея	323	3,8	4,0	7	1	5	5
Тайпей, Китай	282	2,9	3,5	11	-3	1	37
Сінгапур	226	3,1	2,8	3	0	3	1
Канада	201	2,7	2,5	3	-2	-1	1
Швейцарія	177	1,4	2,2	19	-4	3	72
Бразилія	148	2,0	1,9	4	-7	2	-6
Індія	140	1,7	1,8	6	-2	16	-10
Австралія	135	1,7	1,7	5	-7	4	-8
Малайзія	128	1,8	1,6	3	-5	-1	3
Тайланд	112	1,5	1,4	3	-7	0	-1
Російська Федерація	111	1,2	1,4	8	19	-4	-3
Всього	6868	86,0	86,0	5	-3	4	2
Імпортери							
Європейський союз (28)	2602	33,9	32,4	3	-10	3	3
Китай	1147	13,2	14,3	7	1	8	0
США	833	9,4	10,4	7	4	0	6
Японія	290	4,0	3,6	2	-5	-6	4
Мексика	237	2,7	3,0	7	5	2	5
Індія	213	2,7	2,7	4	-4	-7	0
Південна Корея	200	3,1	2,5	-1	-5	0	-14
Канада	198	2,5	2,5	4	3	-2	1
Сінгапур	173	2,3	2,2	3	2	2	0
Швейцарія	159	1,1	2,0	21	-8	5	88
Тайпей, Китай	124	2,1	1,5	-3	-10	-4	-9
Малайзія	123	1,6	1,5	3	-2	3	2
Туреччина	123	1,4	1,5	7	-3	11	-5
Тайланд	121	1,6	1,5	2	2	0	-11
Бразилія	118	1,4	1,5	6	-1	7	-4
Всього	6661	83,1	83,0	4	-4	2	2

Джерело: складено автором на основі [5]

Таблиця 2. Співвідношення обсягів КВ із іншими міжнародними торговельними та інвестиційними трансакціями, у %

№ з/п	Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1.	КВ по відношенню до обсягів торгівлі,%	9	9	9	9	9	10	10
2.	КВ по відношенню до потоків ПІІ,%	126	125	135	150	162	113	113
3.	КВ по відношенню до накопичених ПІІ,%	9	9	9	9	8	8	7
4.	КВ по відношенню до обсягів світової торгівлі послугами,%	45	44	45	44	40	41	41

Джерело: розраховано автором на основі [4; 6; 7; 8]

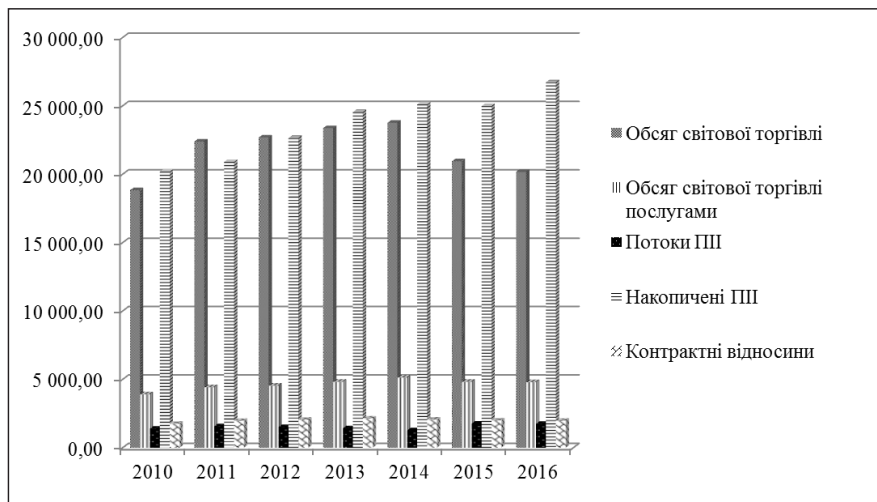


Рис. 2. Обсяги торгівлі в рамках транскордонних контрактних відносин у порівнянні з іншими торговельними та інвестиційними трансакціями, млрд дол. США [4; 6; 7]

З метою представлення більш повної оцінки КВ у світових коопераційних процесах, доцільно здійснити порівняння обсягів контрактних відносин з показниками, що характеризують основні світові економічні процеси: обсяг світової торгівлі, обсяг світової торгівлі послугами, потоки прямих іноземних інвестицій та накопичені ПІІ (див. рис. 2). З огляду на те, що ПІІ, зважаючи на механізм їх функціонування, є протиставленими КВ за своєю суттю; й в процесі вибору шляхів розвитку виробничих мереж ТНК вони протиставляються один одному як дві полярні альтернативи вибору, то процес їх порівняння наглядно відобразить сучасні тенденції в міжнародному кооперуванні зокрема і в світовій економіці загалом.

Як ми бачимо з рисунка, операції контрактних відносин з 2010 по 2015 роки за своїми обсягами перевищують щорічні потоки ПІІ, наприклад, в 2010 році КВ було здійснено на 365 млрд дол США, в 2013 та 2014 роках ця різниця досягла 700 млрд дол США, а в 2015 відбулося суттєве скорочення різниці між КВ та потоками ПІІ; обсяги КВ склали 1994 млрд дол США, а потоки ПІІ 1762 млрд дол США, така зміна мала двосторонній характер: обсяги КВ вперше за п'ять років скоротилися в порівнянні з попередніми роками, а потоки ПІІ значно зросли. Нижче, в таблиці 2 представлено співвідношення між обсягами контрактних відносин та основними показниками міжнародних світогосподарських процесів.

В таблиці 2 наведені показники, що відображають вагу контрактних відносин відповідно до основних

економічних характеристик світових процесів. Як ми бачимо, КВ в світовій торгівлі в середньому за шість років стабільно займає 9%, тобто тенденції розвитку світової торгівлі співзвучні з тенденціями КВ. В обсягах світової торгівлі послугами контрактні відносини в середньому займають 43%, тобто майже половина усієї торгівлі послугами в світі відбувається в процесі реалізації механізмів контрактних відносин між резидентами різних країн. Саме цей показник найхарактерніше розкриває та вказує на значущість контрактних відносин як у світовій економіці, так і в міжнародних коопераційних зв'язках. Як було зазначено раніше, обсяг контрактних відносин з 2010 по 2015 роки суттєво переважав над обсягом потоків ПІІ, тобто КВ являються достойною альтернативою стратегії інтерналізації.

Висновки з проведеного дослідження. Контрактні відносини як один із механізмів взаємодії контрагентів в міжнародній економіці, безпосередньо впливають на формування тенденцій у світовому бізнесі. В першу чергу, ТНК використовують КВ для завоювання нових локацій та ринків, для перерозподілу свого виробництва та зміцнення ринкової влади у приймаючих країнах. Тенденція щодо перевищення річних потоків КВ над потоками ПІІ свідчить про зміну пріоритетів у виборі механізмів орудування на економічних просторах приймаючих країн. Найактивніше контрактні відносини у побудові своїх коопераційних мереж використовують такі країни, як США, Китай та Японія, а також Європейський союз у складі 28 країн; вони являються як основними імпортерами, так і експортерами

проміжних товарів та послуг. Контрактні відносини послугами, адже 43% від усього її обсягу складає саме відіграють надзвичайно важливе значення для торгівлі торгівля послугами в рамках КВ.

1. Finbarr L. *From Global to Local: The Making of Things and the End of Globalisation Profile Books / Finbarr L.* – London, 2017. – 224 pp.

2. UNCTAD (2011d) – WIR17. *World Investment Report 2017: Investment and digital economy.* New York and Geneva: United Nations.

3. Морис Обстфельд. *Мировой экономический подъем открывает глобальное окно возможностей / Обстфельд М.* // [Electronic resource]. – Access: URL: <https://blogs.imf.org/>. – Name of the screen.

4. *Statistical data Organization for economic co-operation and development [electronic resource].* – Access: URL: <http://stats.oecd.org/#/>. – Name of the screen.

5. *Statistical data Intermediate Goods in Trade Statistics [Electronic resource].* – Access: URL: <https://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/Intermediate-Goods-in-Trade-Statistics/>. – Name of the screen.

6. *Statistical data World Trade Organization [Electronic resource].* – Access: URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts16_chap9_e.htm/. – Name of the screen.

7. *Statistical data International monetary fund [Electronic resource].* – Access: URL: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60947517/>. – Name of the screen.

8. *Statistical data United nations conference on trade and development [Electronic resource].* – Access: URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=17629>. – Name of the screen.

E-mail: samsonova.lilija.gov.ua@ukr.net

УДК 657.6

Абасов В.А.

аспірант,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

Дослідження організації аудиту ефективності витрат державного бюджету енергетичної галузі проведено відповідно до кращої міжнародної практики та міжнародних стандартів ISSAI. Виокремлено та деталізовано стадію планування тематики аудиту ефективності, визначено критерії оцінки актуальності тематики аудиту ефективності та проведено співставлення нормативної бази міжнародних стандартів державного аудиту з практикою їх застосування. Запропоновано враховувати при виборі тем аудиту ефективності важливість впливу інформації, пов'язаних з діяльністю об'єкта перевірки енергетичної галузі, на громадянське суспільство та оцінку ризиків та їх наслідків. Проаналізовано міжнародні підходи до визначення теми аудитів ефективності та цілей їх виконання на прикладі аудитів витрат держави енергетичної сфери зарубіжних країн. Запропоновано інструментарій для виконання стратегічного планування аудитів ефективності бюджетних витрат в енергетичній галузі

Ключові слова: організація, аудит ефективності, планування, етапи державного аудиту, стандарти аудиту, органи державного аудиту.

ОРГАНИЗАЦИЯ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Абасов В.А.

Исследование организации аудита эффективности расходов государственного бюджета энергетической отрасли проведено в соответствии с лучшей международной практикой и международными стандартами ISSAI. Выделена и детализирована стадия планирования тем аудита эффективности, определены критерии оценки актуальности тем аудита эффективности и исполнено сопоставление нормативной базы международных стандартов государственного аудита с практикой их применения. Предложено учитывать при выборе тем аудита эффективности важность влияния информации, связанной с деятельностью объекта проверки энергетической отрасли, на гражданское общество и оценку рисков и их последствий. Проанализированы международные подходы к определению темы аудитов эффективности и целей их выполнения на примере аудита расходов государства энергетической сферы зарубежных стран. Предложен инструментальный для выполнения стратегического планирования аудита эффективности бюджетных расходов в энергетической отрасли

Ключевые слова: организация, аудит эффективности, планирование, этапы государственного аудита, стандарты аудита, органы государственного аудита.

ORGANIZATION OF THE PERFORMANCE AUDIT OF THE STATE BUDGET EXPENDITURES IN THE ENERGY SECTOR

Abasov V.

The study of the organization of the performance audit of the state budget expenditures in the energy sector was conducted in accordance with best international practice and international standards of ISSAI. The stage of planning of the performance audit subject is elaborated and detailed, the criteria for assessing the relevance of the performance audit issue are identified, and the comparison of regulations on the international standards of the state audit with the practice of their application is conducted. It is proposed to take into account, when choosing the topics of the performance audit, the importance of influencing information related to the activities of the object of verification of the energy sector, on civil society and the assessment of risks and their consequences. The international approaches to the definition of the topic of performance audits and the objectives of their implementation are analyzed on the example of audits of expenditures of the state energy sector of foreign countries. The tools for carrying out strategic planning of performance audits of budget expenditures in the energy sector is proposed.

Keywords: organization, performance audit, planning, stages of state audit, standards of audit, bodies of state audit.

Постановка проблеми. Енергетична галузь в Україні є важливою складовою паливно-енергетичного комплексу країни. В розвинених країнах енергетика – це сучасна галузь, що динамічно розвивається

і є рушієм економіки, стимулює виробництво, зайнятість, технології. В Україні енергетична сфера належить до найбільш проблемних сфер економіки країни, оскільки є збитковою і потребує постійної та значної

фінансової підтримки з боку держави. Тому проведення Рахунковою палатою аудиту ефективності цього напрямку використання бюджетних коштів є актуальною та вагомою темою діяльності органу державного аудиту (далі – ОДА) законодавчої влади. Метою аудиту ефективності є не лише перевірка витрат уряду за встановленими критеріями, але й пошук відповідей на питання неефективного витрачання коштів. До них належать питання проведення заходів чи прийняття управлінських рішень з урахуванням інтересів національної економіки, їх ефективності, чи переймається відповідальне керівництво питаннями вимірювання ефективності його діяльності або програм.

Дослідження організації аудиту ефективності витрат державного бюджету енергетичної галузі відповідно до кращої міжнародної практики надасть можливість в умовах обмежених ресурсів та тиску олігархічних кіл, що володіють значною часткою енергетичного бізнесу, надати незалежну, об'єктивну та систематичну оцінку державному управлінню та виконанням соціальних обов'язків перед громадянами в енергетичній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У вивченні питання організації аудиту ефективності у вітчизняній літературі утвердилось два основних підходи: традиційний та міжнародно-спрямований. М.Т. Білуху, Калюгу Є.В., Булгакову С.О., Бутиця Ф.Ф. можна вважати прихильниками традиційного підходу, що ґрунтується на історично сформованих відповідно до контрольної практики етапів контролю та їх змісту.

Міжнародно-спрямований підхід був покладений в основу робіт таких вчених як Дрозд І.К., Любенко А.М., Мамишева А., Мниха Є.В., Стефанюка І.Б., Чумакової І.Ю., які досліджували національний порядок проведення контрольного заходу через призму норм міжнародних стандартів та кращої зарубіжної практики. Суть їх поглядів полягає в тому, що існує три різновиди державного аудиту і своєрідність організації кожного з них залежить від того, які цілі та завдання ставляться перед аудитом ефективності, фінансовим аудитом та аудитом відповідності. На їхню думку, особливість організації кожного виду державного аудиту залежить, перш за все, і від нормативного регулювання в країні та чинної практики.

Ще у 2004 році Дрозд І.К. вперше запропонувала схему організації контрольного процесу під час аудиту ефективності, і внесла такі нові компоненти до попередньої стадії аудиту, як «безперервний моніторинг», «вибір проблеми для аудиту», «формулювання та оцінка гіпотези для аудиту», що відрізнялись від традиційних бачень такого процесу в країні [1, с. 268-269].

Якщо говорити про сучасний стан вивчення проблеми організації аудитів ефективності після майже 20-ти років його проведення Рахунковою палатою, то необхідно відзначити появу цілого ряду робіт, в яких питанням детального опису процесу організації аудиту ефективності та його впливу на результативність всього заходу приділяється значна увага. Розробляються не лише окремі аспекти організації цього виду державного аудиту, а й пропонуються цілі методологічні концепції [2, 3, 4], які можуть бути покладені в основу подальших досліджень.

Особливо слід виділити роботи Слободяник Ю.Л., яка пропонує цілісну концепцію аудиту ефективності та його організації [4, с. 277]. Використовуваний нею

теоретичний підхід дозволяє розглядати організацію аудиту ефективності під призмою норм міжнародних стандартів ISSAI з кореляцією на конкретну галузі економіки, установи якої підлягають перевірці. Цінність цієї концепції полягає ще і в тому, що вона досить універсальна, що дозволяє застосовувати її для вивчення особливості організації аудитів ефективності різних галузей національної економіки. Для енергетичної галузі країни, яка є важливою з точки зору економіки та громадських інтересів, в частині аудиту ефективності таких досліджень не проводилось. Цим обґрунтовується напрямок даної роботи.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є поглиблення теоретичних засад організації аудиту ефективності витрат державного бюджету енергетичної галузі на стадії планування з урахуванням норм міжнародних стандартів державного аудиту та кращої зарубіжної практики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аудит ефективності планується, виконується та звітує відповідно до чинної законодавчої бази, яка сформована під впливом і з урахуванням не лише вітчизняних реалій, але й професійних стандартів аудиту ISSAI, прийнятих INTOSAI.

Ключовими організаційними завданнями аудиту ефективності на всіх його етапах є визначення цілей та критеріїв аудиту для оцінки ефективності енергетичної сфери, як об'єкту перевірки, збір доказів, необхідних для оцінки ефективності по відношенню до критеріїв, підготовка звіту про позитивні та негативні результати та його оприлюднення всім користувачам, включаючи громадськість, парламент, уряд.

Організація проведення контрольного заходу відбувається під час етапу планування.

Для забезпечення максимально ефективного використання ресурсів ОДА формується структурований вибір тем, заснований на логічному їх обґрунтуванні. Вибір тематики аудиту ефективності має важливе значення для забезпечення програми аудиту ефективності, яка є комплексним та добре спланованим документом. В аудиторській програмі адекватним чином визначено пріоритети, ресурси, обсяг яких зумовлено переліком підконтрольних об'єктів з найбільшим потенційним очікуванням результату.

Для аналізу відповідності поточної практики аудиту ефективності з вимогами ISSAI використаємо додатковий інструментарій у вигляді структурованого співставлення норм стандартів з їх практичною реалізацією, розроблений автором у таблиці 1. Такі дані дозволять визначити потреби в реалізації стратегічного планування при складанні програми аудиту ефективності.

Перша виділена нами у таблиці 1 вимога стандартів щодо вибору теми аудиту ефективності надає загальне визначення того, які аудити будуть проводитися, і це є частиною процесу стратегічного планування ОДА. Формальні методи підготовки процесу стратегічного планування, такі як аналіз ризиків або оцінка проблем, можуть допомогти структурувати процес, але вони повинні бути доповнені професійними судженнями, щоб уникнути односторонніх оцінок. Якщо стратегічне планування ув'язується із системою щорічного планування ОДА, то воно стає корисним інструментом у визначенні пріоритетів та вибору потенційних тем для аудитів, які мають бути виконані. В іншому контексті це може слугувати механізмом вибору майбутніх тем для аудиту, як основи більш детального планування.

Таблиця 1. Реалізація норм міжнародних стандартів ISSAI в процесі планування тематики аудиту ефективності

Критерій	Практична реалізація згідно норми стандарту	Стандарт ISSAI*
1. Аудитор повинен вибирати теми аудиту через процес стратегічного планування шляхом аналізу потенційних тем та проведення досліджень з метою виявлення ризиків та проблем	ОДА здійснює стратегічне планування та формує стратегічний план; стратегічний план містить дані про очікувані результати за наслідками аудиту; вибір сфери аудиту включає стратегічний підхід та критерії відбору; стратегічне планування ґрунтується на оцінці ризиків або аналізі показників існуючих або потенційних проблем; формальні методи (оцінка ризиків, аналіз проблем) доповнені професійним судженням; прийняті теми аудиту узгоджені зі стратегічним планом; інструкція та рекомендація ОДА щодо вибору питань аудиту ефективності розглядає основу проблеми та (або) оцінки ризиків, зосереджуючи увагу на результатах, отриманих завдяки державному управлінню.	ISSAI 300 п.36
2. Аудитор повинен враховувати важливість даних, пов'язаних з діяльністю об'єкта перевірки, під час вибору питань аудиту ефективності для громадян	Інструкція з вибору питань аудиту ефективності розглядає перспективи важливості даних для громадян; під час вибору питань тематики ефективності мають дотримуватись принципи прозорості та підзвітності; доказовою базою для актуалізації тематики може бути використання телевізійних інтерв'ю, статей, публікацій та коментарі громадськості, надані через веб-сайт ОДА при розгляді питань для аудиту ефективності;	ISSAI 3100 п.10; ISSAI 12 ISSAI 20 ISSAI 21
3. ОДА обирає теми, які максимізують очікуваний вплив аудиту, беручи до уваги виділені ресурси та можливості	Аудитори повинні зосередитись на важливих питаннях, які, ймовірно, будуть вагомими та представляють інтерес для зацікавлених сторін. Для оцінки вагомості теми враховують: а) підконтрольна установа має важливий вплив на результати для громадян, в суспільстві тощо; б) область високого ризику; в) суттєві суми фінансування; г) область поточного інтересу для парламенту, державного управління, громадськості; д) аудит призведе до підвищення продуктивності, відповідальності чи інших цінностей для користувачів. ОДА має достатньо людських ресурсів для проведення перевірок та наявності у аудиторів відповідних професійних навичок.	ISSAI 300 п.36; ISSAI 3100 п.11
4. ОДА обирає теми, пов'язані з результатами аудиту, на основі оцінки ризиків	Інструкція щодо вибору питань аудиту ефективності розглядає основу проблеми та / або оцінки ризиків, зосереджуючи увагу на результатах, отриманих шляхом застосування державної політики	ISSAI 3100 п. 11

Джерело: складено автором за матеріалами ISSAI 12 «Значення і переваги вищих органів аудиту – вплив на життя громадян» [5], ISSAI 20 «Принципи прозорості і підзвітності» [6], ISSAI 21 «Принципи прозорості і підзвітності: кращі практики» [7], ISSAI 300 «Фундаментальні принципи аудиту ефективності» [8], ISSAI 3100 «Керівні принципи аудиту ефективності» [9]

Процес стратегічного планування може бути здійснений, коли спочатку визначити потенційні аудиторські сфери, з яких буде розроблений стратегічний вибір, а потім встановити критерії відбору, які використовуватимуться для цього вибору. Вибір областей аудиту передбачає стратегічний вибір з урахуванням кількості потенційних областей та можливостей ОДА. Головним критерієм вибору, на нашу думку, є внесок аудиту в оцінку та вдосконалення функціонування центральної влади та пов'язаних з ним органів. Загальні критерії відбору будуть такими:

додана вартість: перспектива проведення корисного аудиту ефективності прямо або опосередковано обмежує своїми результатами неекономічні рішення урядової політики. Додавання цінності полягає у наданні нових знань та перспектив для поліпшення управління у питаннях використання бюджетних коштів;

важливі проблеми або проблемні області: чим більший ризик для наслідків з точки зору економічності, результативності та ефективності чи довіри громадськості, тим важливіші проблеми. Проблема може вважатися важливою або матеріальною, якщо знання про

неї, ймовірно, вплинуть на користувача звіту про ефективність діяльності. Активний та проблемний моніторинг полегшує визначення областей аудиту;

ризиків або невизначеність: стратегічне планування може ґрунтуватися на аналізі ризиків або на аналізі даних про існуючі або потенційні проблеми галузі чи напрямку витрачання бюджетних коштів. Чим сильніше громадська зацікавленість, коли є підстави підозрювати неефективність або й шахрайство, тим вищі ризики і більша невизначеність. Сукупність таких показників чи факторів, пов'язаних з установою або державною програмою, може стати важливим сигналом для ОДА та повинно спонукати їх планувати перевірки, чий масштаб та обсяг буде залежати від виявлених показників.

Традиційно фактори, які свідчать про підвищений ризик (або невизначеність), є такими:

суми витрат бюджетних коштів є значними, або у попередній бюджет були внесені суттєві зміни;

сфери, які традиційно характеризуються високим ступенем ризику (закупівлі, інфраструктура, енергетична галузь, ІТ-технології, тощо);

проведені нові або невідкладні заходи, змінилися умови або вимоги;

управлінські структури є складними, і може бути деяка плутанина щодо відповідальності;

не існує надійної, незалежної та оновленої інформації про ефективність та дієвість державної програми.

Аналіз вибору тем вищих органів державного аудиту зарубіжних країн показав, що деякі роблять це на основі стратегічного підходу, а не критеріїв вибору. Наприклад, GAO USA уже в поточному році включили до стратегічного плану аудит ефективності витрачання коштів на програму перепису населення США, який відбудеться у 2018 році.

Приклад вибору тем для аудиту ефективності в енергетичній галузі продемонструємо у таблиці 2, в якій представлена тематика аудитів ефективності, проведених вищим органом державного аудиту Австралії Australian National Audit Office (ANAO) [10]. Аналіз тем аудитів ефективності здійснювався автором за 1999-2017 роки.

Акцентуємо увагу на повторюваність протягом проаналізованих 17 років у ANAO тем аудитів енергетичної сфери, що є результативним інструментом стратегічного планування для посилення відстеження впливів і дієвості аудиту ефективності.

Іноді стратегічні рішення щодо планування тем аудиту можуть відображати конституційні та правові умови та встановлені традиції. Вони також можуть відображати «політичні реалії» (тобто певні теми, як очікується, не підлягатимуть аудиту).

Другою нормою стандартів щодо організації аудитів ефективності на етапі планування тематики (за таблицею 1) визначено наслідки таких аудитів, пов'язані з діяльністю підконтрольного об'єкта, для потенційних

користувачів звітів, і перш за все громадян. Як зазначено у ISSAI 12 «Значення і переваги вищих органів аудиту – вплив на життя громадян», важливо врахувати інтереси громадян у проведенні аудиту ефективності [5]. Громадяни є джерелом інформації для аудиту ефективності та користувачами звітів про аудит ефективності. ОДА повинні розробити власну комунікативну політику та застосувати інструментарій для кращого спілкування з громадськістю [6; 7].

Третя виокремлена нами норма стандартів ISSAI при виборі тематики аудиту стосується очікуваного впливу від проведеного аудиту, беручи до уваги його ресурси та можливості [8; 9]. Важливо, що тематика, вибрана для аудиту, призводить до вагомих наслідків для державних фінансів, уряду та широкої громадськості. Попередня оцінка можливих переваг аудиту за потенційною темою має бути зроблена ще на етапі стратегічного планування. Якщо детальний аудит в сфері конкретного напрямку витрачання коштів, імовірно, не матиме суттєвого впливу, рекомендації навряд чи призведуть до відповідних дій. Зважаючи на цей фактор, слід спрогнозувати, як саме детальний аудит у відповідній галузі витрачання бюджетних коштів, імовірно, може змінити ситуацію з ефективністю управління, інакше не буде виправдання застосування аудиторських ресурсів, як правило, обмежених, для цієї теми. Всі аудиторі повинні мати достатній професійний рівень для виконання своїх завдань. ОДА повинні залучати персонал відповідної кваліфікації, прийняти належну кадрову політику та процедури для підготовки державних аудиторів до ефективного виконання своїх завдань, підтримати їх навички та досвід.

Таблиця 2. Тематика аудитів ефективності в галузі енергетики, проведених вищим органом державного аудиту Австралії

Тема	Цілі	Рік
Ефективність використання енергії в урядових операціях	Цілі аудиту полягали в формуванні думки про управління дотриманням вимог енергоефективності і визначенні областей кращої практики в галузі управління енергоспоживанням.	1999
Енергоефективність урядових операціях, контроль за аудитом	Проведені ANAO оцінки успіхів в реалізації семи рекомендацій аудиторського звіту за 1998-1999 роки «Ефективність використання енергії в урядових операціях». Цілі подальшої перевірки полягали в тому, щоб уточнити, наскільки міністерства виконали рекомендації Звіту за 1998-1999 роки з урахуванням будь-яких обставин, що змінилися або нових виявлених адміністративних проблем, які впливають на виконання цих рекомендацій; запропонувати Парламенту подальшу гарантію управління дотриманням агентствами вимог енергоефективності, а також виявити області кращої практики управління енергоспоживанням цими установами.	2002
Управління енергоспоживанням в країні	В ході цієї перевірки були розглянуті дії, вжиті в зв'язку з рекомендаціями аудиторського звіту 2002 року «Управління енергоспоживанням установ». Мета цієї подальшої перевірки полягала в тому, щоб оцінити, чи виконали міністерства та установи заходи щодо рекомендацій.	2012
Управління програмою з поновлюваних джерел енергії	Метою перевірки була оцінка ефективності Департаменту з управління ресурсами, енергетикою Програмою з поновлюваних джерел енергії (REDP), включаючи прогрес в досягненні цілей програми.	2012
Адміністрування Національної системи звітності про теплоенергії та енергетиці	Метою перевірки була оцінка ефективності Департаменту з питань зміни клімату та енергоефективності в реалізації і адмініструванні Національної системи звітності по теплоенергії та енергетиці	2012
Розробка і впровадження програми надання інформаційних ресурсів з енергоефективності	Метою перевірки була оцінка ефективності розробки і реалізації програми EEIG. У центрі уваги аудиту була підготовка і проведення першого раунду фінансування програми.	2013
Облік і звітність оцінок і прогнозів викидів парникових газів в Австралії	Метою аудиту була оцінка ефективності заходів Департаменту з питань довкілля та енергетики для підготовки та подання даних про оцінки і прогнози викидів в атмосферу парникових газів в Австралії.	2017

Четвертою обов'язковою вимогою стандартів ISSAI, виокремленою нами і відображеною у таблиці 1, є ризик-орієнтований підхід для визначення актуальності тематики аудиту ефективності та доцільності її включення в стратегічний план.

Вибір проблеми з аудиту є ключовим завданням для ОДА. Незалежність керівництва ОДА у вирішенні того, які проблеми стануть об'єктом аудиторського дослідження, часто пов'язані з реальним авторитетом ОДА в країні, а не лише його правовим статусом. У деяких країнах парламентарі мають великий вплив на вибір проблеми, тоді як інші ОДА абсолютно незалежні від такого роду впливу. У ситуації, коли ОДА ініціює аудит, існує низка критеріїв відбору, які можуть бути використані для порівняння можливих проблем аудиту. Найважливішими з них є:

а) актуальність проблеми: включає сутєвість (залучені гроші, значення для громадян), ризик (неефективність) та тип проблеми (структурна, довгострокова проблема тощо);

б) можливість проведення аудиту: включає в себе методи аудиту, наявні ресурси (бюджет, транспорт, час), належні аудиторські навички та оцінки, які вже проводились іншими органами;

в) потенціал змін: включає можливі рішення (за винятком збільшення асигнувань) та здатність і зацікавленість у змінах керівництвом установи, що перевіряється. Зазвичай на вибір тем впливають проблемні показники, наприклад недоліки в обслуговуванні

громадян, скарги, зростаючі витрати тощо. Оцінка ризику допомагає оцінити пріоритети та вирішувати різні можливості для включення до програми аудиту ефективності. Під час проведення оцінки ризику аудитор повинні: а) визначити сфери, операції та заходи, схильні до неефективного та неекономічного розподілу та використання ресурсів; б) визначити конкретні ризику; в) встановити інформацію щодо контролю та управління коштами. Для цього аудитор оцінюють ступінь ризику з точки зору ймовірності, частоти, значимості, ступеня або наслідків для даної сфери.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумок дослідження, слід зазначити, що організація аудиту ефективності є складним, багаторівневим процесом, який формується під впливом міжнародної та вітчизняної практики з урахуванням регламентованих вимог його здійснення.

Фундаментом цього процесу є стандартизовані константи, що представляють собою стратегію виконання результативного контрольного заходу.

Враховуючи положення міжнародних стандартів державного аудиту нами було запропоновано організацію планування аудиту ефективності в енергетичній галузі та визначено критерії, за допомогою яких воно здійснюється. Наступним напрямком дослідження організаційної складової аудиту ефективності є розробка компонентів основної та заключної (звітної) стадії аудиту ефективності для енергетичного сектору з урахуванням особливостей цілей та завдань перевірки.

1. Дрозд І.К. *Контроль економічних систем: монографія*. К.: Імекс ЛТД. – 2004. – 312 с.

2. Любенко А.М. *Трансформація контролю діяльності суб'єктів державного сектору економіки до міжнародних стандартів [Текст]: автореферат дис. ... д-ра екон. наук. 08.00.09 – бух.облік, аналіз та аудит (за видами екон. діяльн.)*. – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – 36 с.

3. *Державний фінансовий аудит: методологія і організація: монографія / за ред. Є.В. Мниха*. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 319 с.

4. Слободяник Ю. Б. *Формування системи державного аудиту в Україні: монографія*. Суми: ФОП Наталуха А.С., 2014. – 321 с.

5. ISSAI 12 «Value and Benefits of SAIs – making a difference to the life of citizens» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intosai.org/en/issai-executive-summaries/view/article/issai-12-the-value-and-benefits-of-supreme-audit-institutions-making-a-difference-to-the-liv.html>

6. ISSAI 20 «Principles of Transparency and Accountability». INTOSAI International Organization of Supreme Audit Institutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/view/article/issai-20-principles-of-transparency-and-accountability.html>

7. ISSAI 21 – Principles of Transparency - Good Practices [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/view/article/issai-21-principles-of-transparency-and-accountability-principles-and-good-practices.html>

8. ISSAI 300 – Fundamental Principles of Performance Auditing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/view/article/issai-300-fundamental-principles-of-performance-auditing.html>

9. ISSAI 3100 – Performance Audit Guidelines: Key Principles [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/view/article/issai-3100-performance-audit-guidelines-key-principles.html>

10. Australian National Audit Office (ANAO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<https://www.anao.gov.au/pubs/performance-audit>]

E-mail: zentr_ipo@ukr.net

УДК 339.944:519.87:621

Бабій І.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет***ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ У ПРОГНОЗУВАННІ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті розкрито значимість використання математичного моделювання економічних процесів та надано характеристику основоположних підходів щодо моделювання зовнішньоекономічної діяльності. Виокремлено інструментарій ефективного прогнозування зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. Нагальним є виокремлення перспектив співпраці вітчизняних підприємств на світовій арені зовнішньоекономічних зв'язків із врахуванням усіх умов та факторів впливу. Визначено, що при здійсненні експортно-імпорتنних операцій більші пріоритети надаються багатфакторним моделям прогнозування.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, методи математичного моделювання, фактори впливу, модель, машинобудівні підприємства.

**ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ
В ПРОГНОЗИРОВАНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Бабий И.В.

В статье раскрыто значение использования математического моделирования экономических процессов и охарактеризованы основные подходы к моделированию внешнеэкономической деятельности. Выделены инструментальный эффективный прогнозирования внешнеэкономической деятельности машиностроительных предприятий. Актуальным является выделение перспектив сотрудничества отечественных предприятий на мировой арене внешнеэкономических связей с учетом всех условий и факторов влияния. Определено, что при осуществлении экспортно-импортных операций большие приоритеты предоставляются многофакторным моделям прогнозирования.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, методы математического моделирования, факторы влияния, модель, машиностроительные предприятия.

**APPLICATION OF METHODS OF MATHEMATICAL MODELING IN PROGNOSIS
OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES**

Babiy I.

The article reveals the importance of using mathematical modeling of economic processes. The article describes the basic approaches to modeling of foreign economic activity. The tools of effective forecasting of FEA of machine-building enterprises are singled out. It is necessary to highlight the prospects of cooperation of domestic enterprises in the international arena of foreign economic relations, taking into account all conditions and factors of influence. It is determined that in the implementation of export-import operations, higher priority is given to multi-factor forecasting models.

Keywords: foreign economic activity, methods of mathematical modeling, factors of influence, model, machine-building enterprises.

Постановка проблеми. Формування економіко-математичних моделей є складним процесом, адже його ціллю є математично відобразити модель економічної системи відповідно до прийнятої автором гіпотези. Економічне моделювання є досить новим науковим напрямом, підґрунтям розвитку якого є чимала кількість наук таких як статистика, математика, теорія ймовірностей та ін. Нинішнє становище досліджень методів математичного моделювання щодо розвитку окремих систем, базується здебільшого на теоретично розроблених моделях. Відповідного розповсюдження набули не усі запропоновані моделі, які теоретично могли би бути використаними у перспективних обґрунтуваннях поставлених стратегічних цілей, у тій чи іншій сфері діяльності. Тому, зважаючи на нинішнє становище економіки та

ринкових умов господарювання, залишається необхідність у формування обґрунтованих моделей, що сприятиме покращенню прогнозів зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудівної галузі.

Виходячи з того, що з кожним роком застосування математичного моделювання у прогнозуванні промислових підприємств набуває все більшого значення, виникає потреба у глибшому дослідженні використання його методів у стратегічному управлінні зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств. Методи математичного моделювання набувають значимості та актуальності, адже призводять до активізації важелів, здатних забезпечити сталий розвиток підприємства, галузі чи економіки в цілому, із виконанням поставлених стратегічних планів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості та засади проведення аналізу, оцінювання, прогнозування, моделювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств стали предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема таких як Білогурова Г. В., Власюк О. С., Голіков А. П., Гребельник О. П., Демиденко М. А., Литвиненко О. Є., Нижник В. М., Матвійчук А. В., Фатенок-Ткачук А. О., Самойленко М. І., Пилявець В. М. та ін.

Мета і завдання дослідження. Враховуючи сучасні умови господарювання та стан економічної системи, на рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування впливає значна кількість чинників. Даний факт зумовлює необхідність проведення дослідження підсистеми прогнозування зовнішньоекономічної діяльності із використанням методів економіко-математичного моделювання.

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на активізацію євроінтеграційних процесів країни, очікується розширення можливостей для співробітництва України з іншими країнами. Однак, у практичній реалізації цих можливостей Україна зазнає істотних труднощів. Деякі з них мають внутрішній характер і впливають насамперед з необхідності відновлення традиційної і створення сучасної експортної бази в країні. Інші мають зовнішній характер та є результатом особливостей сучасного й майбутнього господарського розвитку й торговельної політики країн світу. Відсутність науково обґрунтованих макроекономічних прогнозів динаміки зовнішньої торгівлі на найближчі роки зумовлює необхідність визначення перспектив розвитку економічних зв'язків України з окремими країнами та їх групами. Водночас економічна нестабільність в країні, недосконалість та в багатьох випадках непорівнянність статистичного обліку зовнішньоторговельних операцій ускладнюють реалізацію цього завдання [1, с. 427].

Математичне моделювання – це подання економічного явища у вигляді математичних виразів, рівнянь, нерівностей, які відображають глибину і складність прогнозуемого об'єкта. Термін «модель» (із латинської – modelus) означає «міра». У широкому розумінні, моделями називаються копії об'єкта дослідження, схожість яких дозволяє одержати нові знання про об'єкт. Вони замінюють об'єкт в процесі дослідження і дають інформацію про нього. В більш вузькому розумінні, модель розглядається як об'єкт прогнозування. Її дослідження дозволяє отримувати інформацію про можливий стан об'єкта в майбутньому та шляхи їх досягнення. Метою таких моделей є отримання інформації не про об'єкт взагалі, а тільки про її майбутній стан. Така модель представляє майбутній стан об'єкта, а сам він може бути відсутній або мати інше існування [2, с. 20].

В цілому методи прогнозування диференціюють за ступенем формалізації (математичні, евристичні) та загальними принципами дії і способу отримання інформаційних даних (рис. 1) [2, с. 16-17].

Математичними моделями називають формалізоване відображення системи за допомогою абстрактної мови, математичних співвідношень, що відображають структуру або процес функціонування системи, а у власних різновидах їх поділяють на аналітичні і чисельні. Аналітичні моделі, в свою чергу, діляться на детерміновані та імовірнісні. В подальшому, в теорії систем було усвідомлено, що формалізоване відображення системи за допомогою абстрактної мови не зводиться тільки до детермінованих та імовірнісних моделей. До математичних стали відносити теоретико-множинні моделі, моделі математичної логіки, теорії графів. Була запропонована класифікація методів моделювання, в якій методи розділені на два класи:

- методи формалізованого представлення систем;
- методи активізації інтуїції та досвіду фахівців [3, с. 16-18].

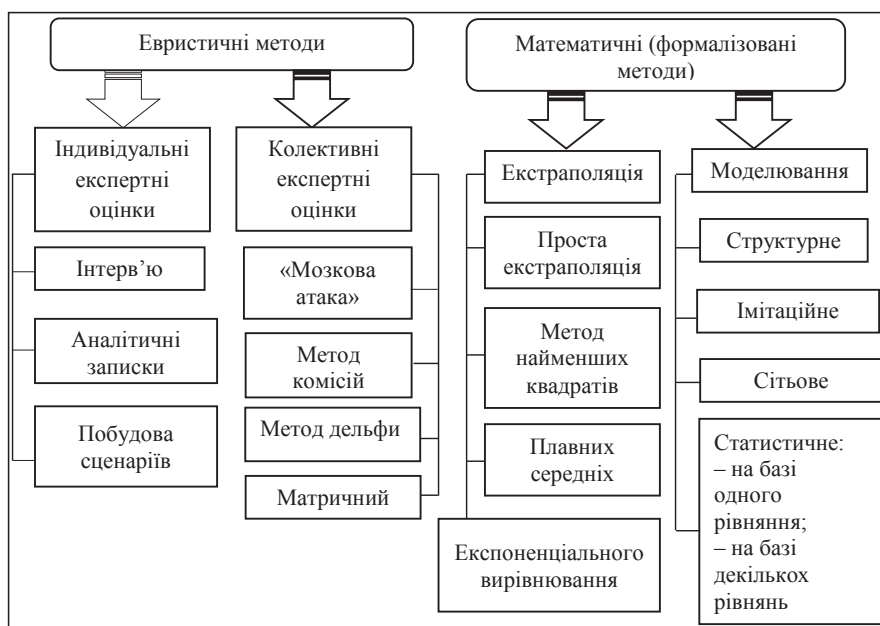


Рис. 1. Схема класифікації методів прогнозування за ступенем формалізації і загальними принципами дії та способу отримання інформаційних даних

Прогнозні моделі зовнішньоекономічної діяльності, в розрізі економіко-математичного моделювання, нами визначаються як ті, що передають розбіжні стани зовнішньоекономічної діяльності на усіх рівнях господарських процесів. У зовнішньоекономічній діяльності підприємств машинобудування застосування моделей є досить актуальним, адже вони дають змогу оцінити перспективний стан зовнішньоторговельних зв'язків, а головне підвищити рівень отриманого ефекту у даному виді діяльності. На рівні підприємства, прогнозні моделі надають змогу визначити найбільш оптимальні маневри (прийоми) ведення бізнесу та реалізації продукції. На рівні галузі та держави за допомогою моделей відбувається внесення змін у процес розвитку та реформування економічних підсистем.

Зовнішньоекономічна діяльність є однією з основних форм економічних відносин України з іншими державами. Експортно-імпорتنі операції як частина зовнішньої торгівлі є важливим джерелом отримання доходу країною. В сучасних умовах прийняття дієвих рішень щодо вибору ринку збуту своєї продукції є однаково важливим як на коротко- так і на довгострокову перспективу. Це зумовлює необхідність прогнозування та моделювання експортно-імпорتنих операцій з різними країнами. Не дивлячись на достатню кількість моделей та методів прогнозування у даній області, питання вибору оптимальних параметрів моделювання залишається відкритим. Серед множини моделей, що використовуються для опису експортно-імпорتنих операцій більша перевага надається багатofакторній моделі, яка є функцією від багатьох параметрів. Таким чином, параметрами можуть виступати такі показники: обсяг та структура внутрішнього попиту, рівень цін всередині країни та на цей же товар закордоном, вартість експорту та вартість імпорту, ВВП, курс валют, державні витрати та ін. [4, с. 53].

Провадження експортної діяльності підпадає під вплив великої кількості факторів географічного, макро-економічного, соціального, технологічного, зовнішньоекономічного і, навіть, політичного характеру. Наявність складної системи взаємовідносин і зв'язків між українськими товаровиробниками, зовнішнім і внутрішнім середовищем та неточною кількісною і якісною оцінкою параметрів такої системи дозволяє віднести проблеми оцінки ефективного використання експортного потенціалу до низько-структурних. У той же час, потреба в дослідженні процесів, що протікають у складних системах – до яких відносять оцінку експортного потенціалу – зумовили необхідність когнітивного підходу до вирішення даної проблеми. Когнітивна карта та подальший сценарний підхід до аналізу системи впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на підвищення розміру експорту дозволяє виявити, які параметри потребують прискореного розвитку та вимагають необхідних заходів по їх удосконаленню. Використання можливості підвищення експорту визначається його складом, розвитком зовнішньоекономічних відносин, міжнародної політики держави, тобто мотиваційними факторами і стимулами, що визначають зацікавленість товаровиробників, перш за все, у розвитку конкурентоспроможності країни, а також у кінцевому результаті власної діяльності. Такими факторами можуть бути ті, які можна дослідити через дані Державної служби статистики України [5, с. 804-806].

Спрогнозувати одержаний результат від зовнішньоекономічної діяльності для підприємства є складним завданням. Це спричинено складнощами у передбаченні зовнішньоекономічних взаємозв'язків вітчизняних підприємств з іншими країнами. Здійснювати діагностику розвитку господарюючого суб'єкта, метою якого є активізація зовнішньоекономічних зв'язків, можна з використанням методики нечіткої логіки. Коровій Б. В. пропонує використовувати модель, яка прогнозує ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством із використанням ряду чинників – галузь, місце розташування, економічна ситуація в країні, курс національної грошової одиниці та доля компанії на ринку, менеджмент компанії та фінансове становище підприємства, які мають визначальний вплив на ефективність здійснення ЗЕД підприємствами. Основною специфікою цієї моделі є те, що майже всі ці фактори формуються на основі експертно-аналітичної інформації, що слугувало науковим підґрунтям для вибору інструментарію нечіткої логіки з метою побудови моделі [6, с. 495].

Використання математичного моделювання можливе не тільки для аналізу процесів і явищ в міжнародних економічних відносин, але й у маркетингових дослідженнях, зокрема для моделювання територіального визначення ринків збуту продукції. Математичні співвідношення у взаємодії між ринковими центрами, із врахуванням обсягів їхнього споживання і відстаней, можна змоделювати у вигляді такої залежності:

$$BT_i = \sum_1^n P_j D_{ij} + P_i,$$

де BT_i – сумарні транспортні витрати і-го ринкового центру;

P_i, P_j – обсяги споживання ринкових центрів;

D_{ij} – відстані між ринковими центрами;

n – кількість ринкових центрів [7, с. 93].

Цілями економіко-математичного моделювання є визначення оптимального обсягу прибутку від здійснення зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства. Саме прибуток від здійснення ЗЕД є цільовою функцією. Для визначення обмежень оптимізаційного моделювання підприємством беруться до уваги такі умови: здійснюючі експортно-імпорتنі операції вторгована валюта, як правило, використовуються для імпорту товарів чи послуг, тому необхідно дотримуватися умови валютної збалансованості; обсяг імпорту не повинен перевищувати потреби комплектування (виробничої потужності) [8, с. 15]. При наявності даних щодо витрат на імпорتنі комплектування, варто використовувати оптимізаційну модель під час визначення стратегічних орієнтирів зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання.

Висновки. Застосування сформованих економіко-математичних моделей у прогнозуванні зовнішньоекономічної діяльності надасть змогу скоригувати витрати на виробництво продукції, удосконалити оцінювання одержаного рівня ефективності, визначити чинники, що найбільше впливають на зміну стану функціонування господарюючого суб'єкта. У цілому, це покращить планування діяльності структурних підрозділів підприємства, що стоїть на шляху розвитку власної зовнішньоекономічної діяльності. В свою чергу покращення процесів планування на промислових підприємствах впливатиме на ефективність складених прогнозів на перспективу.

1. Економіко-математичне моделювання процесів соціально-економічного розвитку України / О. С. Власюк. – К. : ДННУ «Акад. фін. Управління», 2011. – 520 с.
2. Економічне прогнозування: навч. посіб. М. В. Макаренко, В. П. Гудкова, М. М. Аджавенко, О. Р. Приймук, В. І. Творонович. – К. : Видавництво ДЕТУТ, 2014. – С. 161.
3. Моделирование систем и процессов. Практикум : учеб. пособие для академического бакалавриата / под ред. В. Н. Волковой. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 295 с.
4. Гришенчук Є. С. Математичне моделювання експортно-імпортних операцій / Є. С. Гришенчук // Моделювання та прогнозування економічних процесів України [Текст]: Матеріали ІХ Науково-практичної конференції. – К. : НТУУ «КПІ», 2015. – С. 53-54.
5. Кукіна Н. В. Оцінка експорту як важеля конкурентоздатності національної економіки / Н. В. Кукіна, Т. В. Бакіна // «Молодий вчений». – 2016. – № 12.1 (40). – С. 804-808.
6. Коровій Б. В. Моделювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності на основі методології нечіткої логіки / Б. В. Коровій // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер. : Економіка. – 2010. – Вип. 15. – С. 489-495.
7. Голіков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. – 2-ге вид. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2006. – 144 с.
8. Фатенюк-Ткачук А. О. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : / Алла Олександрівна Фатенюк-Ткачук. – Львів, 2009. – 24 с.

E-mail: babiyir@gmail.com

УДК 339.562:338.4(477)

Васильців Т.Г.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, кредиту та страхування,
Львівський торговельно-економічний університет

Рудковський О.В.

доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту,
Хмельницький економічний університет

Лупак Р.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Львівський торговельно-економічний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТА СТРУКТУРНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ

У статті визначено необхідність формування такої інституціональної системи, яка б врегулювала ринкові суперечності у територіально-просторовому і галузево-секторальному розвитку виробничого комплексу та пришвидшила структурне реформування економіки створюючи умови для зниження її імпортової залежності. Обґрунтовано, що реалізація державної політики імпортозаміщення обумовлена проведенням структурних реформ, адже є їх складовою, що підтверджується стратегічною націленістю політики на покращення структурних параметрів соціально-економічного розвитку держави. Виділено вплив регіонально-галузевих особливостей при формуванні інституціонального базису та проведенні структурних реформ в контексті досягнення стратегічної мети та завдань державної політики імпортозаміщення. Надано характеристику напрямкам формування інституціональних змін та структурних реформ у контексті реалізації державної політики імпортозаміщення, які було згруповано відносно галузевих та регіональних особливостей.

Ключові слова: імпортозаміщення, державне управління, інституціональні та структурні зміни (реформи), економіка, виробництво.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И СТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Васильцев Т.Г., Рудковский А.В., Лупак Р.Л.

В статье определена необходимость формирования такой институциональной системы, которая урегулировала рыночные противоречия в территориально-пространственном и отраслевых секторальном развитии производственного комплекса и ускорил структурное реформирование экономики создавая условия для снижения ее импортной зависимости. Обосновано, что реализация государственной политики импортозамещения обусловлена проведением структурных реформ, ведь есть их составляющей, подтверждается стратегической нацеленностью политики на улучшение структурных параметров социально-экономического развития государства. Выделено влияние регионально-отраслевых особенностей при формировании институционального базиса и проведении структурных реформ в контексте достижения стратегической цели и задач государственной политики импортозамещения. Охарактеризованы направления формирования институциональных изменений и структурных реформ в контексте реализации государственной политики импортозамещения, которые были сгруппированы относительно отраслевых и региональных особенностей.

Ключевые слова: импортозамещения, государственное управление, институциональные и структурные изменения (реформы), экономика, производство.

INSTITUTIONAL AND STRUCTURAL ASPECTS OF THE FORMATION OF A SYSTEM OF STATE MANAGEMENT PROCESSES OF IMPORT SUBSTITUTION

Vasylytsiv T., Rudkovskiy O., Lupak R.

The article defines the necessity of forming such an institutional system, which would resolve market disputes in the spatial space and branch-sector development of the production complex and accelerated the structural reform of the economy, creating conditions for reducing its import dependence. It is substantiated that the implementation of the state policy of import substitution is due to the implementation of structural reforms, as they are an integral part of them, which is confirmed by the strategic policy orientation for improving the structural parameters of the socio-economic development of the state. Highlighted influence regional-branch features in the formation of an institutional basis and structural reforms in the context of achieving the strategic goal and objectives of the state policy of import substitution. The article describes the directions of formation of institutional changes and structural reforms in the context of implementation of the state policy of import substitution, which were grouped according to branch and regional features.

Keywords: import substitution, state administration, institutional and structural changes (reforms), economy, production.

Постановка проблеми. Для досягнення стратегічної мети та завдань державної політики імпортозаміщення в Україні має бути сформовано її повноцінну інституціональну базу та проведено низку структурних реформ в економіці, що в сукупності створить усі передумови для успішної реалізації. Актуальність роботи у цьому напрямі, крім іншого, підтверджується тим, що в національній економіці посилюються структурні дисбаланси відтворювальних процесів, відсутні належні макроекономічні й інституціональні передумови для зниження імпортової залежності, чинники подальших структурних перетворень мають дестабілізаційний вплив на розвиток внутрішнього ринку, структурна модернізація економіки відбувається досить повільними темпами без прискорення інвестиційно-інноваційного розвитку, обрані вектори інституційної підтримки підприємництва не враховують прогресивні зміни світової кон'юнктури, а загальна система перебуває під загрозою руйнування [8, с. 117-120].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні класики економічної теорії (Дж. Ходжсон, Р. Дункан, М. Олсон, Є. Фуруботн, Р. Ріхтер, Д. Норт, Т. Єггерссон та ін.) дотримуються ліберальної ідеології щодо проведення інституціональних змін у державній системі управління та розглядають їх як процеси забезпечення стабільного та передбачуваного економіко-правового середовища в якому посилюється роль громадськості та суспільного сектору у контролі влади, спільними зусиллями (держави, бізнесу, суспільства) успішно долаються ринкові деформації, існує вільний доступ до ринку ресурсів і технологій, активно підтримуються бізнес-інновації, інтелектуальна творча та науково-дослідна діяльність.

Водночас, вітчизняні вчені більш радикальніші у своїх наукових поглядах. Так, С. Мочерний розглядає інституціональні зміни як процес вкрай необхідних соціально-економічних реформ, що базується на адміністративно-командних методах управління економікою та передбачає кількісно-якісні і сутнісні перетворення інституцій, пов'язаних з управлінням та регулюванням системи суспільних відносин [3, с. 215].

Окрім інституціональних змін реалізація державної політики імпортозаміщення обумовлена проведенням структурних реформ в економіці, адже є їх складовою, що підтверджується стратегічною націленістю політики на покращення структурних параметрів соціально-економічного розвитку держави. У більшості наукових працях відповідне поняття розглядається як сукупність заходів та інструментів, при цьому, відмінності у твердженнях стосуються їх цілеспрямованості. Зокрема, відносно забезпечення розвитку та конкурентоспроможності економіки [6; 9], підтримання динамічної макроекономічної рівноваги та сталого економічного зростання [5; 7], проведення структурних перебудов виробничого комплексу [2; 10], адаптації народного господарства до умов глобалізації [4], створення науково-технологічних умов для безперервного інноваційного розвитку [1] та ін.

Втім в наукових працях мало приділяється уваги проблемам, що спричиняють залежність економіки, при цьому, такий стан розглядається як короткотермінова необхідність забезпечення певних виробничих чи суспільних потреб. Однак, вивчаючи тенденції вітчизняної економіки переконуємося на важливості враху-

вання проблеми імпортозалежності та направлення суб'єктів державної системи управління на її вирішення, особливо у спосіб інституціональних та структурних змін.

Постанова завдання. Метою статті є наукове обґрунтування інституціональних та структурних аспектів формування системи державного управління процесами імпортозаміщення.

Виклад основного матеріалу. Дивлячись на високий рівень імпортової залежності національної економіки (одним з підтверджень є частка товарів, виготовлених не на території України, в структурі роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств, яка в І півріччі 2017 р. становила 45,7 %) вкрай необхідним стає формування такої інституціональної системи, яка б врегулювала ринкові суперечності у територіально-протисторомовому і галузево-секторальному розвитку вітчизняного виробничого комплексу та пришвидшила структурне реформування економіки забезпечуючи умови для зниження зовнішньої товарної залежності.

Для вирішення проблем імпортозаміщення структурні реформи слід проводити дивлячись на здатність сформувати систему державного регулювання збалансованого розвитку внутрішнього ринку. Відповідно мета структурних реформ у цій сфері повинна полягати у покращенні співвідношень щодо: обсягів постачання та продажу товарів (послуг) імпортованого та вітчизняного виробництва, їх споживчих та якісних характеристик; територіальних диспропорцій розвитку, видів та форматів, інноваційної та технологічної орієнтованості торговельних об'єктів реалізовувати продукцію вітчизняного виробництва; виробничих і збутових, наявних і використовуваних потужностей, вітчизняного чи іноземного капітального забезпечення заміщення імпортних аналогій; техніко-технологічних та торгових можливостей виробничого сектору національної економіки і представлення в торгівій мережі власних товарів (послуг), впливу вітчизняних виробників та імпортерів на ринкову кон'юнктуру; інституційних умов підтримки вітчизняних суб'єктів товарного ринку, потенціалу та дієвості державно-приватного партнерства у виробництві і збуті імпортозамінної продукції.

Без сумніву, що ключовим чинником реалізації державної політики імпортозаміщення є удосконалення нормативно-методологічного регулювання, яке б забезпечило збалансований соціально-економічний розвиток регіонів, сформувало їх економічну самодостатність та інтегрованість. Розглядаючи національну регіональну систему державного управління вбачаємо інституціональні зміни щодо формування правил конкурентної боротьби, забезпечення гарантій дотримання прав власності, захисту інтересів власників інвестованого капіталу, удосконалення адміністрування та контролю бізнесу.

Виражений характер необхідних інституціональних змін у ході реалізації політики імпортозаміщення вже давно сформувався у галузевій структурі національної економіки. Це підтверджується наступним. На жаль в Україні змінені галузеві основи наповнення національного бюджету, отримання валютної виручки, забезпечення зайнятості населення і відтак державної підтримки інвестиційної та інноваційної діяльності. Так, низка галузей не виконують функції базового

забезпечення економічного розвитку держави та збільшують власну імпорту матеріально-технічну, технологічну, сировинну залежність (в основному галузі машинобудування, нафтохімічного промислу); переорієнтувалися на зовнішні ринки та малозацікавлені у розвитку внутрішнього споживчого ринку (лісова, легка промисловість, частково сільське господарство); не здатні підтримувати прогресивний розвиток національної економіки, постійно у них збільшується інноваційно-технологічний розвив порівняно з галузями інших країн (електротехнічна, інструментальна та автомобільна промисловість).

Щодо структурних зрушень, вважаємо, що вони повинні стосуватися аспектів підвищення ефективності використання просторово-виробничого потенціалу імпортозаміщення, покращення фінансово-інвестиційного та ресурсного забезпечення внутрішньо-регіонального виробництва імпортозамінної продукції, збільшення обсягів реалізації місцевої інноваційної висококонкурентної продукції, розвитку внутрішньорегіонального імпортонезалежного споживчого ринку. Насамперед варто оптимізувати обсяги постачання, продажу та споживання товарів імпортованого та вітчизняного виробництва на ринку.

Також структурних змін у сфері імпортозаміщення потребують процеси формування кількісно-якісних та споживчих характеристик вітчизняної продукції, які засвідчать її належну конкурентоспроможність та ефективне заміщення імпортних аналогів. Важливо, щоб в кожних галузевих секторах національної економіки налагодилося виробництво продукції, яка на внутрішньому ринку представлятиметься на рівні загальноновизнаних світових брендів та буде впізнаваною серед населення країни.

Свідченням успішного реформування внутрішньогалузевих ринків стане збільшення частки виробництва інноваційно-технологічної вітчизняної продукції з високою доданою вартістю та конкурентоспроможністю. Важливо галузям національної економіки відмовитися від існуючої виробничої моделі за якої виготовляється продукція низького технологічного порядку та направляється в основному як давальницька сировина в країни з більш розвинутою економікою. У галузевих секторах національної економіки повинен відбуватися чіткий функціональний розподіл асортиментного переліку продукції, внаслідок якого буде визначено перелік товарів необхідного, недоцільного чи неможливого виробництва. У підсумку можна буде стверджувати про реалізацію системної та комплексної державної політики імпортозаміщення.

Підтверджуватиме конкурентоспроможність та потенціал імпортозаміщення вітчизняної продукції її правильно сформована структура виробничої собівартості. Відповідно у галузевому середовищі вітчизняним підприємствам вдасться представити продукцію, яка враховуватиме аспекти використання нових економічних видів сировини та матеріалів, удосконалення організації виробництва і праці, підвищення технологічного рівня виробництва, стимулювання економії живої та уречевленої праці, підвищення культурно-технічного рівня персоналу та ін. Тобто всі ті ознаки, які декларуються у міжнародних стандартах та вимогах до якості продукції та яким сьогодні відповідають проникненні на внутрішній ринок імпорту продукти.

Попри це важливо раціонально сформувані співвідношення пропозиції імпортозамінної продукції з-поміж базових галузей (у т.ч. суб'єктів МСП) та посередницького сектору. Без сумніву, що істотно посилиться конкурентоспроможність галузей дивлячись вдале поєднання виробничих потужностей, техніко-технологічних та торгових можливостей їх економічних агентів. При цьому повинна активно зростати функціональна роль суб'єктів МСП, які здатні освоїти вузькоспеціалізоване виробництво та реалізацію відповідної продукції, часто збиткової для великих виробничих бізнес-структур. За такої структурної направленості вагомих результатів можна очікувати від розроблення та реалізації пілотних проектів створення і функціонування виробничого-торговельних регіональних кластерів зі здійсненням конкурсного відбору учасників та забезпеченням пільгових умов господарювання.

Також реформаторські зміни повинні стосуватися перерозподілу фінансових потоків в галузях національної економіки у напрямку стимулювання виробництва високотехнологічної імпортозамінної продукції. Відповідно можна буде очікувати на появу нових джерел залучення інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності для вітчизняних виробничих підприємств. Головне, що капіталовкладення матимуть чітку визначеність в об'єктах, середовищі відтворення, чинниках впливу на ефективність використання та ін. Відтак стане можливо сформувані і ефективно використовувати внутрішньогалузеві фонди інвестиційно-інноваційного розвитку, створювати та виводити на внутрішній ринок продуктів інновації вітчизняного зразка, підвищити рівень інвестиційної привабливості промислового підприємництва. А це все необхідні передумови для успішної реалізації державної політики імпортозаміщення.

Окрім фінансового забезпечення необхідно враховувати й інші складові формування раціональної відтворювальної структури ресурсної бази для виробництва імпортозамінної продукції. Зокрема істотну вагу мають галузеві процеси диференціації та розширення сфери виробничо-інноваційної діяльності, диверсифікації джерел розширення асортименту імпортозамінних товарів, підвищення рівня інтелектуально-кадрового забезпечення. Таким чином структурне реформування сфери імпортозаміщення повинно стосуватися покращення розподілу загального ресурсного середовища та визначення усіх необхідних взаємозв'язків між його складовими (фінансово-інвестиційною, економічно-ресурсною, організаційно-економічною, соціально-мотиваційною).

Узагальнимо пріоритетні напрями інституціональних змін та структурних реформ в національній економіці у контексті реалізації державної політики імпортозаміщення на рис. 1.

Висновки з проведеного дослідження. Задля зниження рівня імпортозалежності національної економіки в державній системі управління необхідно оновити інституціональні підходи щодо використання просторово-виробничого потенціалу, удосконалення державної системи стимулювання саморозвитку просторово-секторальних виробничо-господарських комплексів та підвищення на місцевому рівні зацікавленості суб'єктів бізнесу. Також важливо удосконалити систему основоположних

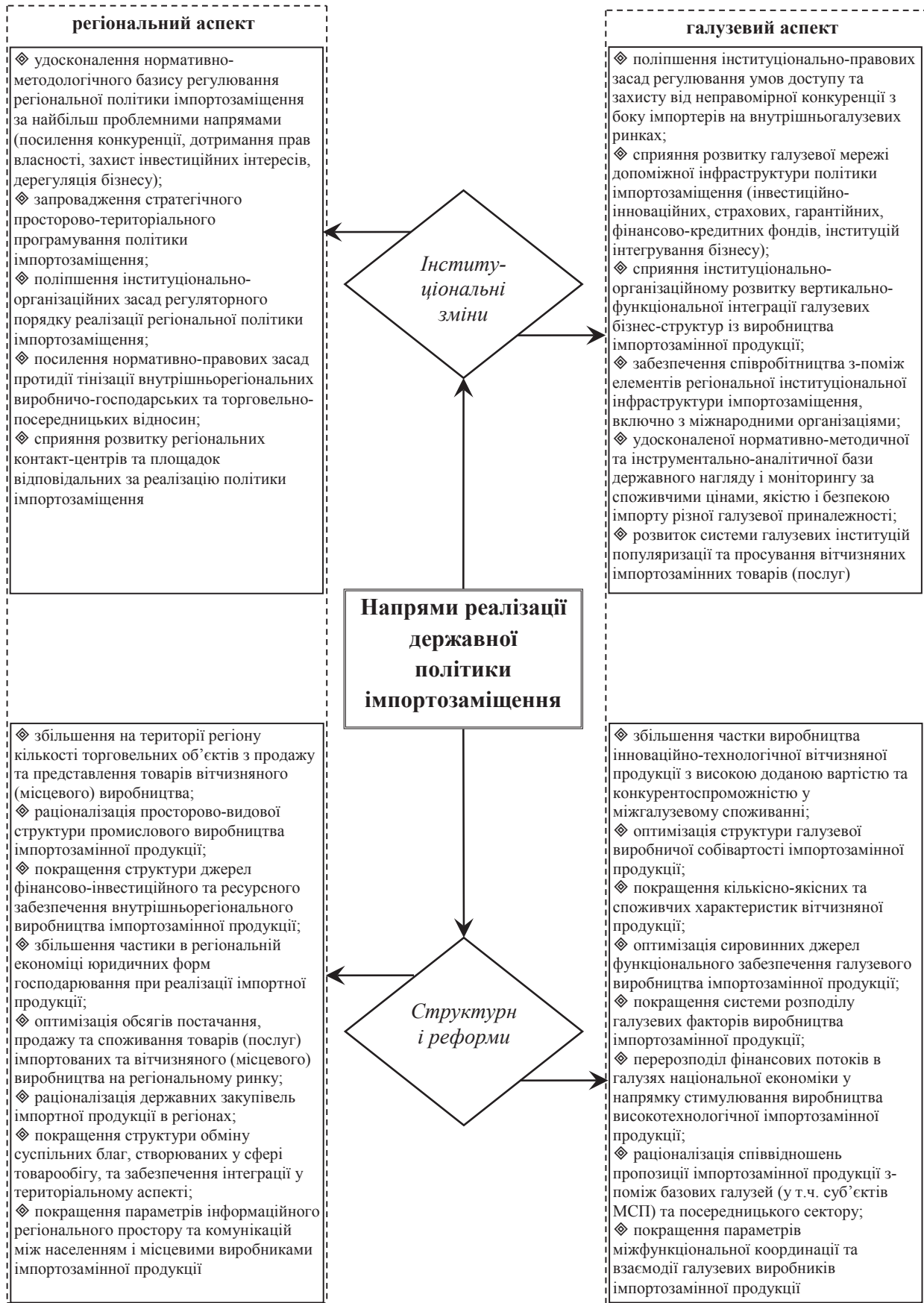


Рис. 1. Напрями формування інституціональних змін та структурних реформ у контексті реалізації державної політики імпортозаміщення

Джерело: авторська розробка

правил та впорядкувати набір галузевих інституцій, що проводять ринкові реформи, координують прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень, стимулюють збільшення заощаджень та інвестицій, регулюють та контролюють дотримання норм і правил економічної конкуренції.

Водночас структурні зміни національної економіки в контексті реалізації державної політики імпортозаміщення повинні стосуватися покращення системи розподілу факторів, територіальної структури, якісних характеристик, параметрів інформаційного простору, структури вартості виробництва вітчизняної продукції.

1. Давиденко С. В. Пріоритети забезпечення інноваційної безпеки України в умовах зовнішньої агресії : аналітична записка [Електронний ресурс] / С. В. Давиденко, А. М. Шехлович, Р. Л. Лупак. – Режим доступу : http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/AZ_Shekhlovych_2016-b057a.pdf.
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / за ред. С. С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 768 с.
3. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 1. / Ред. С. В. Мочерний та ін. – К. : ВЦ «Академія», 2000. – 864 с.
4. Мельник М. І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій : монографія / М. І. Мельник – Львів : ІРД НАН України, 2012. – 568 с.
5. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році : аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2016. – 688 с.
6. Стратегія та механізми зміцнення просторово-структурної конкурентоспроможності регіону : монографія / за ред. А. І. Мокія, Т. Г. Васильціва. – Львів : Ліга Прес, 2010. – 488 с.
7. Теоретико-методичні засади та прикладні механізми державного регулювання розвитку внутрішньої торгівлі : монографія / Куцик П. О., Васильців Т. Г., Барна М. Ю., Лупак Р. Л. та ін.; за ред. Куцика П. О., Васильціва Т. Г. – Львів : в-во ЛТЕУ, 2016. – 426 с.
8. Lupak R. L. Conceptual Relationships between the Systems of Ensuring the Economic Security of the State and the Implementation of the State Policy of Import Substitution / R. L. Lupak, M. V. Kunytska-Iliash // Journal «Problems of Economy». – 2017. – № 2. – P. 117-123.
9. System transformations of the national economy: challenges and expectations : collective monograph / O. Vlasiuk, O. Ilyash, T. Vasylytsiv, R. Lupak and other. – University of Economy Publishing House, Bydgoszcz, Poland, 2016. – Vol. 1. – 242 p.
10. Vasylytsiv T. H. Justification of strategic priorities of state structural policy of import substitution in Ukraine / T. H. Vasylytsiv, R. L. Lupak // Journal «Actual problems of economics». – 2016. – № 1. – P. 52-60.

E-mail: tgvas77@ukr.net

E-mail: arudkovsky@gmail.com

E-mail: economist_555@ukr.net

УДК 330.3:639.2(477)657.44

Деренько О.О.

аспірант, відділ ціноутворення, кон'юнктури та інфраструктури ринку
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ АКВАКУЛЬТУРИ

У статті розглянуто методичну складову з метою покращення механізму дії запропонованих інструментів регулювання ринку продукції аквакультури в умовах фінансово-економічних викликів та доведено, що можливість досягнення продовольчої безпеки та зниження недоїдання населення світу виокремлено у розряд глобальних пріоритетів у сфері рибного господарства та підвищення керованості галуззю. Обґрунтовано, що даний етап розвитку передбачає виокремлення та покращення застосування інструментів регулювання пропозиції на ринку продукції аквакультури з урахуванням основних пріоритетів сталого виробництва продукції. Запропоновані показники виробництва товарної риби характеризують за даними по формі звітності «Виробництво продукції аквакультури»: площі виробничих потужностей водних об'єктів за звітний рік; площа зариблених водойм; обсяги виробництва товарної риби; обсяги виробництва рибопосадкового матеріалу. Прикладне використання запропонованої в науковій статті розробки з обґрунтуванням методів розрахунку, визначенню закономірностей розвитку, призведе до покращення системи регулювання ринку продукції аквакультури, а також дасть можливість здійснювати регулювання пропозиції на рибу з урахуванням принципів Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом для досягнення цілей сталого розвитку Організації Об'єднаних Націй.

Ключові слова: регулювання, ринок, пропозиція, галузь, аквакультура, Європейський Союз, виробництво, риба, механізм.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ПРОДУКЦИИ АКВАКУЛЬТУРЫ

Деренько Е.О.

В статье рассмотрено методическую составляющую с целью использования инструментов для регулирования рынка продукции аквакультуры в условиях финансово-экономических вызовов и доказано, что возможность достижения продовольственной безопасности и снижения недоедания населением мира выделены в разряд глобальных приоритетов в сфере рыбного хозяйства для повышения управляемости отраслью. Обосновано, что данный этап развития предполагает именно улучшение применения действующих инструментов регулирования предложения на рынке продукции аквакультуры с учетом основных приоритетов устойчивого производства продукции. Предложены показатели производства товарной рыбы характеризуют с учетом формы отчетности «Производство продукции аквакультуры»: площади производственных мощностей водных объектов за отчетный год; площадь зарыбленных водоемов; объемы производства товарной рыбы; объемы производства рыбопосадочного материала. Прикладное использование разработки с обоснованием методов расчета, определением закономерностей развития, приведет к улучшению системы регулирования рынка продукции аквакультуры, а также регулирования предложения на рыбу и рыбную продукцию с учетом принципов Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом для достижения целей устойчивого развития ООН.

Ключевые слова: регулирование, рынок, предложение, отрасль, аквакультура, Европейский Союз, производство, рыба, механизм.

THE DEVELOPMENT OF TOOLS OF REGULATION OF MARKET OF AQUACULTURE PRODUCTS

Derenko A.

This article deals with methodological component to improve the mechanism of operation of the proposed tools of regulation of market of aquaculture products in terms of financial and economic challenges. It is proved that the possibility of achieving food security and reducing malnutrition of the world's population is allocated into the category of global priorities in the field of fisheries and improving the controllability of the industry. It is argued that this stage of development involves the allocation that is better use of management tools supply on the market of aquaculture products, taking into account basic priorities of sustainable production. The proposed main indicators of fish production given in this methodological development, characterized by the cumulative form of accountability, «Aquaculture Production»: square production capacity of water bodies during the reporting year; area reservoirs; volumes of production of marketable fish; the volume of production of fish stocking material. Applications are invited in the scientific article development with the justification of calculation methods, definition of patterns of development, improve the system of regulation of the market of aquaculture products and will also provide an opportunity to implement regulation proposals for fish and fish products taking into account the principles of the Association Agreement between Ukraine and the European Union to achieve sustainable development goals of the United Nations.

Keywords: regulation, market, supply, industry, aquaculture, European Union, production, fish.

Постановка проблеми. Важливою складовою будь-яких аспектів дослідження функціонування та розвитку галузевих ринків є вивчення проблемних питань удосконалення саме діючих інструментів регулювання. Можливості досягнення продовольчої безпеки та зниження недоїдання населення світу виокремлено у розряд глобальних пріоритетів у сфері рибного господарства та підвищення керованості галуззю з метою досягнення цілей сталого розвитку ООН, що мають нині виняткове значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значне місце у виробництві харчових продуктів посідає виробництво продукції аквакультури і реалізація товарної риби на ринку. Водночас необхідно зазначити, що застосування загальної методики досліджень ринку у цілому, питань його структурної перебудови традиційно розглядається в наукових роботах Р. Коуза [1], М. Портера [2], А. Дж. Тойнбі [3], О. Уільямсона [4], А. Халленстента [5] та інших вчених. Рекомендації щодо проведення заходів регулювання ринку риби у контексті інтеграційних процесів обґрунтовано в наукових доробках вітчизняних вчених-економістів, зокрема: С. Кваші [7], Н. Вдовенко [6; 8], Ю. Хижняк [9] та інших вчених. Тож аналізуючи нинішню ситуацію, хотілося б запропонувати власне бачення проблеми посилення дієвості сучасних інструментів, що застосовуються саме в питаннях регулювання вітчизняного ринку продукції аквакультури.

Постановка завдання. Даний етап розвитку України передбачає видокремлення проблем покращення застосування інструментів регулювання пропозиції на ринку продукції аквакультури з урахуванням основних пріоритетів сталого виробництва продукції в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження теоретичних підходів та прикладних засад регулювання ринку сільськогосподарської продукції свідчать про те, що на сьогоднішній день, не дивлячись на всі зусилля, так і не створено єдиних концептуальних підходів до здійснення галузевої рибної політики України, яка б у межах загальної економічної політики визначила стратегічно пріоритетні складові блоки ринку, що необхідно підтримувати на сучасному етапі. Також доцільно проаналізувати проблеми регулювання агропродовольчий ринків і в тому числі ринку продукції аквакультури, кризи на якому ми всі постійно спостерігаємо.

Дослідження підтверджують, що коли у сферу ринку риби та рибної продукції не втручається держава, регулювання здійснюється за допомогою механізму попиту та пропозиції на рибу, тобто використовується перший і найважливіший закон ринкової економіки. Водночас причини кризи на ринку риби потрібно шукати у діях і місцевій владі. В той же час, якщо існують об'єктивні чинники, що сприяють підвищенню ціни на дану продукцію, то лише штучне втручання держави може запобігти негативним процесам. Відповідно, як би не наголошував уряд у потребі невтручання у ринкові процеси в аквакультурній діяльності, то ринок риби є тим, який, на нашу думку, потребує регулювання і в перспективі необхідного втручання.

Серед чинників які впливають на функціонування саме ринку продукції аквакультури є і низька достовірність отриманих даних або слабка дієвість системи отриманих показників, які безпосередньо характеризу-

ють розміри площ, маси, рибопродуктивності водних об'єктів і обсягів вирощування продукції товарної риби в господарствах усіх категорій на регіональному та державному рівнях, основні підходи, методи та джерела інформації, що застосовуються при проведенні розрахунків, порядок формування річних показників виробництва товарної риби і рибопосадкового матеріалу.

Тому провівши необхідні аналітичні співставлення, ми можемо зробити спробу запропонувати у якості пропозицій, розроблені відповідні рекомендації до проведення розрахунків основних показників виробництва товарної риби. Також слід зауважити, що дані підходи повністю узгоджуватимуться і мають бути розроблені відповідно до абзацу двадцять шостого статті 9 Закону України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів». Використання отриманого інструменту на практиці сприятиме удосконаленню отриманих даних щодо виробництва і реалізації продукції аквакультури і товарної риби у тому числі.

Розроблення та в подальшому і впровадження цих рекомендацій обумовлене складністю збору статистичних та адміністративних даних за формою у сфері аквакультури серед фізичних осіб – підприємців [8]. Це сприяє регламентуванню порядку проведення річних розрахунків розмірів площ та обсягів виробництва продукції аквакультури у господарствах усіх категорій як на державному, так і на регіональному рівнях. Перш за все, потрібно передбачити, що методичні запропоновані рекомендації та основні засади мають ґрунтуватися на нормах Закону України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 08.07.2011, Закону України «Про аквакультуру», від 18.09.2012, Закону України «Про державну статистику» від 17.09.1992, Указу Президента України «Про Державну службу статистики України» від 06.04.2011 № 396/2011 (із змінами та доповненнями), наказу Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження Зон аквакультури (рибництва) та рибопродуктивності по регіонах України» від 30.01.2013 № 45, наказів Державного комітету статистики України від 14.06.2010 № 216 «Про затвердження Принципів діяльності органів державної статистики» та від 29.12.2009 № 498 «Про затвердження структури плану статистичного спостереження та глосарія до нього», а також за зведеними даними по формі звітності № 1А-риба «Виробництво продукції аквакультури за 20 р.» (річна) [6, с. 3-17; 8; 9, с. 20-26].

Слід враховувати, що інформаційною базою для проведення розрахунків основних показників виробництва товарної риби є: адміністративна форма звітності № 1А-риба «Виробництво продукції аквакультури за 20 ____ р.» (річна); зведена інформація щодо виробничих площ (водного дзеркала), які задіяні для вирощування рибопосадкового матеріалу (форма звітності № 1А-риба «Виробництво продукції аквакультури за 20 ____ р.» (річна), розділ 1 «Баланс площ виробничих потужностей водних об'єктів за звітний рік»); Державний реєстр рибогосподарських водних об'єктів (їх частин).

Державний реєстр рибогосподарських водних об'єктів, їх частин є єдиною державною інформаційною системою збору, накопичення та обробки даних з використання водних об'єктів і затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 30.09.15 № 979. Слід зазначити, що дана постанова набула чинності

лише 1 січня 2016 року. Як висвітлюють попередньо проведені дослідження науковцями, дані про водні об'єкти необхідні для інформаційного забезпечення моніторингу сучасного стану, планування, організації та здійснення заходів щодо охорони водних біоресурсів, їх раціонального використання та відтворення, контролю за одержанням достовірної інформації про обсяги використання водних біоресурсів і контролю за цільовим використанням водних об'єктів [8].

Основні показники виробництва товарної риби визначають за нижченаведеними формулами.

1. Обсяг виробництва продукції аквакультури визначають за формулою 1.

$$O_{pa} = P_{v_{zag}} \times O_{tr} \quad (1)$$

де O_{pa} – Обсяг виробництва продукції аквакультури; $P_{v_{zag}}$ – загальна площа водойм; O_{tr} – обсяг виробництва товарної риби.

2. Рибопродуктивність з 1 га водойми визначають за формулою 2:

$$R_p = M_{tr} / P_{v_{zag}} \quad (2)$$

де R_p – рибопродуктивність з 1 га водойми; M_{tr} – вага риби, вирощеної в ставку.

3. Виробнича площа, на якій вирощено рибу розраховують за формулою 3:

$$P_{zsg} = P_{Psg} \times K_{pz} \quad (3)$$

Показник загальної площі водних об'єктів та рибогосподарських технологічних водойм береться з даних Державного реєстру рибогосподарських водних об'єктів (їх частин). Розмір загальної площі водойм ($P_{v_{zag}}$) визначають як суму загальних площ рибогосподарських технологічних водойм ($P_{rv_{zag}}$) і водних об'єктів ($P_{vo_{zag}}$) за формулою (4):

$$P_{v_{zag}} = P_{rv_{zag}} + P_{vo_{zag}} \quad (4),$$

де $P_{rv_{zag}}$ – загальна площа рибогосподарських технологічних водойм; $P_{vo_{zag}}$ – загальна площа водних об'єктів.

Розмір загальної площі водних об'єктів визначають ($P_{vo_{zag}}$) як суму площ ставів (P_c), та водних об'єктів (P_{vo}) за формулою (4.3):

$$P_{vo_{zag}} = P_c + P_{vo} \quad (4)$$

де $P_{vo_{zag}}$ – загальна площа водних об'єктів; P_c – площа ставків; P_{vo} – площа водних об'єктів.

Різниця площ рибогосподарських технологічних водойм (R_{prt}) визначається як різниця між загальною площею рибогосподарських технологічних водойм

($P_{rv_{zag}}$) і площею рибогосподарських технологічних водойм ($P_{rv_{k66}}$) за формулою 5:

$$R_{prt} = P_{rv_{zag}} - P_{rv_{k66}} \quad (5)$$

де R_{prt} – різниця площ рибогосподарських технологічних водойм; $P_{rv_{zag}}$ – загальна площа рибогосподарських технологічних водойм; $P_{rv_{k66}}$ – площа рибогосподарських технологічних водойм.

Таким чином, в результаті проведених розрахунків обсяг виробництва товарної риби (O_{tr}) визначатиметься за сумою виловленої товарної риби в рибогосподарських технологічних водоймах (V_{rv}) і водних об'єктах (V_{vo}) за формулою 6:

$$O_{tr} = V_{rv} + V_{vo} \quad (6)$$

де O_{tr} – обсяг виробництва товарної риби (у нагульних ставах, садках, басейнах); V_{rv} – виловлено в рибогосподарських технологічних водоймах; V_{vo} – виловлено у водних об'єктах.

Отже, є всі підстави прийти до висновку, що в умовах інтеграційних процесів, запропоновані у статті підходи до проведення розрахунків основних показників виробництва товарної риби призначені для використання працівниками органів державної статистики, а також фахівців сфери рибного господарства, наукових організацій та установ, що проводять дослідження у галузі аквакультури, інших зацікавлених користувачів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, основні показники виробництва товарної риби наведеними у даній розробленій і запропонованій методичній розробці характеризують за зведеними даними по формі звітності № 1А-риба «Виробництво продукції аквакультури за 20____р.» (річна): площі виробничих потужностей водних об'єктів за звітний рік (рядки за кодами 01–19); площа зариблених водойм (рядки за кодами 55–59); обсяги виробництва товарної риби (рядки за кодами 55–59); обсяги виробництва рибосадкового матеріалу (рядки 25–54). Прикладне використання запропонованих методичних підходів щодо обґрунтування їх вибору, методів розрахунку, визначенню закономірностей розвитку призведе у перспективі до удосконалення самої системи регулювання ринку продукції аквакультури, а також регулювання пропозиції на рибу та рибну продукцію з урахуванням принципів Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом для досягнення цілей сталого розвитку ООН.

1. Коуз Р. Фирма, ринок и право / Коуз Р. – М.: Catallaxy, 1993. – 192 с.
2. Портер М. Конкуренция / М. Портер: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003. – 496 с.
3. Тойнби А. Дж. Постижение истории: сб. / А. Дж. Тойнби: пер. с англ. – М.: Айрис-пресс, 2006. – 640 с.
4. Халленсвент А. Россия и Норвегия: рынки рыбных продуктов / А. Халленсвент // Рыбное хозяйство. – 1996. – № 1. – С. 15–18.
5. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая контракция» / Уильямсон О.И. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
6. Вдовенко Н.М. Глобальні пріоритети сталого виробництва сільськогосподарської продукції / Вдовенко Н.М. // Innovative solutions in modern science. – 2016. – № 4 (4). – С. 3–17.
7. Кваша С.М. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці / Кваша С.М. // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 12–21.
8. Вдовенко Н.М. Державне регулювання розвитку аквакультури в Україні: Монографія / Н.М. Вдовенко. – К.: Кондор-Видавництво, 2013. – 464 с.
9. Вдовенко Н.М. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства / Н.М. Вдовенко, Ю.А. Хиженяк // Science Rise. – 2015. – № 2/3 (7). – С. 20–26.

УДК 334.72:657.37

Деліні М.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління,
інформаційно-аналітичної діяльності та євроінтеграції,
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

СОЦІАЛЬНА ЗВІТНІСТЬ В ОЦІНЦІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті дано теоретичний аналіз основних стандартів соціальної відповідальності, які можуть бути використані як соціальна звітність і представлено етапи їхнього розвитку у світі та в Україні; напрямки, які вони висвітлюють та яким чином доповнюють одне одного. Основними стандартами, які активно використовуються в сучасному світі, виступають: Глобальна ініціатива зі звітності (Global Reporting Initiative), Стандарт AA1000, Стандарт SA 8000:2001 «Соціальна відповідальність», Стандарт ISO 26000, стандарти Саншайн. Зазначено шляхи їх застосування при проведенні оцінки соціально-економічної відповідальності підприємництва: як-то використання відповідних інструментів при реалізації соціальної відповідальності бізнесу в рамках економічного та соціального напрямку, які висвітлено в даних стандартах.

Ключові слова: соціально-економічна відповідальність, підприємництво, соціальна звітність, нефінансова звітність, стандарти, Глобальна ініціатива зі звітності, Стандарт AA1000, Стандарт SA 8000:2001 «Соціальна відповідальність», Стандарт ISO 26000.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Делини М.Н.

В статье дан теоретический анализ основных стандартов социальной ответственности, которые могут быть использованы в качестве социальной отчетности и представлены этапы их развития в мире и в Украине; направления, которые они освещают и каким образом дополняют друг друга. Основными стандартами, которые активно используются в современном мире, выступают: Глобальная инициатива по отчетности (Global Reporting Initiative), Стандарт AA1000, Стандарт SA 8000: 2001 «Социальная ответственность», Стандарт ISO 26000, стандарты Саншайн. Указано пути их применения при проведении оценки экономической ответственности предпринимательства: как то использование соответствующих инструментов при реализации социальной ответственности бизнеса в рамках экономического и социального направления, которые отражены в данных стандартах.

Ключевые слова: социально-экономическая ответственность, предпринимательство, социальная отчетность, нефинансовая отчетность, стандарты, Глобальная инициатива по отчетности, Стандарт AA1000, Стандарт SA 8000: 2001 «Социальная ответственность», Стандарт ISO 26000.

SOCIAL REPORTING IN THE ASSESSMENT OF SOCIO-ECONOMIC RESPONSIBILITY OF ENTREPRENEURSHIP

Dielini M.

The article provides a theoretical analysis of the basic standards of social responsibility, which can be used as social reporting. The stages of their development in the world and in Ukraine are presented; as well as directions they cover and how they complement each other. The main standards that are actively used in the modern world are: Global Reporting Initiative, AA1000 Standard, SA 8000: 2001 Standard "Social Responsibility", ISO 26000 Standard, Sunshine Standards. The ways of their application are used in conducting the assessment of socio-economic responsibility of entrepreneurship: some use of the appropriate tools in the implementation of social responsibility of business within the economic and social direction, which is covered in these standards.

Keywords: socio-economic responsibility of entrepreneurship, social reporting, non-financial reporting, standards, Global Reporting Initiative, Standard AA1000, SA 8000: 2001 "Social Responsibility" Standard, ISO 26000 Standard.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції та динаміка розвитку світової економіки вимагає поєднання економічного із соціальним. Суспільство все більше звертає увагу на етичність ведення бізнесу та соціальні ініціативи компанії. Тобто, можна казати, що соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) стає вагомим елемен-

том сучасної економіки. В попередніх роботах автор досліджував категорію «соціально-економічна відповідальність підприємництва», як похідну від соціальної відповідальності. Виокремлення такої категорії пов'язано із тим, що СВБ охоплює велике коло питань та можна виділити та поглибити кожне з них, як авто-

номне. Соціально-економічна відповідальність підприємства являє собою відповідальність підприємства перед широким кругом осіб (власники, акціонери, працівники, постачальники, клієнти, конкуренти, суспільство), яка реалізується за допомогою економічних заходів та спрямована на отримання прибутку та збільшення загального добробуту населення. Виходячи з цього постає питання оцінки соціально-економічної відповідальності підприємства (СЕВБ). В своїх попередніх роботах автор вже приділяв увагу цьому питанню, але сфера соціальної звітності потребує більш глибокого уточнення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Тему нефінансової або соціальної звітності сферою своїх наукових доробок зробили: Баришнікова О. М., Герасименко О., Грановська І. В., Давидюк Т. В., Король С., Никаноров П. А., Проданчук М. А., Сергієнко-Бердюкова Л. В. Саме їх наукові доробки стали основою для даного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд сучасних світових стандартів нефінансової звітності, які можуть бути використані при оцінці СЕВБ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для більш глибокого дослідження соціально-економічної відповідальності бізнесу, необхідним є визначення ролі звітності при її оцінці. Як зазначає В. А. Євтушенко оцінювання соціальної відповідальності відбувається за допомогою соціальної звітності, індексним і рейтинговим, якісними і кількісними методами [1, с. 132]. В цьому дослідженні предметом вивчення є саме соціальна звітність, основні її приклади, які отримують широкого застосування в сучасній світовій бізнес-практиці.

Соціальна звітність в широкому розумінні – це звіти компанії, що включають не тільки інформацію про результати економічної діяльності, а й соціальні, екологічні показники.

Ключовим аспектом роботи над соціальним звітом є його оцінка та верифікація незалежним аудитором, а також використання отриманих в ході створення звіту результатів в подальшому розвитку соціальної відповідальності організації. Здійснення цієї процедури дає компанії гарантію третьої сторони в тому, що опубліковані в звіті відомості достовірні і він не є рекламою [2, с. 8]. Ці звіти можуть бути використані при оцінці СЕВБ, так як дають реальну інформацію про дії підприємства в цій сфері.

Є також інше формулювання характеристики цього поняття: Нефінансова звітність (соціальна звітність, звітність зі сталого розвитку) – це документально оформлена сукупність даних компанії, що відображає середовище її існування, принципи та методи співпраці з групами впливу, результати діяльності в економічній, соціальній та екологічній сфері життя суспільства. Нефінансова звітність є інструментом соціальної відповідальності бізнесу [3, с. 176]. Та виступає інструментом СЕВБ, так як висвітлює діяльність компанії по її реалізації.

Сама ідея складання звітності про соціальну відповідальність бізнесу виникла на початку 80-х років минулого сторіччя, коли фонди соціальних інвестицій у Великій Британії і США почали відслідковувати соціальні аспекти діяльності компаній та загалом етику бізнесу. Тобто, заходи з провадження інноваційних рішень

щодо соціальної відповідальності бізнесу, жорсткіші вимоги бізнес-партнерів один до одного зумовили появу такого поняття, як «звіт із соціальної відповідальності бізнесу», і спричинили «введення нових правил бухгалтерського та управлінського обліку» [4, с. 102-104].

Процес поширення принципів соціальної відповідальності відбувається одночасно на національному та міжнародному рівнях. Так, у 1996 році була утворена Європейська бізнес-мережа «КСВ – Європа» (European Business Network – CSR Europe), головними завданнями якої є популяризація ідей та розповсюдження досвіду впровадження принципів соціальної відповідальності. Організація складається з центральної ради та національних і регіональних рад, з якими співпрацює понад тисячі компаній.

У 1997 році при підтримці Програми ООН по навколишньому середовищу була створена Глобальна ініціатива зі звітності (Global Reporting Initiative), сферою діяльності якої є розробка стандартів звітності підприємств та покращення якості звітування у галузі стійкого розвитку.

У 2000 році був утворений «Глобальний договір» (Global Compact), учасниками якого стали найбільш великі компанії світу. Керівними органами цієї установи були сформульовані 10 ключових принципів (що регулюють трудові відносини, екологічні аспекти діяльності компанії та дотримання прав людини), яких зобов'язуються дотримуватися члени організації [5, с. 6].

В Україні в останні роки різні за розміром і видами економічної діяльності компанії все частіше публікують свої звіти про соціальну відповідальність [4, с. 102-104]. В нашій країні перший звіт із корпоративної соціальної відповідальності був підготовлений та опублікований у 2005 році компанією «Систем Капітал Менеджмент» (СКМ). Така ініціативність компанії дозволила їй посісти одне з ключових місць у сфері розвитку СББ, і вже сьогодні компанія єдина серед вітчизняного бізнесу підготувала чотири соціальних звіти, два з яких – за стандартами GRI [6].

Необхідно наголосити, що не існує однозначної думки щодо загальної назви звітів про різні аспекти соціальної відповідальності бізнесу. У світовій та вітчизняній практиці використовуються такі дефініції, як «соціальний звіт» (Social reporting), «звіт із корпоративної соціальної відповідальності» (Corporate Social Responsibility Reporting), «звіт із корпоративної відповідальності» (Corporate Responsibility Report), «звіт із прогресу» (Progress Report), «звіт зі сталого розвитку» (Sustainable Development Reporting) та ін. Названі форми звітів характеризуються: спільною метою – надати інформацію про результати діяльності підприємства у соціальній сфері, вплив на навколишнє середовище та ін.; наявністю, переважно, не фінансової інформації, а даних про якісні та кількісні аспекти соціально-економічної діяльності; певними відмінностями, які пов'язані з висвітленням тих чи інших сфер соціальної діяльності підприємств, організацій та установ [4, с. 102-104].

У світовій практиці виділяють три форми формування нефінансової звітності:

1. Довільна форма, яка у практичній діяльності найпоширеніша форма звіту, яка призначена для зовнішніх користувачів і не вимагає проведення соціального аудиту.

2. Комплексні звіти:

- комплексний звіт за методом потрійного підсумку (Triple Bottom-Line).

Базова концепція триединого підходу до звітності вимагає від компанії «повного і достовірного розкриття інформації про фінансове становище і ділову стратегію (фінансовий звіт) (висвітлюються фінансово-економічні і виробничі показники (прибуток, обсяг виробленої продукції тощо)), участь компанії в вирішенні суспільних проблем (соціальний звіт) (широкий спектр інформації, яка стосується діяльності компанії щодо своїх працівників, клієнтів, місцевих громад, інших цільових аудиторій та суспільства в цілому) і захисті навколишнього середовища (екологічний звіт) (вплив основної діяльності на довкілля і здоров'я людей (наприклад, дані про шкідливі викиди в атмосферу і застосування природоохоронних технологій))».

- комплексний звіт методом за Лондонської групи порівняльного аналізу (London Benchmarking Group);

- комплексний звіт за методом групи корпоративного громадянства (Corporate Social Citizenship) чи за якимось іншим подібним методом.

3. Стандартизовані звіти. Такі форми мають певні переваги над попередніми, які полягають у можливостях порівняння з звітами інших компаній, що дає можливість визначення соціального рейтингу компанії та визнання її у міжнародній діловій спільноті. Найбільш розповсюдженими міжнародними стандартами звітності є: стандарти Саншайн; GRI; AA1000; SA8000 [4, с. 102-104; 6, с. 204-206].

Міжнародна практика СББ свідчить: найбільш поширеними стандартами ведення соціального обліку та підготовки нефінансової звітності сьогодні є GRI та AA1000, вибір яких залежить від потреб компанії [7, с. 40-42].

Так, «Глобальна ініціатива зі звітності» в 2000 р. підготувала першу версію Рекомендацій зі звітності в галузі сталого розвитку (Sustainability Reporting Guidelines) на базі стандарту, який було розроблено Коаліцією за екологічно відповідальний бізнес (1997). Рекомендації зі звітності у сфері стійкого розвитку, що розроблені Глобальною ініціативою зі звітності (GRI), сприяють підвищенню конкурентоспроможності компанії у сфері залучення інвестицій та участі в тендерах міжнародних організацій. Стандарт містить переважно кількісні показники результативності компанії за трьома напрямками – економіка, екологія, соціальна політика – і поширений серед компаній, які запроваджують практику соціальної звітності, оскільки за формою наближений до фінансового звіту і складається практично за тими самими принципами. Гнучкість GRI забезпечує можливість використовувати індикатори ставлення до суспільства та навколишнього середовища, не змінюючи звичайної практики ведення фінансової звітності та стратегічного планування. При цьому компанія повинна забезпечити зв'язок між звітністю, що можливо завдяки наскрізності принципів соціальної та фінансової звітності [7, с. 40-42]. Отже й враховує оцінку саме соціально-економічної відповідальності за рахунок обліку інструментів, які використовує компанія при здійсненні СББ.

Рекомендації стандарту GRI сприяють підвищенню конкурентоспроможності компанії в галузі залучення інвестицій та участі в тендерах міжнародних органі-

зацій. За дотримання компанією кількості критеріїв у звіті, вона отримує рейтинг А, В, С., а при підтвердженні їх аудитором, то відповідно отримує рейтинг А+, В+, С+. Для компаній форма звіту за даним стандартом є найбільш складною серед стандартизованих звітів. В Україні одним із перших оприлюднив звіт відповідно до системи GRI «Надра Банк» [6, с. 206].

Перші звіти такого формату з'явилися ще наприкінці 1990-х. Сьогодні в розвинених країнах нефінансову звітність за стандартами GRI надають уже більше 4000 компаній, що є представниками як великого, так і малого бізнесу.

В Україні підготовка нефінансових звітів все ще є прерогативою великих національних компаній та представництв міжнародних корпорацій. Але помітна позитивна динаміка. І, що є особливо важливим, у 2016 році впроваджувати звіти з використанням стандартів GRI почали великі державні підприємства. Згідно з прогнозами, 2017 рік стане ще прогресивнішим завдяки зацікавленості як з боку інвесторів та кредиторів, так і з боку українського суспільства та співробітників компаній. У 2016 році звіт за цим стандартом склали 15 українських підприємств [8].

Наступним звітом, до якого ми звернемося та який виступає одним із головних є стандарт AA1000, який слугує доповненням до стандарту GRI, оскільки визначає процедуру підготовки та перевірки соціального звіту, індикатори оцінки. Найважливіша ідея зазначеного стандарту – посилення підзвітності бізнесу суспільству завдяки максимальному залученню стейкхолдерів, урахуванню їхньої думки під час аналізу діяльності компанії [7, с. 40-42].

Звіт за стандартом AA1000 (AccountAbility) – це звіт за оцінкою успіху організації в економічному, екологічному та соціальному середовищі, заснований на діалозі із стейкхолдерами, який може проходити аудит. Був розроблений Інститутом соціальної та етичної звітності (Institute of Social and Ethical AccountAbility) в 1999 році. Стандарт носить універсальний характер і підходить більше для компанії, діяльність яких суттєво впливає на суспільство.

Основними етапами процесу формування соціальної звітності у відповідності до вимог цього стандарту є уточнення цінностей та завдань компанії, збір та узагальнення інформації у звітності та її аналіз, проведення зовнішнього аудиту [6]. Цей звіт також може бути використаний при оцінці СББ, так як він оцінює як економічну складову (отримання прибутку – основа економічної відповідальності за А. Кероллом) та соціальні ініціативи компанії.

У світовій практиці є випадки, коли компанії використовують кілька стандартів одночасно: при відображенні економічних показників дотримуються стандартів GRI, а при підготовці описової частини – стандартів серії AA 1000 [6, с. 207].

Іншим важливим документом для регулювання СББ українських підприємств є стандарт SA 8000:2001 «Соціальна відповідальність». Він визначає вимоги із соціальної відповідальності, дотримання прав працівника, регламентацію дитячої праці, охорони праці.

Social Accountability 8000 (SA 8000) – це стандарт сертифікації, який стимулює компанії до розробки, розвитку та підтримці КСВ на робочому місці – ство-

рення найкращих умов праці. Положення стандарту ґрунтуються на міжнародних нормах захисту прав людини, і в першу чергу конвенціях Міжнародної організації праці. Стандарт SA 8000 оцінює діяльність компаній по 8 ключових напрямках: дитяча праця; здоров'я та безпека; дискримінація; тривалість робочого часу; оплата праці; примусова праця; свобода формування об'єднань і свобода переговорів між роботодавцем і профспілками; дисциплінарні стягнення [9, с. 74]. Він дає можливість компанії розробляти і реалізувати політику й методи управління, які можна контролювати або на них впливати [6, с. 208]. Стосовно СЕВБ цей стандарт може бути застосований при оцінці гідної оплати праці, забезпечення здоров'я та безпеки труда, а також дисциплінарні стягнення.

Одним із важливих документів в сфері СВБ виступає стандарт ISO 26000, який є міжнародним та дає вказівки щодо СВБ. Стандартом ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності», визначаються основні принципи соціальної відповідальності: підзвітність; прозорість; етична поведінка; взаємодія з зацікавленими сторонами; правові норми; міжнародні норми; права людини. Цей стандарт пропонує настанови щодо принципів соціальної відповідальності, ключових суб'єктів та звітів, які мають відношення до соціальної відповідальності, а також шляхів інтеграції соціально відповідальної поведінки до існуючих організаційних стратегій, систем, практик та процесів [9, с. 75].

Відмітним в цьому стандарті є також розширене формулювання поняття соціальної відповідальності, яка визначається як відповідальність фірми за вплив її рішень і діяльності на суспільство і довкілля через прозору і етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку, здоров'ю і добробуту суспільства [6, с. 208]. Цей стандарт, подібно попереднім може бути використаний при оцінці СЕВБ в межах того, які інструменти застосовує підприємство для сприяння сталого розвитку, забезпечення добробуту суспільства.

Також згадувалось, що важливими при оцінці СВБ виступають стандарти Саншайн. Ці стандарти стосуються надання корпоративних звітів для зацікавлених

сторін прийняті 1996 року в США Альянсом стейкхолдерів (асоціацією, що об'єднує природоохоронні, релігійні організації, а також організації із захисту прав споживачів). Ці стандарти містять принципи, за якими корпорації мають надавати відомості для їх регулярної публікації в щорічному «Корпоративному звіті для зацікавлених сторін». Це – дані, що стосуються клієнтів (про товари та послуги); працівників (гарантії зайнятості, безпеки та оздоровлення, рівні можливості при прийнятті на роботу); інформація для місцевих громад (структура власності, фінансові показники, вплив на довкілля, обсяг податкових виплат, кількість створених робочих місць); а також інформація для широких кіл (виконання державних замовлень, штрафи компанії тощо) [5, с. 7-8]. Але зазначені стандарти визначають лише напрями формування інформації та формат їх представлення. Хоча стандартами передбачена заборона на представлення інформації рекламного характеру, звітність складена за даними стандартами буде мати суто описовий характер діяльності підприємства. Так відсутні конкретні вимоги щодо показників звітності та механізму їх формування. Використання зазначених стандартів промисловими підприємствами для формування звітності сталого розвитку як засобу відображення стану та інформаційного забезпечення управління економіко-екологічною безпекою промислового підприємства є недоцільним [10, с. 322]. Тому автор вважає, що до оцінки саме СЕВБ їх долучати не має сенсу, через суб'єктивний характер надання інформації у них.

На основі усього вищепредставленого зробимо узагальнену таблицю, в якій наведемо основні характеристики світових звітів та можливості їх використання для оцінки СЕВБ (табл. 1).

Таким чином, ми бачимо, що доцільним є використання 4 стандартів для оцінки соціально-економічної відповідальності підприємництва в тих напрямках, які були зазначені в таблиці 1.

Висновки. Після проведеного теоретичного огляду основних форм нефінансової звітності, яка може бути використана для оцінки СВБ, можна зробити наступні висновки: у світі з кінця 20 ст. почали розвиватися

Таблиця 1. Узагальнена характеристика стандартів із соціальної звітності

Назва документу	Сфера охоплення	Компонента СЕВБ
Глобальна ініціатива зі звітності (Global Reporting Initiative)	Стандарт містить переважно кількісні показники результативності компанії за трьома напрямками – економіка, екологія, соціальна політика. За формою наблизений до фінансового звіту і складається практично за тими самими принципами.	Враховує оцінку саме соціально-економічної відповідальності за рахунок обліку інструментів, які використовує компанія при здійсненні СВБ.
Стандарт AA1000	Звіт за оцінкою успіху організації в економічній, екологічній та соціальному середовищі, заснований на діалозі із стейкхолдерами, який може проходити аудит.	Також поєднує в собі як економічну, так і соціальну складову. Оцінюються соціальні ініціативи підприємства, до яких відносяться інструменти СЕВБ, а також прибутковість компанії, що є одним з головних елементів СЕВБ.
Стандарт SA 8000:2001 «Соціальна відповідальність»	Оцінює діяльність компаній по 8 ключових напрямках: дитяча праця; здоров'я та безпека; дискримінація; тривалість робочого часу; оплата праці; примусова праця; свобода формування об'єднань і свобода переговорів між роботодавцем і профспілками; дисциплінарні стягнення.	До СЕВБ, яка може бути оцінена за цим стандартом, можна віднести: оплата праці, тривалість робочого часу, дисциплінарні стягнення.
Стандарт ISO 26000	Визначаються основні принципи соціальної відповідальності: підзвітність; прозорість; етична поведінка; взаємодія з зацікавленими сторонами; правові норми; міжнародні норми; права людини.	За цим стандартом та підзвітністю на його основі, стосовно СЕВБ можна виділити діяльність на суспільство і довкілля через прозору, яка сприяє сталому розвитку, здоров'ю і добробуту суспільства.

різні форми соціальної звітності, що пов'язано із динамічним розвитком категорії сталого розвитку, а також поглибленням взаємозв'язку економічного та соціального в усіх сферах підприємництва. Суспільство все більше розуміє, що для здобуття економічних результатів, необхідний соціальний розвиток будь-то персонал, споживачі чи просто соціум, в якому діє підприємство. Саме це й спричинило появу нових та поглиблення старих інструментів соціальної відповідальності бізнесу. Одними із яких є соціальна звітність у вигляді Глобальної ініціативи зі звітності (Global Reporting Initiative), Стандарту AA1000, Стандарту SA 8000:2001 «Соціальна відповідальність», Стан-

дарту ISO 26000 та інших. Завдяки рекомендаціям, які зазначені у цих документах, може бути оцінена СВБ у напрямку економічному, соціальному та екологічному. Так як в даній статті ці стандарти розглядаються із кути соціально-економічної відповідальності бізнесу, то й проаналізовано можливість їх використання для оцінки СЕВБ. Усі вони можуть бути застосовані для цього в межах аналізу задіяння підприємством інструментів СЕВБ для здійснення соціальних ініціатив. Стандарти Саншайн вважаються не прийнятими для оцінки СЕВБ так як носять лише рекомендаційний характер стосовно формування інформації, й, як наслідок, можуть бути суб'єктивними.

1. Деліні М. М. Напрями оцінки соціально-економічної відповідальності підприємства / М. М. Деліні // Збірник наукових праць «Проблеми системного підходу в економіці». – Вип. 4 (60). – К., 2017. – С. 131-137.
2. Никаноров П. А. Инструменты развития социальной ответственности организации / П. А. Никаноров // Управление корпоративной культурой. – 2015. – № 2. – С. 132-144.
3. Шигун М. М. Корпоративна соціальна звітність як перспектива інформування про людський капітал вітчизняних компаній / М. М. Шигун, Т. В. Давидюк // Вісник Запорізького національного університету : Економічні науки : зб. наук. пр. – Запоріжжя : ЗНУ, 2011. – № 1 (9). – С. 173-178.
4. Король С. Нефінансова звітність підприємства / С. Король // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 6. – С. 102-113.
5. Грановська І. В. Міжнародні стандарти звітності соціальної відповідальності бізнесу / Економічний вісник університету : зб. наук. пр. учених та аспірантів ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». – 2012. – Вип. 19/1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2012_19_1/Granovsk.pdf.
6. Проданчук М. А. Нефінансова звітність – ефективний інструмент в реалізації управлінських рішень / М. А. Проданчук // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2 (2). – С. 202-214.
7. Герасименко О. Соціальний облік та нефінансова звітність як інструменти реалізації соціальної відповідальності / О. Герасименко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 137. – С. 39-42.
8. Нефінансова звітність за стандартом GRI у світі та Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bakertilly.ua/news/id1129>.
9. Деліні М. М. Нормативно-правове регулювання соціально-економічної відповідальності підприємства в Україні / М.М. Деліні // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління «Проблеми та перспекиви забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку». Серія «Економіка». Т. XVII, вип. 299. – Маріуполь, ДонДУУ, 2016. – С. 71-80.
10. Сергієнко-Бердюкова Л. В. Формування звітності сталого розвитку: міжнародні системи регулювання / Л. В. Сергієнко-Бердюкова, О. М. Баршнікова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер. : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2015. – Вип. 2. – С. 317-329.

E-mail: marina.dielini@gmail.com

УДК 336.717.1.003.12

Домбровська С.О.

аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті зазначено про вплив соціально-економічної нестабільності України на необхідність вдосконалення оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами з метою максимізації прибутків та ринкової вартості підприємства. Висвітлено актуальність застосування системного підходу для здійснення комплексної оцінки управління. Зазначено важливість побудови збалансованої системи показників для цілісного уявлення про рівень ефективності управління фінансовим потенціалом. Проілюстровано обґрунтовану множину вхідних параметрів для побудови оціночного апарату управління фінансовими ресурсами. Запропоновано впровадження комплексного показника у оцінку ефективності управління, та наведено його якісні характеристики. Розраховано розроблений комплексний показник на прикладі підприємств Одеського регіону.

Ключові слова: фінансові ресурси, системний підхід, комплексна оцінка, управління фінансовими ресурсами, оцінка ефективності, комплексний показник.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Домбровская С.А.

В статье указано о влиянии социально-экономической нестабильности Украины на необходимость усовершенствования оценки эффективности управления финансовыми ресурсами с целью максимизации прибыли и рыночной стоимости предприятия. Освещена актуальность применения системного подхода для проведения комплексной оценки управления. Указана важность построения сбалансированной системы показателей для целостного представления про уровень эффективности управления финансовым потенциалом. Проиллюстрировано обоснованное множественное число входящих параметров для построения оценочного аппарата управления финансовыми ресурсами. Предложено внедрение комплексного показателя в оценку эффективности управления, и приведены его качественные характеристики. Рассчитан разработанный комплексный показатель на примере предприятий Одесского региона.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, системный подход, комплексная оценка, управление финансовыми ресурсами, оценка эффективности, комплексный показатель.

EVALUATION OF EFFICIENCY OF THE FINANCIAL RESOURCES MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Dombrovska S.

The article deals with the impact of Ukraine's socioeconomic instability on the need to improve the evaluation of the efficiency of financial resources management in order to maximize the profit and market value of the enterprise. The relevance of the application of the systems approach for conducting integrated evaluation of management is highlighted. The importance of constructing a balanced system of indicators for a holistic view of the level of efficiency of financial potential management is indicated. A well-substantiated plural of incoming parameters for the construction of an appraisal apparatus for financial resource managements is illustrated. The introduction of a complex indicator in the evaluation of management effectiveness is proposed and its qualitative characteristics are given. The developed complex indicator is calculated on the example of enterprises of the Odessa region.

Keywords: financial resources, systems approach, integrated assessment, financial resources management, evaluation of efficiency, complex indicator.

Постановка проблеми. Сучасна економіка України характеризується негативними соціальними та економічними процесами. Для вітчизняних підприємств особливо актуальним стає питання оптимізації управління фінансовими ресурсами підприємств. Вирішення цієї проблеми дозволить у майбутньому забезпечити максимізацію прибутків та, відповідно, ринкової вартості підприємства з урахуванням впливу фінансових ризиків та невизначеності економічного середовища.

Управління фінансовими ресурсами підприємства становить собою складну систему, яка синтезує процеси прийняття та реалізації управлінських рішень з питань раціонального формування та ефективного використання фінансового потенціалу. В умовах мінливих економічних реалій України стає доречним впровадження системного підходу в управлінні фінансовими ресурсами підприємства, у пріоритеті є створення збалансованої системи комплексної оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами.

Дослідження окремих показників і коефіцієнтів оцінки та аналізу формування та використання фінансових ресурсів в сучасних умовах не мають змоги надати цілісне уявлення про рівень ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства.

Отже, розробка обґрунтованого методичного інструментарію комплексної оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами на підприємствах є актуальним завданням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблеми ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як: Н. О. Андрусяк [1], І. О. Бланк, М. Д. Білик, О. Д. Заруба, В. В. Ковальов, М. Н. Крейнина, Л. О. Лігоненко, Т.О. Макух, К. В. Павлюк, В. Ф. Палій, А. М. Поддєрьогін, Е. С. Стоянова, О. О. Терещенко, А. Д. Шеремет та Ю. Бригхем, М. Эргхардт, С. Майерс, Н. Майлуф, Ф. Модільяні, М. Міллер, Дж. К. Ван Хорн та ін.

Значний внесок з питання системного підходу в управлінні внесли наукові праці вчених: У. Гослінга, А. Холла, В. Г. Афанасьєва, А. І. Берга, І. В. Блауберга, О. О. Богданова, О. В. Кустовської, С. Л. Чернишова, Р. А. Фатхутдінова та ін.

Але, слід відзначити, що використання системного підходу в розробці методичного інструментарію оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства в економічній літературі недостатньо досліджено у розрізі підпорядкування фінансовій стратегії підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є здійснення комплексної оцінки ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства, на основі якої важливим є формування комплексного показника рівня ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства відповідно до системного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Системний підхід набуває актуальності під час прийняття, обґрунтування та оцінки управлінських рішень, формування довгострокових та поточних цілей фінансової діяльності та вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення [2, с. 19].

Використання системного підходу до формування методології та розробки методичного інструментарію економічної оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства як цілісної системи повинно бути підпорядковано єдиній стратегії функціонування та розвитку підприємства [3, с. 209].

Ефективність функціонування підприємства пропонуємо визначати за допомогою комплексної оцінки системи взаємопов'язаних показників та коефіцієнтів, які характеризують ефективність системи управління фінансовими ресурсами. Головним завданням оцінки є формування комплексного показника ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства, який мав би змогу надати цілісне уявлення про рівень ефективності.

Згідно системному підходу в управлінні фінансовими ресурсами формуємо множину параметрів аналітичної оцінки управління: приймаємо до уваги аналізи та оцінки ліквідності, ділової активності, фінансової стійкості та рентабельності.

З урахуванням можливості власного вибору показників обираємо параметри саме у заданій послідов-

ності, вважаючи ліквідність та ділову активність менш значущою, при цьому фінансову стійкість та рентабельність важливішою для формування комплексного показника ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства.

Проведемо побудову оціночного апарату управління за наведеними групами індикаторів з різною кількістю компонентів. Важливість цього вибору обумовлена врахуванням різноякісних параметрів в прийнятті управлінських рішень [4, с. 242].

Широкий спектр досліджуваних індикаторів вирішить проблему відсутності єдиного комплексного та ефективного показника рівня управління фінансовими ресурсами підприємства.

Наступним етапом виокремлюємо розрахунок обраних індикаторів, їх ідентифікацію із запропонованими нормативними значеннями, та на базі цього формування комплексного показника ефективності управління фінансовими ресурсами.

Отже, побудуємо процес ідентифікації ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства на основі використання системного підходу на рис. 1.

Важливим етапом вважаємо побудову оціночного апарату управління, адже само на ньому закладається фундамент подальшої результативності комплексного показника ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства.

Виходячи із зазначеного, пропонуємо широкий спектр індикаторів, які задовольняють умовам повноти, достовірності та взаємозв'язку.

Відзначимо, що принцип повноти надає змогу здійснити широке дослідження усіх потенційних станів процесу оцінки ефективності управління; принцип достовірності враховує зазначену нами математичну особливість співвідношення двох від'ємних величин, яка дає у результаті неправдиву інформацію, яка менеджером може бути сприйнята як позитивний результат; принцип взаємозв'язку важливий для системного підходу з урахуванням того, що майже усі індикатори залежать від основних показників фінансового стану при їх розрахунку [5, с. 198].

Орієнтуючись на вище зазначене, пропонуємо двадцять індикаторів, які відповідають зазначеним принципам, реалізацію функціонала відображення множини вхідних параметрів представимо у наступному вигляді:

$$\begin{aligned} F &= F(f_1, \dots, f_4), \\ f_1 &= f(x_1, x_2, x_3); \\ f_2 &= f(x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9, x_{10}); \\ f_3 &= f(x_{11}, x_{12}, x_{13}, x_{14}, x_{15}, x_{16}); \\ f_4 &= f(x_{17}, x_{18}, x_{19}, x_{20}), \end{aligned} \quad (1)$$

де f_1, \dots, f_4 – номер групи параметрів оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами;

x_n – номер оцінювального індикатора у кожній групі.

Заданий функціонал має у своєму складі групи параметрів, які, у свою чергу, складаються з оцінювальних індикаторів. Обраний перелік індикаторів обумовлено важливістю та значимістю з урахуванням зазначених принципів. Множину вхідних параметрів та індикаторів для економічної оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами представлено у табл. 1.

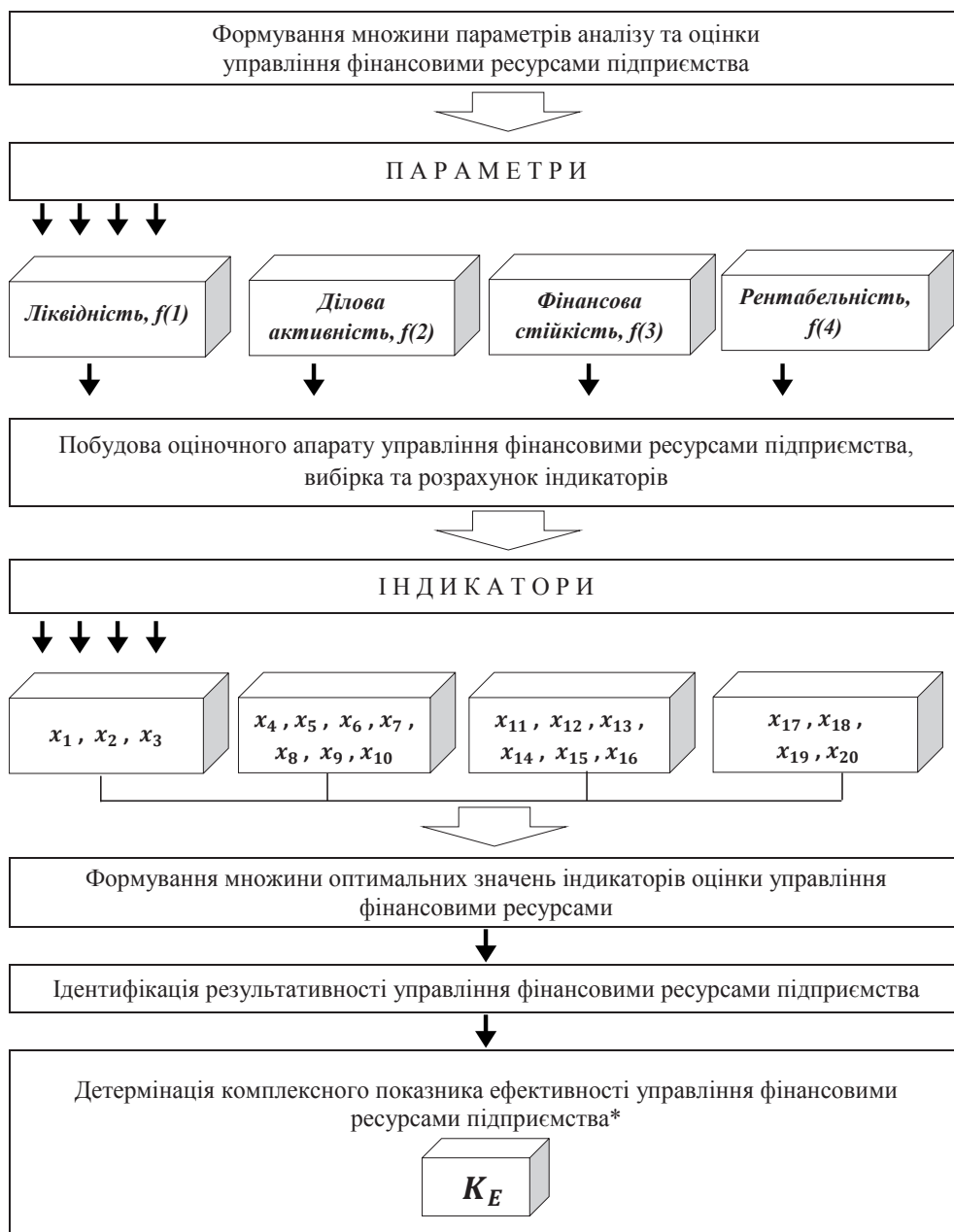


Рис. 1. Ідентифікація ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства

Джерело: розроблено автором (*запропоновано автором)

Розроблений перелік індикаторів передбачає оцінювання їх результативних значень. Виходячи з цього, запропоновано у таблиці 1 дискретні бали для кожного із індикаторів з урахуванням розподілу ваг їх значущості. Так, максимально можливою кількістю балів, якій може дорівнювати комплексний показник ефективності управління фінансовими ресурсами, вважаємо 100 балів.

З метою розподілу ваг значущості груп індикаторів представляємо їх сукупність у розмірі 100%: з них 6% значущості надаємо індикаторам ліквідності (відповідно максимально можлива сума 6 балів); 14% – індикаторам ділової активності (відповідно максимально можлива сума 14 балів); 40% – індикаторам фінансової стійкості (відповідно максимально можлива сума

40 балів); 40% – індикаторам рентабельності (відповідно максимально можлива сума 40 балів).

Виходячи з вище зазначеного, при умові задоволенню запропонованим нормативним значенням, кожен із трьох індикаторів ліквідності отримує по 2 бали; кожен із семи індикаторів ділової активності отримує по 2 бали; п'ять індикаторів із шести отримують по 7 балів, при цьому шостий індикатор може приймати три задовільних нормативних значень (тому розподіляємо по 1, 3, 5 балів відповідно до кожного нормативного показника); кожен із чотирьох індикаторів рентабельності отримує по 10 балів.

Слід відмітити, що при умові невідповідності до представлених нормативних значень, індикатор отримує 0 балів.

Таблиця 1. Вхідні параметри для визначення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства

Параметри	Індикатори		Нормативне значення	Бали	Відхилення від нормативного значення	Бали
<i>Ліквідність, f(1)</i>	x_1	Абсолютна	>0,2	2	< 0,2	0
	x_2	Швидка	>0,6	2	< 0,6	0
	x_3	Загальна	>1	2	< 1	0
	Усього =6					
<i>Ділова активність, f(2)</i>	x_4	К об активів	→ max	2	→ min	0
	x_5	К об оборотних засобів	→ max	2	→ min	0
	x_6	К об основних засобів	→ max	2	→ min	0
	x_7	К об дебіторської заборгованості	→ max	2	→ min	0
	x_8	К об кредиторської заборгованості	→ max	2	→ min	0
	x_9	К об власного капіталу	→ max	2	→ min	0
	x_{10}	К об позикового капіталу	→ max	2	→ min	0
Усього =14						
<i>Фінансова стійкість, f(3)</i>	x_{11}	К автономії	> 0,5	7	< 0,5	0
	x_{12}	К маневреності власного капіталу	> 0,2	7	< 0,2	0
	x_{13}	К фінансової стійкості	> 1	7	< 1	0
	x_{14}	К поточних зобов'язань	> 0,5	7	< 0,5	0
	x_{15}	К довгострокових зобов'язань	< 0,2	7	> 0,2	0
	x_{16}	Тип фінансової стійкості	Абсолютний	5	Кризовий	0
			Нормальний	3		
Нестійкий			1			
Усього =40						
<i>Рентабельність, f(4)</i>	x_{17}	Р активів	>0	10	< 0	0
	x_{18}	Р власного капіталу	>0	10	< 0	0
	x_{19}	Р діяльності	>0	10	< 0	0
	x_{20}	Р продукції	>0	10	< 0	0
	Усього =40					
Комплексний показник K_E (максимально можлива сума дискретних балів) = 100						

Джерело: розроблено автором

На основі проведеного аналізу та оцінки показників ліквідності, ділової активності, фінансової стійкості та рентабельності пропонуємо розробити комплексний показник ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства, розрахунок якого представимо у вигляді:

$$K_E = \sum_{i=1}^n (x_n) = \sum_{i=1}^n (x_1, x_2, \dots, x_{19}, x_{20}), \quad (2)$$

де K_E – комплексний показник ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства (*запропоновано автором);

x_n – значення оцінювального індикатора.

Отже, запропонований комплексний показник ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства розраховується методом підсумовування наданих дискретних балів кожному із індикаторів зазначених груп параметрів.

Для деталізації запропонованого методу комплексної оцінки ефективності управління фінансовими

ресурсами підприємства представимо розрахунок розробленого комплексного показника на прикладі підприємств Одеського регіону протягом 2013-2016 рр. (див. табл. 2).

Отже, наведений аналіз виявив, що мінімальну кількість у розмірі 3 балів отримує підприємство «ХОЛОД-МАШ» у 2015-2016 рр., максимально можлива кількість 100 балів у підприємства «ОЗПК» у 2015 р.

Але числове значення не в повній мірі може показувати рівень ефективності управління, враховуючи це, доречно розмежувати ці рівні з відповідністю до інтервалів, в зоні яких знаходяться розраховані значення комплексного показника ефективності управління.

Представимо інтервали оцінки та відповідні до них рівня ефективності управління фінансовими ресурсами у табл. 3.

Таблиця 2. Детермінація комплексного показнику ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства

Показник		2013	2014	2015	2016
«ХОЛОДМАДШ»	Ліквідність	0	0	2	2
	Ділова активність	0	0	0	0
	Фінансова стійкість	8	8	1	1
	Рентабельність	0	0	0	0
	Комплексний показник, K_E	=8	=8	=3	=3
«ОЗРСВ»	Ліквідність	2	+4	+4	+4
	Ділова активність	0	0	0	+14
	Фінансова стійкість	29	+29	+29	+36
	Рентабельність	0	0	0	0
	Комплексний показник, K_E	=31	=33	=33	=54
«ОЗПК»	Ліквідність	6	+6	+6	+6
	Ділова активність	0	+4	+14	+10
	Фінансова стійкість	40	+40	+40	+40
	Рентабельність	0	0	+40	0
	Комплексний показник, K_E	=46	=50	=100	=56
«ОЗБОМ»	Ліквідність	4	+4	+4	+4
	Ділова активність	0	+14	+12	+10
	Фінансова стійкість	26	+24	+17	+40
	Рентабельність	0	0	0	0
	Комплексний показник, K_E	=30	=42	=33	=54
«ОДЕС-КАБЕЛЬ»	Ліквідність	2	+2	+4	+4
	Ділова активність	0	+10	+14	+10
	Фінансова стійкість	29	+8	+15	+15
	Рентабельність	40	0	+40	+40
	Комплексний показник, K_E	=71	=20	=74	=69

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності [6]

Виходячи із зазначеного, охарактеризуємо рівні ефективності управління фінансовими ресурсами для кожного з підприємств.

1. Андрусяк Н. О. Фінансові ресурси підприємств – основа формування фінансової бази регіону / Н. О. Андрусяк // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 9. – С. 130-134.
2. Бондаренко О. С. Система оцінки ефективності управління фінансами підприємства у сучасних умовах / О. С. Бондаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 16. – С. 18-21.
3. Близнюк О. П. Оцінка ефективності управління фінансовими ресурсами на підприємствах роздрібно торгівлі України / О. П. Близнюк, А. П. Горпинченко // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 208-219.
4. Слободян Н. Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика / Н. Г. Слободян // Економічний аналіз. – 2014. – № 18(2). – С. 239-245.
5. Мельник Ю. М. Проблеми застосування збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах / Ю. М. Мельник, О. С. Савченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 192-203.
6. Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>.

E-mail: sonya0493@rambler.ru

Таблиця 3. Діапазон оцінки комплексного показника (K_E) ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства

Інтервал	Рівень ефективності управління фінансовими ресурсами
0-10	Кризовий
11-20	Критичний
21-30	Низький
31-40	Незадовільний
41-50	Допустимий
51-60	Задовільний
61-70	Нормальний
71-80	Високий
81-90	Значний
91-100	Максимальний

Джерело: розроблено автором

«Аутсайдером» стало підприємство «ХОЛОДМАДШ», протягом усіх досліджуваних років рівень ефективності його управління фінансовими ресурсами представлено як кризовий. Нормальний та високий рівень притаманний підприємству «ОДЕС-КАБЕЛЬ», «ОЗПК» – на задовільному рівні, а для «ОЗБОМ» та «ОЗРСВ» характерні нижче середнього рівні ефективності.

Висновки з проведеного дослідження. Вважаємо, що запропонований метод обчислення комплексного показника ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства носить універсальний характер та надає можливість дослідити цю сферу управління як багатоелементний об'єкт, компоненти якого взаємопов'язані між собою. Представлений показник передбачає розширення вихідної бази висновків, які у повній мірі та з достовірністю представляють оцінку рівня управління фінансовими ресурсами відповідно до обраної фінансової стратегії підприємства. Використаний підхід економічної оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами дозволяє охарактеризувати рівень її результативності та передбачає виявлення «вузьких місць» в управлінні фінансовими ресурсами, показує на що треба акцентувати увагу менеджера, та що потребує вдосконалення для подальшого успішного функціонування підприємства.

UDC 339.138.631.11

Kvasnii Z.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor Department of Management
Precarpathian Institute named after M. Hrushevsky, MAUP

Kvasnii O.

Postgraduate,
Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University

EFFECTIVE MARKETING STRATEGY AND ITS ROLE IN BUSINESS DEVELOPMENT

The article analyses an effective marketing strategy and its place in general tactic of business development. Research describes the main theoretical aspects and scientific positions of Ukrainian and foreign scholars towards the term "marketing strategy". The author suggests her own definition of the marketing strategy as the mechanism providing the connection of the business' internal control with the realities of the environment. The basic components of the marketing strategy of the enterprise are also determined. The article describes the peculiarities of marketing strategy development and classifies them. There is a number of semantic elements inherent in this idea. It describes features that are typical for the marketing strategy of a modern business. The main tasks to be solved in the process of marketing strategy development are determined. The article also defines main questions that will help marketing specialists choosing the most suitable marketing strategy and ensure successful functioning of a company. It is proved that the marketing strategy of an enterprise is an instrument for efficient and successful work. The marketing strategy should be well defined and understandable for all that are responsible for the development and implementation of it.

Keywords: business, marketing strategy, strategic plan, marketing measures, impact factors, uncertainty, volatility.

ЕФЕКТИВНА МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ТА ЇЇ РОЛЬ У БІЗНЕС-РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Квасній З.В., Квасній О.Р.

У статті розглянуто питання формування ефективною маркетинговою стратегією підприємства, її місця в загальній стратегії розвитку підприємства та доведено, що ефективність маркетинговою стратегією підприємства відіграє одну з вирішальних ролей у формуванні його взаємозв'язків зі споживачами, від ефективності яких залежать обсяги реалізації, прибутки і, як результат, – фінансовий стан підприємства. Це викликано тим, що вдало вибрана і вміло реалізована маркетингова стратегія надає підприємству переваги, що проявляються у підвищенні конкурентоздатності підприємства і його продукції, зниженні чутливості споживачів до ціни, а також спрощенні доступу до фінансових, інформаційних, трудових та інших ресурсів тощо. Розглянуто основні теоретичні положення та проаналізовано наукові позиції вітчизняних та зарубіжних вчених щодо сутності поняття «маркетингова стратегія» та на підставі використання методу порівняння і аналізування відокремлено уточнене трактування досліджуваної категорії. Запропоновано авторське визначення маркетинговою стратегією підприємства, як механізму, що забезпечує зв'язок внутрішньофірмового управління на підприємстві з зовнішнім середовищем та доведено, що правильно розроблена маркетингова стратегія підприємства – це інструмент для його ефективною і результативною роботи.

Ключові слова: підприємство, маркетингова стратегія, стратегічний план, маркетингові заходи, фактори впливу, невизначеність, нестабільність.

ЭФФЕКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Квасний З.В., Квасний О.Р.

В статье рассмотрены вопросы формирования эффективной маркетинговой стратегии предприятия, ее места в общей стратегии развития предприятия, основные теоретические положения и проанализированы научные позиции отечественных и зарубежных ученых о сущности понятия «маркетинговая стратегия» и на основе использования метода сравнения и анализа отдельно уточненное трактовка исследуемой категории. Предложено авторское определение маркетинговой стратегии предприятия, как механизма, обеспечивающего связь внутрифирменного управления на предприятии с реалиями внешней среды. Показана специфика разработки маркетинговой стратегии, приведена их классификация. Изображен ряд смысловых элементов, присущих данному понятию. Выделен ряд особенностей, которые присущи маркетинговой стратегии современных предприятий и факторы, влияющие на выбор той или иной стратегии. Обоснованы основные факторы, влияющие на эффективность маркетинговой стратегии и доказано, что маркетинговая стратегия предприятия – это инструмент для эффективной и результативной работы.

Ключевые слова: предприятие, маркетинговая стратегия, стратегический план, маркетинговые мероприятия, факторы влияния, неопределенность, нестабильность.

Introduction. The need of re-engineering of an enterprise on the basis of strategic management is caused by the external environment changes and, primarily, the growth of its uncertainty. Ignoring new circumstances that arise from the intensification of globalization processes can lead to negative consequences. Therefore, there is a need to study the role of an effective marketing strategy in the conditions of business globalization, analyzing the influence of enterprise development factors in changing both macro and microeconomic processes, competitive environment, development of marketing measures of the enterprise and their adaptation in the current unstable economic conditions. The effectiveness of the marketing strategy of the company plays a decisive role in shaping its relationship with consumers, the effectiveness of which depends on the volume of sales, profits and, as a result, the financial condition of the enterprise. This is due to the fact that well-chosen and well-executed marketing strategy gives the company the advantages that manifest themselves in increasing the competitiveness of the enterprise and its products, reducing the sensitivity of consumers to the price, as well as simplifying access to financial, information, labor and other resources, etc.

Analysis of recent research and publications. The objective of work of many scholars, such as G. Azoyeva, I. Ansoff, G. Bagiev, S. Borner, I. Gerchikova, A. Gradov, A. Dian, P. Zavyalov, B. Carloff, H. Kobayashi, F. Kotler, I. Kretov, D. Crombrugge, M. Mescon, N. Moiseeva, A. Porshneva, A. Romanova, H. Takeuchi, T. Fujimoto, H. Schmale, N. Yudanov, D. Aaker, K. Bowman, E. Golubkov, D. Doyle, J. Day, J. Evans, M. McDonald, R. Fathutdinov and others, is dedicated to the development of effective marketing strategies and formation of competitive marketing strategies, as well as their individual elements and aspects. Due to the fact that each enterprise on the market operates under conditions of uncertainty and risk, it is necessary to pay attention and further research the following problems, such as development of effective marketing strategies of enterprises, achieving future and actual goals, considering the influence of external and internal factors, as well as economic and social instability.

Setting objectives. The research objective is to study the role of an effective marketing strategy for the development of an enterprise.

Presentation of the main research material. There are many ways to define a marketing strategy. The most characteristics are the following:

1) marketing strategy is a system of organizational, technical and financial measures to intensify production, increase sales and competitiveness, influence demand and supply. It involves monitoring production and analyzing the market with an aim to keep prices at a level that provides optimal returns. Marketing strategy is embodied in the number of measures to improve the production and sales in order to ensure high and stable profits [1, p. 256];

2) marketing strategy is the direction (vector) of the enterprise to create its target market positions [2];

3) marketing strategy – activities used to achieve marketing goals for marketing mix [3, p. 172];

4) marketing strategy – the direction (vector) of the activities of an enterprise to create its target market position [4, p. 65];

5) marketing strategy – a set of decision-making measures [5, p. 33];

6) marketing strategy – a system of strategic administration of production and sales activities, aimed at maximizing profits [6, p. 28].

Marketing strategy is a part of the overall strategic plan of the enterprise. It reflects directions for implementing marketing measures with an aim to achieve the strategic goals set by the company, and allows to understand how to plan and apply enterprise activities and tactical tasks.

Characteristic features of a company's marketing strategy are the following: long-term orientation; consists of a number of activities with an aim to realize the marketing objectives of the enterprise; is based on the results of marketing strategic analysis; has a certain subordination in the enterprise hierarchy; determines the market orientation of the enterprise activity [7].

The marketing strategy is connected with issues that aim increasing sales and income of the enterprise. Marketing strategy, if it is developed by experienced professionals, allows learning more about the proper use of resources available to the company, and to sell products dynamically for a long time. This is the goal of marketing [8].

The marketing strategy of an enterprise is an instrument for productive and effective work. It should be clear and understandable for everyone responsible for its development and implementation.

Proper marketing strategy helps a business to succeed. Despite the fact that making a profit is the main goal of all enterprises in the market, there is no single marketing strategy which would be suitable for achieving it and, moreover, applicable to each enterprise. There are different marketing strategies that can lead to the desired goal. The diversity of marketing strategies is explained by the following factors: the competitive position of the company, its marketing objectives, finance, production, technological capabilities, and human resources. Working a marketing strategy out should be based on elements, mentioned above.

It is important to understand the importance of developing an effective marketing strategy and its key components, namely:

- The mission of a business, its purpose, and objectives;
- Formulating goals – goals depend on the capabilities of the enterprise and the competitive situation on the market;
- Defining the target audience;
- Positioning – finding an unoccupied niche in the consumer's mind, taking into account the philosophy of the brand;
- Analysing the competitive environment;
- SWOT analysis;
- Activity strategy, based on SWOT-analysis;
- Short-term and long-term goals;
- Tactical marketing plan and recommendations.

The objectives of the marketing strategy are the following: a comprehensive study of the entire market; objective estimation of demand and needs; development of marketing strategy and methods of its implementation. Thus, the strategy of marketing activity should answer the following questions:

- How does a company keep "afloat" in today's market conditions and take leading positions?
- How can an enterprise increase its market share by the most favorable terms?

The marketing strategy of a company is fixed by the special document, "Marketing policy". Depending on the market situation, peculiarities of an industry and other factors, marketing strategy can be developed for a period of 1–25 years. In the modern Ukrainian market, the development of a marketing strategy is usually worked out for the period of 1-3 years, although some enterprises are focused on a longer period of 5–10 years.

The key element of a marketing strategy is its sequence and integrity of its elements. All of the components, reflected in the strategic plan, should be consistent and not contradictory to each other. The strategic plan will be effective if all its parts and elements correspond to each other, as well as to external and internal factors. The market situation is often uncertain, and companies should either review their marketing strategy on a regular basis or accept a decline in sales and possible bankruptcy.

Most enterprises react to changes that have already taken place wrongly, introducing into their strategy some minor changes, such as a discount program in a supermarket or the creation of a new product line. This is a big mistake. Reactive changes only benefit in a short-term period. If the company wants to become a market leader, its marketing strategy has to be reviewed on a regular basis and new plans shall be developed. If the marketing strategy does not match the customer's behavior or the competitive environment has changed, the company will not be able to achieve a favorable position on the market.

There are various forms of marketing plans. It is important that the plan clearly defines the customers and explains their requests. Its tactic needs to allow the company to fulfill the tasks in the field of sales and marketing. An effective marketing strategy should ensure the achievement of five main goals:

- Offer customers what they want;
- To be special, stand out among the competitors;
- Distribute marketing activities effectively so that they do not remain unnoticed;
- Distribute the product so that customers can easily purchase it;
- Provide consumers with assistance and support to make it easier for them to buy and use the product.

Marketing strategy can be developed using several approaches:

- Porter's strategic model;
- the "General Electric" matrix;
- an approach based on the use of product matrices/markets;
- a method based on the "Boston Advisory Group" matrix;
- profit impact marketing strategy (PIMS) [9].

A marketing plan that achieves all five goals at low costs, brings revenue and success. The objectives of the marketing strategy are the following:

- market objectives (external): market share; a number of customers; sales volume in physical and monetary terms;
- production objectives (internal) are the consequences of the market objectives. They assure achieving market-oriented goals (apart from organizational resources): providing a certain amount of production, building a production cycle, developing a new technology, etc.;

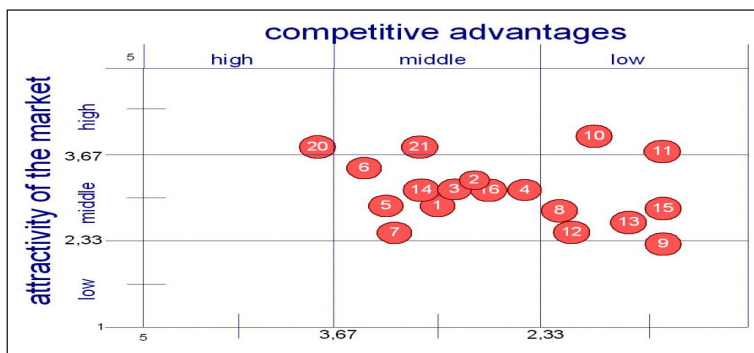


Fig. 1. A Marketing Strategy

- organizational goals regarding the structure of the enterprise, human resources, managing an organization. For example, recruitment of 3 marketers; average employees salary equal to the level of salaries of the market leading company; introduction of a new project management system, etc.;

- financial goals. They interconnect the all goals in monetary terms, such as expenses; net sales; net and gross profit; profitability of sales.

In 1980's Prof Michael Porter divided marketing strategies into basic versions. The strategy of leadership emphasizes its attention on production means: constant control of costs, labor productivity, investments and relatively low expense (especially for advertising and marketing). The strategy of differentiation aims to expand the business segment of the company. The implementation of a functional marketing strategy is based on a complex of competitive advantages and proper use of the company's capabilities in order to achieve its strategic goal [9]. Marketing strategy forms guidelines for the company's activities and takes an extremely important place in the strategic marketing management.

In the context of risks, the marketing strategy focuses on maximizing its effect and minimizing risks with a lack of high expectations. Various combinations of these two approaches can take place. For example, strategies that come under diversification contribute to minimizing risks. Those related to new products roll out expect high profits at high risk.

It is important to notice that in the condition of increasing market share, profit will not increase automatically. The market share expanding strategy of a company plays a very important role. Since the costs following the expansion can be significantly higher than the income received, the company must conduct an analysis of the marketing strategy and take into account the possibility of a conflict with the anti-monopoly legislative system. At a condition of higher risk, an increase in market share becomes less attractive. Expanding a market share is an unreasonable measure if a company does not have the ability to save on production; if there are unattractive market segments; if consumers want to use different sources of supply and face barriers as a result. The leading enterprise should aim to expand the market, rather than increase its share in it. Some leaders in the market receive the opportunity to raise their income, selectively lowering their share in weak sectors. The wrong marketing strategy will lead to expanding market share and lowering profits. The number of marketing elements, sufficiently effective in terms of the expansion of the market share, may reduce the income.

When the company sells only high-quality products with a corresponding addition to cost, large market share allows increasing profit in case of reducing costs per unit of goods. The strategy of specialization is based on the fact that the company must improve its activity in a selected segment and not aim to fully cover the market. It is preferable to be a leader in one business segment than to occupy average positions across the market. An integral part of the marketing strategy should be the intensification of advertising activities through the use of new technologies and the dissemination of information in new territories. Communicating with clients should be perfected (web pages in several languages, online counseling).

Conclusions from the conducted research. Thus, a marketing strategy of a company takes an extremely important place in its strategic activity. It forms strategic guidelines. The current market environment of Ukrainian economy has led to the formation of a new marketing

approach to the solution of production and sales problems. The main task of strategic marketing is to ensure the most flexible and efficient use of all kinds of resources and opportunities, marketing tools and research and production potential of the company in order to achieve strategic goals.

The significance of the process of forming a marketing strategy lies in the following:

- obtaining all the necessary information about the requirements of potential consumers, the prices they are able to pay, the territorial placement of potential customers;
- calculating various efficiency strategies of expenses for production and realization, defining possibilities of further development or changes;
- determining the vectors of further development and creating a strategic plan to realize the goals of the company.

Thus, the problem of the developing and implementation of marketing strategy is rather interesting and needs further research.

1. *Економічна енциклопедія (у трьох томах). Том 2 / Відп. редактор С.В. Мочерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.*

2. *Дятловская И. «Мосты в будущее» / & Стратегии / И. Дятловская. – 2005, № 5.*

3. *Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. – СПб. : Питер, 2000. – 276 с.*

4. *Куденко Н.В. Маркетингова стратегія чи стратегія маркетингу? / Н.В. Куденко // Маркетинг: теорія і практика. Матер. VI міжнар. наук.-практ. конф. 18-20 вересня 2006 р. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 65–66.*

5. *Куденко Н.В. Формування маркетингових стратегій росту / Н.В. Куденко, Т.С. Мельник // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2003. – № 2. – С. 32–36.*

6. *Менеджмент закладів оздоровлення та відпочинку в рекреації: Навч.-мет. посіб. / За ред. професора В.І. Пономаренко. – К. : Денеб, 2005. – С. 253–259.*

7. *Куденко Н.В. Дискусійні проблеми сутності і змісту маркетингової стратегії підприємства / Н.В. Куденко // Вісник НУ «Львівська політехніка» «Логістика». – 2004. – № 499. – С. 72–78.*

8. *Мельник Д.Л. Маркетингова стратегія підприємств / Д.Л. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 215.*

9. *Григор А.В. Исследование инструментальных стратегий маркетинга / А.В. Григор // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2 (44). – С. 47–52.*

E-mail: lg_k@ukr.net

УДК 339.138

Кобець Д.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Хмельницький національний університет

МАРКЕТИНГОВІ РІШЕННЯ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті визначено, що характерною особливістю сучасного українського бізнесу є диверсифікація діяльності його суб'єктів, яка супроводжується збільшенням кількості варіантів можливих маркетингових рішень, розширенням кількості працівників, причетних до їх прийняття. Також розглянуті основні методи системного аналізу, що використовуються у стратегічному маркетингу. У процесі прийняття маркетингового рішення спочатку діагностується проблема, потім збирається зовнішня і внутрішня інформація, формуються критерії прийняття рішення, визначаються і обираються альтернативні стратегічні варіанти. Маркетингові рішення визначають потенційний ефект, який може бути отриманий за належної організації їх виконання і за сприятливих зовнішніх умов, а стратегічні рішення визначають потенційний розмір ефекту для підприємства. У статті розглянуті теоретичні аспекти оцінки економічної ефективності маркетингових рішень, визначено їх сильні та слабкі сторони та проаналізовано чинники, що впливають на кінцеву ефективність маркетингових рішень.

Ключові слова: маркетингова діяльність, маркетингові рішення, ефективність маркетингу, стратегічний маркетинг, стратегічне управління.

МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кобець Д.Л.

В статье определено, что характерной особенностью современного украинского бизнеса является диверсификация деятельности его субъектов, сопровождающаяся ростом количества вариантов возможных маркетинговых решений, ростом числа работников, причастных к их принятию. Также рассмотрены основные методы системного анализа, применяющегося в стратегическом маркетинге. В процессе принятия маркетингового решения сначала диагностируется проблема, затем производится сбор внешней и внутренней информации, формируются критерии принятия решений, определяются альтернативные стратегические варианты. Маркетинговые решения определяют потенциальный эффект, который возможно получить при надлежащей организации их исполнения и при благоприятных внешних условиях, а стратегические решения определяют потенциальный размер эффекта для предприятия. В статье рассмотрены теоретические аспекты оценки экономической эффективности маркетинговых решений, определены их сильные и слабые стороны и проанализированы факторы, влияющие на конечную эффективность маркетинговых решений.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, маркетинговые решения, эффективность маркетинга, стратегический маркетинг, стратегическое управление.

MARKETING DECISIONS IN THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Kobets D.

The special feature of modern Ukrainian business is the diversification of its subjects' activities, which is accompanied by increasing of number of options for possible marketing decisions, expansion in quantity of employees, who involved in their decision – making, which exacerbates the discrepancy between the level of tasks complexity and qualification of certain individuals, who solve corresponding tasks. In the process of making the marketing decision, first the problem is diagnosed, then external and internal information is collected, criteria for decision – making are formed, alternate strategic options are determined and selected. The main methods of systems analysis, which are used in strategic marketing, are considered in the article. Marketing decisions determine potential effect, which can be achieved by proper organization of their implementation and with favourable external environment. Strategic decisions define the potential size of the effect for the companies. There are considered theoretical aspects of evaluation of marketing decisions effectiveness, defined their strengths and weaknesses in the article. Analyzed factors, which affect the final effectiveness of marketing decisions.

Keywords: marketing activity, marketing decisions, marketing efficiency, strategic marketing, strategic management.

Постановка проблеми. Зазвичай керівництво підприємства приходить до прийняття стратегічних рішень поступово. Даний процес починається з формулювання у загальному вигляді концепції розвитку, поступово доповнюючи і корегуючи по мірі надхо-

дження інформації. Тим самим мінімізується ймовірність допущення критичної помилки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологія прийняття рішень є найбільш відповідальним елементом в теорії стратегічного управління, проте,

незважаючи на велику кількість наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців залишається до кінця не вирішеною.

Постановка завдання. Метою дослідження є дослідження основних методів системного аналізу, що використовуються у стратегічному маркетингу, визначення чинників, що впливають на кінцеву ефективність маркетингових рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виникнення терміну «маркетингові рішення» пов'язане з розширенням розуміння маркетингу як концепції управління, орієнтованої на споживача. У даному випадку маркетингові рішення можна розглядати як невід'ємний елемент управлінських рішень, оскільки вони охоплюють всі сфери діяльності підприємства. При цьому рішення у сфері маркетингу будуть частиною управлінських рішень.

В управлінні можна виділити ряд аспектів, пов'язаних з прийняттям рішень. В межах своєї компетенції частина рішень приймається менеджерами, наприклад, маркетинг-менеджер приймає рішення по широкому спектру проблем маркетинг-міксу. Однак, найбільш важливі для підприємства рішення приймаються керівником, при цьому маркетингологи беруть активну участь у підготовці та обговоренні цих рішень.

Управлінські рішення відрізняються від маркетингових рішень. Управлінські рішення частіше носять неформальний характер, вони випадкові і мають інноваційну, творчу основу. За своєю суттю вони є реакцією на зміну навколишнього середовища. Їх прийняття як правило пов'язане з інтуїцією менеджера, керівника. Управлінські рішення є гнучкими, високо адаптивними і чутливими. У своїй основі вони мають стратегічну спрямованість, хоча найчастіше є і короткостроковим.

Маркетингові рішення більш зважені, продумані. Вони базуються на всебічному, досконалому вивченні існуючої проблеми. Тому маркетингові рішення є більш послідовними і системно орієнтованими, дисциплінованими і структурованими.

У процесі прийняття маркетингового рішення спочатку діагностується проблема, потім збирається зовнішня і внутрішня інформація, формуються критерії прийняття рішення, визначаються і обираються альтернативні стратегічні варіанти [6]. Тобто мова йде про певний алгоритм – спочатку відбувається аналіз проблеми і потім приймається рішення. Задачею маркетинголога є підготовка рішення, а задачею менеджера – прийняття рішень.

На сучасному етапі розвитку маркетингової діяльності в Україні найважливішим завданням є розвиток методик і методологій прийняття рішень в умовах визначеності, ризику і невизначеності. Це пов'язано з тим, що, на відміну від бізнесу в розвинених країнах, бізнес в Україні менш формалізований і його розвиток відбувається в умовах неповної інформації, тобто умови розвитку бізнесу в нашій країні більш жорсткі, динамічні і менш передбачувані. Р. Льюс і Х. Райфа [4] так трактують ці умови прийняття рішень:

– Вибір рішення в умовах визначеності передбачає, що результат кожної дії відомий.

– Вибір рішення в умовах ризику означає, що кожна дія приводить до одного з безлічі можливих результатів. При цьому кожен результат має відому ймовірність появи. Вважається, що особі, яка приймає рішення ці ймовірності відомі.

– Вибір рішення в умовах невизначеності відбувається в тому випадку, та чи інша дія призводить до безлічі можливих результатів, але ймовірності цих результатів невідомі.

До основних методів системного аналізу, що використовуються у стратегічному маркетингу відносяться метод експертної оцінки, ситуаційний аналіз, математичні методи.

Математичні методи привабливі з точки зору отримання однозначного кількісного результату. Найчастіше застосовуються такі методи як лінійне програмування, кореляційний аналіз, теорія масового обслуговування, теорія ігор і ймовірнісні моделі. В сучасних умовах особливого значення набули критеріальні ймовірнісні методи, що дозволяють обирати найкраще рішення в умовах невизначеності [5].

До недоліків математичних методів варто віднести обмежену кількість досліджуваних чинників, що впливають на прийняття рішення, і можливі помилки у прогнозі ймовірностей майбутніх подій. Помилки прогнозу залежать також від правильності обраної моделі для проведення розрахунків, від вибору вихідних даних, що впливають на характер тренду, від критеріїв обрання найкращого стратегічного варіанту.

Досить поширена думка, що для вирішення окремих завдань менеджменту і маркетингу формалізовані методи взагалі неприйнятні. Ми схильні до думки, що використання економіко-математичних методів і моделей є необхідним. Такий підхід забезпечує необхідну підтримку у прийнятті рішень у сфері маркетингу. Поряд із цим необхідно враховувати також дію факторів, які формалізувати вкрай складно. Все це призводить до того, що для прийняття рішень в маркетингу все більш широко застосовуються експертні та евристичні методи.

Метод експертної оцінки дозволяє кількісно оцінити привабливість того чи іншого стратегічного варіанту і отримав значне поширення як інструмент системного аналізу.

Одним з найбільш поширених методів експертної оцінки є метод Дельфі. Метод розроблений американською консалтинговою фірмою «РЕНД-Корпорейшен». Широку популярність здобув через 7-8 років після його застосування для потреб ВПС США. Суть методу полягає в тому, що прогнозні оцінки визначаються на основі висновків експертів, яким доручається аргументоване обґрунтування своєї точки зору про стан і розвиток того чи іншого ринку чи проблеми. Оцінки, отримані від експертів, обробляються і аналізуються за спеціальною методикою з допомогою програмного забезпечення відповідальними за прийняття рішення особами.

Досить поширеним методом експертних оцінок є «мозкова атака» або «мозковий штурм». Основою методу є вироблення рішення на основі спільного обговорення проблеми, поставленої експертами. В якості експертів, як правило, виступають не тільки фахівці з даної проблеми, а й люди, які є фахівцями в інших галузях знань. Дискусія будується за заздалегідь розробленим сценарієм.

На основі методу мозкового штурму У. Гордон в 1960 році запропонував метод синектики. Його основна відмінність від мозкового штурму полягає в тому, що в якості експертів виступає стабільна за складом

група, яка від штурму до штурму накопичує певний досвід. Крім того, використання методу синектики допускає критичні висловлювання.

Перевагою експертних методів є їх відносна простота і застосовність для прогнозування практично будь-яких ситуацій, в тому числі в умовах неповної інформації. Важливою особливістю цих методів є можливість прогнозувати якісні характеристики ринку, наприклад, зміну соціально-політичного становища на ринку або вплив екології на виробництво і споживання тих чи інших товарів.

Недоліками експертних методів є певний суб'єктивізм, що залежить від кваліфікації, рівня зацікавленості і методики, що застосовується експертом для оцінки альтернатив.

Ситуаційний аналіз – пошук оптимального рішення на підставі дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Для прийняття стратегічних рішень проводиться аналіз зовнішнього середовища, оцінка сильних і слабких сторін підприємства, виявляються найбільш важливі проблеми на основі минулого і реального досвіду, виконується прогноз розвитку подій в майбутньому. Недоліком ситуаційного аналізу можна вважати відсутність чітких рекомендацій по обсягу необхідної інформації і визначення того моменту, коли подальший її пошук потрібно припинити. Інформації може бути зібрано дуже багато, але це не є безумовною гарантією вибору правильного рішення.

Характерною особливістю сучасного українського бізнесу є диверсифікація діяльності його суб'єктів, яка супроводжується збільшенням кількості варіантів можливих маркетингових рішень, розширенням кількості працівників, причетних до їх прийняття, а це загострює невідповідність між рівнем складності завдань і кваліфікацією конкретних осіб, що вирішують відповідні завдання. В результаті процес вибору рішень сповільнюється, а імовірність помилок збільшується, що стає чинником зниження ефективності маркетингових заходів.

Неефективною є і сучасна практика передачі досвіду маркетингової діяльності від висококваліфікованих фахівців до нових працівників, які лише опановують ази маркетингу. Сучасна система навчання, підвищення кваліфікації дає знання певних базових основ, проте не може забезпечити інтерактивного задоволення потреб працівників у відповідних знаннях щодо практичного застосування маркетингових засобів в реальному режимі часу. Економічна література, маркетингова бізнес-періодика здебільшого вимагають від фахівця самостійного пошуку, опрацювання, виокремлення і систематизації актуальних для нього в даній конкретній ситуації варіантів рішень. Складність самого процесу знаходження відповідних ситуацій маркетингових рішень призводить до зниження оперативності і ефективності бізнесу.

Одним зі шляхів розв'язання зазначеної проблеми є проведення наукових робіт з класифікації маркетингових рішень, результативність яких в конкретних ситуаціях доведена практичним досвідом і створення відповідного довідника, що міг би стати у пригоді конкретним працівникам. Це могло би позитивно вплинути як на якість маркетингової роботи, так і на оперативність прийняття рішень.

Ефективним засобом підтримки прийняття маркетингових рішень повинно стати створення комп'ютерних баз знань, у склад яких входять переліки стандартизованих рішень стандартних ситуацій, що підтвердили на практиці свою ефективність. Абстрагування позитивного досвіду маркетингу від конкретних ситуацій, визначення певних стандартизованих рішень для типових ситуацій, знаходження класифікаційних ознак типових завдань, способів їх вирішення і створення на цій основі систематизованого переліку конкретних прийомів маркетингової діяльності значно прискорило б пошук необхідних рішень, підвищило ефективність роботи керівників і спеціалістів сфери маркетингу.

Важливість застосування таких баз знань або спрощених довідників маркетингових прийомів у практиці роботи підприємств зумовлюється необхідністю підвищення як якості, так і оперативності управління. Створення, систематичне поповнення і використання таких баз, особливо у комп'ютерному виконанні, може стати ефективним інструментом швидкого пошуку прийнятних маркетингових рішень, і, відповідно, фактором підвищення результативності маркетингової роботи [1].

Важливе місце в системі прийняття маркетингових рішень займає оцінка економічного ефекту маркетингу. Витрати на маркетинг за умовно сприятливих соціально-економічних умов мають тенденцію до зростання. Частка у витратах на маркетинг на підприємствах (по відношенню до загальних доходів) коливається в досить широких межах (від десятих часток відсотка до 20 і більше відсотків). Природно, що керівництво компанією повинно знати, чи окупаються ці витрати, чи приводить інтенсифікація маркетингової активності (а це вимагає додаткових витрат) до відповідного збільшення доходів і прибутку.

Аналіз спеціальної літератури дозволяє виділити кілька підходів до оцінки результативності маркетингу і ефективності витрат на цю діяльність.

Перший підхід, на нашу думку, полягає в спробах обґрунтувати набір показників, які доцільно використовувати для кількісного виміру економічного ефекту і ефективності маркетингу. Дані показники можна застосовувати для аналізу ефективності всієї маркетингової діяльності підприємства, а також для результативності виконання окремих функцій і завдань маркетингу [7].

В якості показника ефективності маркетингу найчастіше рекомендується використовувати різні показники прибутку.

У зв'язку зі зростанням наукового і практичного інтересу до вивчення впливу маркетингу на загальну ринкову вартість компаній і її окремих елементів існують спроби сформулювати показники для оцінки такого впливу [2]. Прагнення до визначення довгострокового, а не тільки поточного операційного ефекту маркетингу привело до використання показників грошових потоків, ринкової вартості компаній, вартості брендів та інших нематеріальних активів як індикаторів результативності маркетингової діяльності та її внеску в реалізацію довгострокових корпоративних цілей. Показники такого роду застосовуються, перш за все, для аудиту маркетингу і оцінки економічної ефективності довгострокових маркетингових рішень.

Згадані вище показники з певною точністю дають можливість визначити внесок маркетингу в економічні результати діяльності підприємства. Вони розраховуються на основі внутрішньої інформації підприємства, що полегшує їх практичне застосування. Проте оцінка на базі тільки внутрішніх індикаторів не дозволяє відповісти на одне з найважливіших питань, а саме: наскільки ефективний маркетинг на підприємстві у порівнянні з конкурентами?

Другий підхід в дослідженнях ефективності маркетингу можна назвати компаративним (порівняльним) або зовнішнім. Його суть полягає в управлінській оцінці ефективності маркетингової діяльності підприємства та його основних конкурентів. Для вирішення цього завдання пропонується використовувати набір порівняльних показників, що визначаються як відносні оцінки [3].

Даний підхід не варто протиставляти першому, оскільки вони добре доповнюють один одного, і їх спільне застосування дозволяє отримати більш об'єктивну оцінку результативності маркетингової діяльності.

Варто звернути увагу на ще один напрямок дослідження ефективності маркетингу. Ще в 60-і рр минулого століття в США почали проводити PIMS-дослідження (PIMS – Profit Impact on Marketing Strategy – вплив маркетингової стратегії на прибуток). Основна мета PIMS-досліджень полягає в побудові моделей, що пов'язують стратегічні маркетингові рішення з прибутком підприємства. Подібні дослідження включають анкетні опитування підприємств і обробку зібраних даних, які дозволяють отримати оцінку впливу окремих елементів маркетингу на прибуток.

На основі аналізу кореляційних зв'язків між прибутком і стратегіями маркетингу робиться ряд висновків загального характеру. Незважаючи на те, що такі висновки отримані на основі минулої інформації, вони відображають досить стійкі тенденції і закономірності, тому їх можна і потрібно враховувати при розробці стратегічних планів маркетингу і окремих маркетингових проектів.

Більшість запропонованих методик призначені і використовуються для того, щоб відповісти на питання: чи була ефективна маркетингова діяльність (в цілому або її окремі елементи) в минулому періоді. Даний аспект проблеми, безумовно, вкрай важливий, він ста-

новить одне з основних завдань аудиту маркетингу в компанії. Проте ефективність маркетингової діяльності в минулому періоді представляє цінність тільки в тому випадку, якщо вона дозволяє досягнути кращих результатів в майбутньому, уникнути колишніх помилок.

Маркетингові рішення визначають потенційний ефект, який може бути отриманий при правильній організації їх виконання і за передбачуваних зовнішніх умов. Далі, для забезпечення ефективності маркетингу доцільно звернути основну увагу на процес розробки рішення, на якість обґрунтування його варіантів, процедуру вибору оптимального варіанта.

Рішення приймаються з різних питань маркетингової діяльності. Особливої уваги заслуговують рішення стратегічного характеру – а саме в частині видів діяльності, обґрунтування цільових ринків, позиціонування на них.

Стратегічні рішення визначають потенційний розмір ефекту для підприємства. Поточні рішення, наприклад щодо застосування інструментів маркетингу, можуть певним чином сприяти досягненню потенційного ефекту, що визначається прийнятими раніше стратегічними рішеннями.

Висновки з проведеного дослідження. Вибір маркетингових стратегій є найважливішим етапом реалізації стратегічних цілей. Аналіз основних методів прийняття рішень, відомих в теорії менеджменту, показав, що не існує абсолютно надійного підходу до прийняття рішення. Вибір стратегічного варіанту залежить як від стану зовнішнього середовища, так і від досвіду й інтуїції керівника або групи осіб, що відповідають за дану проблему.

Для прийняття маркетингових рішень крім інформації необхідні і певні базові знання, якими повинен володіти маркетинг-менеджер. Ці знання утворюються з кількох компонентів: освіта, досвід, мотивація. Необхідно використовувати і вивчати досвід інших фірм у вирішенні подібних проблем або знати, які методи для цього вони застосовують. Все це підвищує конкурентоспроможність підприємства і забезпечує необхідні йому конкурентні переваги.

У сучасному бізнесі прийняття маркетингових рішень може стати важливою конкурентною перевагою. Підприємства можуть випередити своїх конкурентів за рахунок: прийняття кращих рішень; швидшого прийняття рішень; більш ефективного впровадження прийнятих рішень.

1. Дайновський Ю. А. Актуальні проблеми теорії і практики вітчизняного маркетингу / Ю. А. Дайновський // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 215–218.

2. Дойль П. Маркетинг, орієнтований на вартість / П. Дойль. – СПб.: Пітер, 2001. – 480 с.

3. Кук В. Дж. Маркетинг і фінанси. В пошуках конструктивного діалогу / Віктор Дж. Кук мол. – М.: Вершина, 2007. – 344 с.

4. Льюс Р. Іери і рішення / Р. Льюс, Х. Райфа. – М.: Вид-во іноземн. літ, 1961. – 642 с.

5. Мак-Дональд М. Стратегічне планування маркетингу / М. Мак-Дональд. – СПб.: Пітер, 2000. – 276 с.

6. Мескон М. Х. Основи менеджменту: Пер. з англійської / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедурі. – М.: Справа, 1992. – 701 с.

7. Прайснер А. Збалансована система показників в маркетингу і збуті / А. Прайснер. – М.: Гребенніков, 2009. – 308 с.

E-mail: asstejnki@gmail.com

УДК 330.15:338.432:631.11

Кустріч Л.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Уманський національний університет садівництва

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ СФЕРИ ЗА СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено та проаналізовано специфіку побудови та використання ресурсного потенціалу підприємств сільськогосподарської сфери. Побудовано схему формування механізму ресурсного потенціалу підприємства і встановлено принципи ефективного використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, а також розроблено аналітичну модель використання ресурсного потенціалу підприємства. Встановлено критерії використання ресурсного потенціалу, що дозволяють оперативно орієнтуватися при формуванні поточних цілей підприємства. Резюмовано, що ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств є динамічною, складною системою, елементи якої, взаємодіючи між собою, змінюють складові ресурсного потенціалу, модифікують його властивості і сприяють переходу потенціалу підприємства на більш високий рівень ділової активності.

Ключові слова: ресурс, потенціал, підприємство, ефективність, фактор, сільське господарство.

ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СФЕРЫ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ ЭКОНОМИКИ

Кустріч Л.А.

В статье исследовано и проанализировано специфику построения и использования ресурсного потенциала предприятий сельскохозяйственной сферы. Построена схема формирования механизма ресурсного потенциала предприятия и установлены принципы эффективного использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий, а также разработана аналитическая модель использования ресурсного потенциала предприятия. Установлены критерии использования ресурсного потенциала, позволяющие оперативно ориентироваться при формировании текущих целей предприятия. Резюмировано, что ресурсный потенциал сельскохозяйственных предприятий является динамичной, сложной системой, элементы которой, взаимодействуя между собой, меняют составляющие ресурсного потенциала, модифицируют его свойства и способствуют переходу потенциала предприятия на более высокий уровень деловой активности.

Ключевые слова: ресурс, потенциал, предприятие, эффективность, фактор, сельское хозяйство.

FEATURES OF PROVIDING RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE MODERN ECONOMIC REALITIES

Kustrich L.

In article explored and analyzed the specifics of the construction and use of resource potential of agricultural enterprises. The scheme of formation of the mechanism of resource potential of the enterprise was constructed. The principles of effective use of the resource potential of agricultural enterprises are established. The analytical model of using the resource potential of the enterprise is developed. The criteria for using the resource potential are determined, which allow to be guided promptly when forming the current goals of the enterprise. It is summarized that the resource potential of agricultural enterprises is a dynamic, complex system, whose elements, interacting with each other, change the components of the resource potential, modify its properties and facilitate the transition of the enterprise's potential to a higher level of business activity.

Keywords: resource, potential, enterprise, efficiency, factor, agriculture.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки України підвищеної уваги заслуговують питання забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку підприємства. Реалізація та впровадження у виробничу практику таких завдань можливе тільки завдяки ефективному використанню ресурсного потенціалу підприємства – тієї бази, завдяки якій підприємства функціонують.

З огляду на вказане, за умов обмеженості ресурсів, першочерговим завданням для підприємства є розробка шляхів ефективного використання внутрішньої ресурсної бази.

Необхідність всебічного вивчення підходів і показників оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства сприяє позитивним тенденціям його розвитку.

Забезпечення високого рівня ресурсного потенціалу означає, що підприємство раціонально використовує наявні ресурси і ефективно організовує процес виробництва. На жаль, часто при високому рівні наявних ресурсів, підприємство не вміє налагодити гармонійного процесу роботи, або ж навпаки, що знижує ресурсний потенціал підприємства і в цілому незадовільно позначається на фінансово-економічному стані його діяльності.

Тому, кожне підприємство прагне, щоб його ресурсний потенціал був високий і шукає шляхи його підвищення. Шляхи нарощування ресурсного потенціалу – це вся сукупність рушійних сил і факторів, що ведуть до збільшення рівня ресурсного потенціалу.

Тематика дослідження, за вказаних умов розвитку економіки, є надзвичайно актуальною, але на даний час залишається малодослідженою, а тому вимагає подальших теоретико-практичних розвідок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання формування системи управління ресурсним потенціалом займалися такі науковці-економісти: Вінченко І. І. [2], Вишневська О. М. [1], Колліс Д. [8], Крисанов Д. [7], Павлов В. І. [6], Лукін С. О. [7], Попова О. [7], Прадун В. [7], Скурська Н. [7], Сорока Ю. О. [2], Трегобчук В. [7], Юзефович А. [7] та інші.

Система ресурсного забезпечення сільськогосподарського сектору ґрунтовно висвітлена в економічній літературі, зокрема в наукових працях Бельмехова Р. К. [3], Гове С. [10], Захарової Е. Н. [3], Капітанець Ю. О. [4], Осауленко О. Г. [5], Пісано Дж. [9], Тіс Д. [9], Сірмона Д. [10], Шуєн А. [9], Хітт М. [10] та ін.

Однак, вивчення наукової літератури, дає підстави стверджувати, що в публікаціях, що стосуються формування ресурсного потенціалу, аспекти його структури, властивостей, оцінки ефективності використання, що лежать в основі аналізу потенціалу підприємства, деякими авторами не враховуються [2; 4; 7; 8; 9] або носять дискусійний характер.

Метою статті є дослідження та аналіз ресурсного потенціалу підприємства, виявлення тих ресурсів підприємства, які дозволяють йому конкурувати і виживати у конкурентному середовищі за сучасних реалій економіки.

Завдання дослідження. На даний час, в економічній літературі недостатньо приділено увагу розробці теоретичної концепції розвитку та ефективності використання ресурсного потенціалу. Це, в свою чергу, негативно вплинуло на формування методології і методики його аналізу на підприємствах. Тому, виникає об'єктивна необхідність в пошуку нових шляхів ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств, що включають ряд питань: аналіз економічної суті ресурсного потенціалу, його змісту, властивостей, структури, стану, прогнозування, ефективність використання, а також його впливу на основні показники діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ресурси – це чинники виробництва, за допомогою яких підприємство здійснює свою діяльність [7, с. 53]. Однак самі по собі ресурси не виробляють продукцію, а їх просте накопичення не забезпечує успіх. Тому, необхідним є розвиток можливостей підприємства у вигляді потенціалу ресурсів для здійснення певного виду діяльності.

Оскільки підприємство складається із сукупності оригінальних ресурсів і компетенцій, то можна припустити, що різноманітність ресурсної бази є характерною ознакою ресурсного підходу. Як зазначає Вишневська О. М., відповідно до концепції ланцюжка витрат, аналіз ресурсів повинен проводитися за двома паралельними напрямками: доданої вартості і конкурентної переваги [1, с. 28].

На нашу думку, до ресурсів підприємства слід віднести ті його активи, які забезпечують створення доданої вартості.

Бельмехова Р. К. та Захарова Е. Н. розділяють ресурси підприємства на три категорії:

- матеріальні ресурси, до яких відносяться такі фізичні ресурси підприємства, як земля, обладнання, будівлі, машини та інші активи;

- нематеріальні ресурси – нефізичні субстанції, наявність яких забезпечує реальні вигоди компанії, наприклад, найменування бренду, технології, патенти;

- організаційні можливості, тобто ті можливості, якими підприємство відрізняється від інших підприємств, наприклад людські ресурси, дисципліна, управлінський стиль [3, с. 129].

Гове С., Сірмон Д., Шуєн А., Хітт М. стверджують, що основна роль ресурсів в будь-якій організації – забезпечувати додану вартість: різницю між витратами на вихідні матеріали і ринковою вартістю отриманого результату. З цієї точки зору підприємство може отримувати прибуток або за рахунок підвищення вартості отриманих результатів (ринкової ціни або послуги), або за рахунок зниження матеріальних витрат.

Зазвичай підприємства повинні забезпечити створення доданої вартості в довгостроковій перспективі [2, с. 35]. Аналіз ресурсів дозволяє визначити ту грань, в рамках якої ресурси підприємства дозволяють йому створювати додану вартість і прибуток [10, с. 45].

Ресурси підприємства використовують в якості вихідних складових, необхідних для розробки стратегії. Для реалізації стратегії слід мати в наявності важливі активи. На думку Капітанець Ю. О., з метою встановлення взаємозв'язку між стратегією і активами вимагає від суб'єкта господарювання виконання ряду передумов:

- ідентифікувати запаси ресурсів, в першу чергу ключових, тобто найбільш важливих для стратегії підприємства;

- визначити запаси активів, необхідних для успішної розробки і реалізації стратегії;

- ідентифікувати та оцінити основні атрибути поточного і необхідного запасу активів;

- управляти програмами розробки необхідних активів;

- визначити, яким чином найкраще використовувати наявні активи [4].

Підприємство, що розглядає ресурси як джерело конкурентоспроможності, може використовувати такі ресурсні важелі: більш ефективну концентрацію ресурсів на ключових стратегічних цілях; більш ефективне накопичення ресурсів; доповнення одного типу ресурсів іншим для створення цінностей більш високого порядку; збереження ресурсів, де це можливо; швидке відшкодування ресурсів шляхом мінімізації терміну між здійсненням витрат і окупністю [9, с. 16].

Основна проблема в дослідженні ресурсного потенціалу підприємства полягає в тому, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності [8, с. 149]. Говорячи іншими словами, ресурсний потенціал є динамічною, складною системою, елементи якої, взаємодіючи між собою, змінюють тим самим складові ресурсного потенціалу, модифікують його властивості і сприяють переходу потенціалу в цілому на більш високий рівень.

Згідно методології та інструментарію системного підходу, використовуючи особливості та закономірності функціонування окремих елементів, неможливо вивести загальні правила, напрямки, і відповідно, закономірності функціонування всієї системи.

Для підприємства означає, що потенційні можливості конкретного структурного підрозділу тільки тоді можуть бути реалізовані, коли адекватно використовуються потенційні можливості, підкріплені відповідними ресурсами інших підрозділів підприємства.

Наявність в технологічному, технічному, сировинному, трудовому ланцюжку виробництва, окремого підрозділу, який має менше можливостей, ніж інші – знижує їх потенціал [5, с. 79]. У процесі функціонування підприємства структурні підрозділи відчувають перманентні впливи факторів зовнішнього і внутрішнього середовища [7, с. 24].

В окремих ситуаціях вплив зовнішнього середовища переважає над внутрішнім. Реалізувати цей напрямок нами пропонується з використанням механізму ресурсного потенціалу. Найбільш вагомі складові цього механізму подано на рисунку 1.

Ресурсний потенціал є системою взаємозалежних елементів, в зв'язку з чим, можна стверджувати, що йому притаманні всі властивості системи, які можна сформулювати у вигляді принципів (табл. 1).

Реалізація цих принципів сприятиме оптимальному використанню всіх складових ресурсного потенціалу. Використання ресурсного потенціалу підприємств описується такою моделлю:

$$P = f \sum_{i=1}^n Ni, \tag{1}$$

де P – ресурсний потенціал підприємства;

N – види ресурсів;

n – кількість видів ресурсів.

Відповідно рівень використання ресурсного потенціалу матиме вигляд:

$$Pz = f \sum_{i=1}^n NiZi, \tag{2}$$

де Pz – рівень використання ресурсного потенціалу підприємства;



Рис. 1. Схема формування механізму ресурсного потенціалу підприємства

Джерело: побудовано автором

Zi – рівень використання i-го ресурсу.

Рівень використання може бути як плановими (прогнозними), так і фактичним, який використовується для виявлення резервів виробництва.

Більш докладно може визначити рівень використання виробничого потенціалу з урахуванням впливу факторів зовнішнього або внутрішнього середовища, застосувавши виробничу функцію:

$$P_z = RT^a S^b F^c \tag{3}$$

де R – коефіцієнт приведення;

T – трудовий потенціал;

S – потенціал предметів праці;

F – потенціал засобів праці;

a, b, c – коефіцієнти, що характеризують вплив певного чинника на рівень використання ресурсного потенціалу.

Рівень зменшення ресурсного потенціалу від впливу факторів можна записати в формалізованому вигляді, для цього зробимо припущення, що у внутрішньому середовищі генерується вплив від одного елемента на кожен вид ресурсів, а від зовнішнього середовища – від декількох:

Таблиця 1. Принципи ефективного використання ресурсного потенціалу підприємств

Принцип	Суть принципу
Системності	Використання всіх ресурсів підприємств збалансоване, не допускати значних відхилень в технологічному ланцюжку, за потужностями, враховуючи впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.
Структурності	До структурними характеристиками слід віднести цілісність ресурсного потенціалу, відповідно до якої, всі елементи виконують загальну цільову функцію, що стоїть перед системою. Взаємозв'язок і взаємодія елементів ресурсного потенціалу, як необхідна умова забезпечення його системної цілісності забезпечують узгодженість у функціонуванні і дозволяє досягти нових якостей, не властивих для елементів до початку їх взаємодії.
Цільової орієнтації	Дії всіх структурних підрозділів повинні бути узгоджені, підкорятися складася стратегії і тактиці.
Економічної самостійності	Для забезпечення конкурентоспроможності продукції і послуг підприємства повинні спільно сформувати план дій, на найближчий період так і на перспективу всіх підрозділів.
Узгодженості	Серед структурних підрозділів підприємства повинна бути узгодженість в технології, маркетингових досліджень, рух фінансових ресурсів. У зовнішньому середовищі підприємствам доцільно погоджувати спільні дії щодо оподаткування, митних квот, залізничних тарифів, рівню рентабельності і т.д.
Адекватності	Дії структурних підрозділів повинні адекватно реагувати на вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища і формувати оптимальні напрямки дій.
Соціальної справедливості	За нинішніх умов ефективного використання ресурсного потенціалу великого значення набуває використання трудового потенціалу, тому власникам і менеджерам підприємств необхідно гуманно підходити до функціонування цього виду ресурсу. Це можуть бути узгоджені дії адміністрації і трудового колективу щодо режиму праці і відпочинку, рівня оплати праці, соціальних гарантій та інших мотиваційних факторів.

Джерело: побудовано автором

$$P_j = f \sum_{i=1}^n O_n D_{oi} + \sum_{i=1}^n M_n D_{mi}, \quad (4)$$

де P_j – рівень зниження виробничого потенціалу від впливу факторів;

O_n – дія одноелементних чинників;

M_n – дія багатоелементних чинників;

D_{oi} , D_{mi} – коефіцієнти, що враховують частку факторів, відповідно, внутрішнього і зовнішнього середовища в загальному їх обсязі.

Пропоновані критерії використання ресурсного потенціалу дозволяють оперативно орієнтуватися при формуванні поточних цілей підприємства.

Як відомо, потенціал будь-якого рівня виникає в результаті взаємодії ресурсів і компетенцій, які його забезпечують, а тому нарощування ресурсного потенціалу полягає в поліпшенні стану використання цих ресурсів.

Основними напрямками підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства є:

- забезпечення зростання обсягів виробництва за рахунок впровадження досягнень науково-технічного прогресу, рівня механізації і автоматизації;
- підвищення продуктивності праці робітників, що сприяє економії матеріальних витрат, підвищує культуру і безпеку виробництва;
- технічне вдосконалення засобів праці, що забезпечує заміну застарілої техніки,
- модернізація устаткування, механізація допоміжних і обслуговуючих виробництв;
- вдосконалення управління виробництвом на базі сучасної комп'ютерної техніки;
- впровадження передових прийомів і методів праці, організацію і обслуговування робочих місць;
- підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників;
- набір персоналу, якому притаманні такі якості як: адаптованість, інноваційність, професійна мобільність, дисциплінованість і вмотивованість;

1. Вишневецька О. М. Формування та оцінювання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / О. М. Вишневецька // Вісник ХНАУ. – 2007. – № 3. – С. 27-32.

2. Вініченко І. І. Ефективність використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / І. І. Вініченко, Ю. О. Сорока // Інвестиції: практика та досвід. – № 22. – 2015. – С. 34-37.

3. Захарова Е. Н. Управление ресурсным потенциалом аграрного предприятия на основе системного подхода / Е. Н. Захарова, Р. К. Бельмехов // Экономика устойчивого развития. – 2013. – № 13. – С. 127-134.

4. Капітанець Ю. О. Ефективність використання ресурсів аграрного виробництва [Електронний ресурс] / Ю. О. Капітанець // Сталій розвиток економіки Всеукраїнський науково-виробничий журнал – Електронний ресурс.

5. Осауленко О. Г. Сталій соціально-економічний розвиток: моделювання та управління / О. Г. Осауленко. – К., 2014. – 176 с.

6. Павлов В. І. Економічний потенціал регіону: діагностика і реалізація: монографія / В. І. Павлов, С. О. Лукін. – Луцьк: Надстир'я. – 160 с.

7. Трегобчук В. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні та практичні аспекти) / В. Трегобчук, А. Юзефович, Д. Крисанов, О. Попова, В. Прадун, Н. Скурська – К.: Інститут економіки НАН України, 2013. – 259 с.

8. Collis D. J. Research Note: How Valuable are Organizational Capabilities? // Strategic Management Journal. 2014. № 8. P. 148-157.

9. Teece D., Pisano G., Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management // Strategic Management Journal. 2017. № 18. P. 15-30.

10. Sirmon D. G., Gove S., Hitt M. A. Resource management in dyadic competitive rivalry: the effects of resource bundling and deployment // Academy of Management Journal. 2016. Vol. 5. P. 927.

E-mail:kustrichlilya@gmail.com

- раціональне використання виробничих запасів, ліквідація наднормативних запасів, вдосконалення нормування і вдосконалення організації постачання;
- впровадження прогресивної, безвідходної і маловідходної технології;
- раціональна організація збуту готової продукції, застосування прогресивних форм розрахунків.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасні умови функціонування підприємств є надзвичайно складними. Серед основних завдань, що стоять перед українськими підприємствами, велике значення необхідно приділяти ефективному використанню всіх ресурсів і резервів виробництва, можливості реалізувати, оптимально використовуючи, наявний ресурсний потенціал.

За умов мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища досягнення шляхів ефективного використання ресурсного потенціалу та його оцінка є непростим завданням.

Розробка універсальної методики в цьому випадку неможлива, оскільки кожне підприємство має свій унікальний набір ресурсів. Запропоновані шляхи активізації ресурсного потенціалу сприятимуть більш повному його використанню.

Перспективи подальших досліджень. Уявлення про величну ресурсного потенціалу підприємства та окремих його елементів дозволяє управляти характеристиками потенціалу, в результаті чого з'являється можливість цілеспрямованої дії на віддачу ресурсів. Перспективною є можливість використання цього показника в стимулюванні праці керівників та спеціалістів підрозділів підприємства, для побудови системи умовних оцінок діяльності підприємства та галузі.

Тому, з метою подальшого дослідження проблем використання ресурсного потенціалу підприємства, слід у подальшому спланувати дослідження у напрямку стратегічних аспектів формування і використання ресурсного потенціалу.

УДК 657.1

Ляхович Г.І.

кандидат наук з державного управління,

доцент, директор,

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту

Тернопільського національного економічного університету

АУТСОРСИНГ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ З ПОЗИЦІЇ ТЕОРІЇ ТРАНЗАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

У статті розглянуто підхід до трактування сутності аутсорсингу з точки зору теорії транзакційних витрат та досліджено механізм прийняття рішення про передачу бізнес-процесів в сфері бухгалтерського обліку на аутсорсинг. Визначено сутність витрат на ведення обліку та витрат на організацію ведення бухгалтерського обліку і встановлено, що такі витрати можуть бути внутрішніми або зовнішніми. Витрати внутрішні, якщо здійснюються в межах підприємства, а зовнішні й випадку, коли використовуються послуги сторонніх (зовнішніх) організацій. Розглянуто фактори, що впливають на розмір транзакційних витрат при веденні бухгалтерського обліку власними силами підприємства та із залученням сторонньої організації.

Ключові слова: аутсорсинг, аутсорсинг в бухгалтерському обліку, бухгалтерський облік, теорії аутсорсингу, концепції аутсорсингу, теорія транзакційних витрат.

АУТСОРСИНГ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ С ПОЗИЦИИ ТЕОРИИ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Ляхович Г.И.

В статье рассмотрен подход к трактовке сущности аутсорсинга с точки зрения теории транзакционных издержек и проведено исследование механизма принятия решения о передаче бизнес-процессов в сфере бухгалтерского учета на аутсорсинг. Определено сущность затрат на ведение учета и затрат на организацию ведения бухгалтерского учета, а также установлено, что такие затраты могут быть внутренними или внешними. Расходы внутренние, если осуществляются в пределах предприятия, а внешние в случае, когда используются услуги сторонних (внешних) организаций. Рассмотрены факторы, воздействующие на размер транзакционных издержек при ведении бухгалтерского учета собственными силами предприятия и с привлечением сторонней организации.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсинг в бухгалтерском учете, бухгалтерский учет, теории аутсорсинга, концепции аутсорсинга, теория транзакционных издержек.

OUTSOURCING IN ACCOUNTING FROM THE PERSPECT OF THE THEORY OF TRANSACTIONAL COSTS

Lyakhovych H.

In the paper the approach to essence of outsourcing from the point of view of the theory of transaction costs has been considered. A study was made of the mechanism of decision-making on the transfer of business processes in the field of accounting for outsourcing. The essence of the cost of accounting and the cost of organization of accounting has been determined. It has been established that such costs can be internal or external. Internal costs, if carried out within the enterprise, and external in the case when the services of external organizations are used. Factors affecting the amount of transaction costs when accounting by the company's own forces and with the involvement of an external organization has been considered.

Keywords: outsourcing, outsourcing in accounting, accounting, outsourcing theory, outsourcing concepts, theory of transaction costs.

Постановка проблеми. Аутсорсинг в бухгалтерському обліку передбачає часткову або повну передачу певних облікових процесів на виконання іншій компанії, яка спеціалізується на наданні такого виду послуг та виконанні такого виду робіт. Дана форма організації бухгалтерського обліку є альтернативою для самостійного ведення бухгалтерського обліку силами самого підприємства. Проте перед керівництвом підприємства на етапі організацію системи бухгалтерського обліку на підприємстві стоїть важливе питання про вибір із цих двох можливих форм.

Існують різні теорії, які пояснюють причини пере- ведення бізнес-процесів на аутсорсинг, проте в нашому дослідженні зосередимо увагу саме на теорії транзакційних витрат, яка, на нашу думку, найбільш вдало пояснює причини аутсорсингу в сфері бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань аутсорсингу займалися такі вчені, як Т. Алімов, Б. Анікін, В. Боков, О. Білоус, П. Брінь, В. Вайнштейн, І. Грозний, О. Добронравов, О. Єрмо-

шина, А. Загородній, С. Баден-Фуллер, К. Кетлер, Д. Таргет, В. Хайт, Дж. Б. Хейвуд, Дж. Хендрі та інші. Теорію транзакційних витрат та її застосування в різних сферах економіки досліджували Р. Коуз, Д. Норт, О. Уільямсон, Дж. Уолліс та багато інших.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є обґрунтування аутсорсингу в сфері бухгалтерського обліку на основі теорії транзакційних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з основних теорій, що пояснює аутсорсинг є теорія транзакційних витрат. Це пояснюється тим, що дана теорія розроблялася для умов обмеженості ресурсів, в яких фірми намагаються максимізувати свій прибуток та підвищити ефективність діяльності. Теорія постіндустріального суспільства Дж. К. Гелбрейта [2] також підходить до питання організації фірми з позиції найбільш ефективного та раціонального використання наявних ресурсів, і не лише матеріальних або фінансових. Як зазначають В.В. Бондарчук та А.В. Рабошук [1], відповідно до позиції Гелбрейта, природа сучасної технології вимагає деталізованих технічних знань, талановитих, здатних вирішувати проблеми працівників, якісного і масштабного планування, а в кінцевому результаті і його ефективної координації. Крім того, це стратегічні кадри, які приймають рішення щодо діяльності фірми, яким вчений надає місце в класі бізнес-фахівців, які відповідальні за діяльність. Гелбрейт Дж.К. зараховує юристів, бухгалтерів, технічних фахівців, стратегічних планувальників і працівників з високим рівнем володіння необхідними знаннями виробничого процесу до групи, яку називає «техноструктура». Відповідно, це, передусім, знання, включені в усталені практики планування організації, а не певні приватні особи, які мають владу в корпорації або керівну посаду. Техноструктура втілює технічні знання, досвід та інтуїцію і знаходить своє вираження й взаємозалежному і органічному соціальному процесі. Прийняття рішень у таких умовах – в поєднанні знань фахівців та інформаційних асиметрій ринку – становить адекватну відповідь на складні процеси та невизначеність економічного середовища [1].

Фундаментальна праця О. Уільямсона [5] заснована на припущенні, що теорія транзакційних витрат розглядає транзакцію, як основний структурний елемент аналізу, який лежить в основі прийняття управлінських рішень на підприємстві. Аналогічним чином, при прийнятті рішення щодо використання аутсорсингу в сфері бухгалтерського обліку, теж можна в якості структурного елементу розглядати транзакцію, тобто певну роботу (дію) з ведення бухгалтерського обліку.

Уільямсон спочатку зосередив свою увагу на тому, які існують відмінності в транзакціях між фірмою та ринком, хоча в обох цих випадках є певний набір дій, який повторюється і є незмінним. При цьому, в основі даної теорії є два припущення про поведінку управлінського персоналу. Перше з них полягає в тому, що менеджмент компанії володіє обмеженою раціональністю, яка властива людям. Наслідком цього є неможливість сформулювати ідеальний контракт та вирішити всі проблеми, що виникають на підприємстві. Друге припущення ґрунтується на тому, що сторони контракту заздалегідь готові надавати неправдиву або неповну інформацію задля досягнення додатковий переваг або переваг.

Основним питанням при прийнятті рішення про передачу на аутсорсинг бухгалтерських бізнес-процесів є порівняння витрат на здійснення таких процесів. Розмір транзакційних витрат залежить від трьох основних факторів: частоти здійснення операцій, що передаються на аутсорсинг; невизначеності, що пов'язана з такими операціями; специфічності активів, що використовуються у здійсненні таких операцій.

Прийняття рішення про те, чи самостійно забезпечувати ведення бухгалтерського обліку (формуючи власну службу бухгалтерського обліку на підприємстві) або користуватися послугами сторонньої організації, здійснюється із врахуванням вищезазначених факторів із поправкою на обмеженість ресурсів. В даному випадку, обмеженими можуть бути як фінансові ресурси (для фінансування заробітної плати служби бухгалтерського обліку або оплати послуг сторонньої організації), так і людські ресурси (наявність або відсутність кваліфікованого бухгалтерського персоналу).

Специфіка бухгалтерського обліку полягає в тому, що на різних ділянках здійснюються різні облікові процеси, що потребують різної кваліфікації бухгалтерів. Тобто, управлінський персонал, що приймає рішення про передачу на аутсорсинг бухгалтерські бізнес-процеси, повинен побудувати чітку модель даних процесів і проаналізувати забезпеченість кожного процесу необхідними ресурсами і вартість таких ресурсів.

Розглянемо фактори, що впливають на розмір транзакційних витрат в контексті бухгалтерського обліку. Під частотою здійснення операцій Уільямсон розуміє інтенсивність операцій покупця на ринку, тобто як часто на підприємстві здійснюються певні облікові операції та в якій кількості. При цьому варто врахувати, що на підприємстві можуть здійснюватись різні облікові операції: одноразові, повторювані тощо. Кожна з таких операцій потребує певних затрат.

В теорії транзакційних витрат під невизначеністю розуміють невизначеність в поведінці агентів, що приймають участь у здійсненні операцій та невизначеність зовнішнього середовища. Невизначеність зовнішнього середовища становить ризики, що можуть вплинути на ведення бухгалтерського обліку: зміни законодавства, встановлення нових вимог до підприємств, хакерські атаки на програмне забезпечення, що використовується для ведення бухгалтерського обліку тощо. Невизначеність в поведінці агентів пов'язана як із можливістю того, що бухгалтери підприємства можуть невчасно виконати свої посадові обов'язки або ж компанія з надання аутсорсингових послуг може невчасно або неякісно виконати свої обов'язки.

Під специфічністю розуміється унікальність тих активів, які використовуються для ведення бухгалтерського обліку. В даному контексті передбачається унікальність бухгалтерів певної кваліфікації, що необхідна для виконання покладених на них обов'язків. Наприклад, для трансформації фінансової звітності, складеної за національними стандартами у фінансову звітність, складену за міжнародними стандартами, необхідні фахівці з відповідними знаннями та кваліфікацією.

На основі зазначених припущень, Уільямсон пропонує вирішення проблеми "купувати чи виробляти" (тобто вести бухгалтерський облік силами підприємства або передати на аутсорсинг) наступним чином. Існує два типи витрат – витрати на виробництво та

витрати на управління. Витрати на виробництво представляють собою витрати на виготовлення продукції або надання послуг. Тобто в сфері бухгалтерського обліку, це витрати на ведення бухгалтерського обліку підприємства. Витрати управління – це витрати на організацію, планування та контроль, тобто це витрати на організацію бухгалтерського обліку та підтримання його у належному стані.

Як витрати на виробництво, так і витрати на управління можуть бути внутрішніми або зовнішніми. Витрати є внутрішніми, якщо здійснюються в межах підприємства, а зовнішні у випадку, коли використовуються послуги сторонніх (зовнішніх) організацій. Для спрощення представлення інформації Уільямсон вводить наступні позначення:

Витрати на виробництво (C);

Внутрішні витрати на виробництво (Cint);

Зовнішні витрати на виробництво (Cext);

Витрати на управління (G);

Внутрішні витрати на управління (Gint);

Зовнішні витрати на управління (Gext);

Різниця у витратах на виробництво ($dC=Cint-Cext$);

Різниця у витратах на управління ($dG=Gint-Gext$).

Таким чином, якщо $dC+dG>0$, то в даному випадку доцільніше використовувати ринок для здійснення транзакцій, тобто для ведення бухгалтерського обліку варто скористатися послугами аутсорсингової компанії, оскільки внутрішні витрати на ведення бухгалтерського обліку та організацію, управління, контроль цього процесу будуть більшими за аналогічні зовнішні витрати.

Якщо $dC+dG<0$, то підприємству доцільно самотійно організувати та вести бухгалтерський облік, оскільки внутрішні витрати є меншими за зовнішні.

Якщо ж $dC+dG=0$, то для підприємства однаково (з економічної точки зору) самотійно вести бухгалтерський облік або перевести його ведення на аутсорс.

При цьому важливо зазначити, що між специфічністю активів та витратами існує взаємозв'язок. При збільшенні специфічності активів витрати на виробництво та витрати на управління зменшуються. Це означає, що при збільшенні кваліфікованості облікового

персоналу витрати на процес ведення бухгалтерського обліку та його організацію зменшуються. Це пояснюється тим, що більш кваліфіковані спеціалісти можуть покрити більший спектр облікових ділянок, що зменшує необхідну чисельність бухгалтерів та фонд оплати праці. Це характерно як для самого підприємства і штату бухгалтерів на ньому (внутрішні витрати), так і для бухгалтерів в компанії, що надає послуги з аутсорсингу (зовнішні витрати).

Проте, можлива й інша ситуація у випадку, коли вимоги до бухгалтерського обліку та податкове законодавство часто не змінюються, то на ринку існує попит на практично ідентичні бухгалтерські послуги. В цьому випадку специфічність активів (кваліфікованість спеціалістів з бухгалтерського обліку) нівелюється. У випадку, коли така специфічність знижується, то ринок отримує перевагу, оскільки за рахунок ефекту масштабу може надавати послуги більш ефективно.

Невизначеність має обернений зв'язок із витратами. Якщо збільшується невизначеність, то відбувається зменшення показника $dC+dG$. Проте, невизначеність впливає на витрати лише якщо активи є специфічними, а, оскільки теорія транзакційних витрат припускає, що всі активи володіють певним ступенем специфічності, то такий взаємозв'язок в тій чи іншій мірі спостерігається завжди.

Досліджуючи вплив частоти здійснюваних операцій на витрати, спостерігається аналогічна ситуація. Чим більше здійснюється операцій, тим менше витрачається ресурсів на одну таку операцію.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дає підстави зробити висновок про доцільність використання теорії транзакційних витрат при прийнятті рішення про доцільність передачі на аутсорсинг організацію та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. Встановлено, що використання теорії транзакційних витрат дозволяє обрати найбільш доцільний варіант для підприємства в умовах обмеженості як матеріальних, так і трудових ресурсів. Подальшим об'єктом дослідження стане визначення складових витрат для порівняння зовнішніх та внутрішніх витрат з метою апробації даної теорії.

1. Бондарчук В. В. Транснаціональні корпорації в теорії фірми Дж. К. Гелбрейта / Бондарчук В. В., Рабошук А. В. // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2016. – № 1 (75). – 203 с. – С. 136-141.

2. Galbraith J. K. *The New Industrial State* / J. K. Galbraith. – Harmondsworth, UK: Penguin, 1967. – 2d ed. 1972, 4th ed. 1985 (references are to the 2d edition unless stated).

3. Williamson O. E. *Transaction-cost economics: the governance of contractual relations* // *Journal of Law and Economics*. – 1979. – № 22 (2). – P. 233–261.

4. Williamson O. E. *The economics of organization: the transaction cost approach* // *The American Journal of Sociology*. – 1981. – № 87 (3). – P. 548–577.

5. Williamson O. E. *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. – N.Y.: Free Press, 1985. – 450 p.

6. Williamson O. E. *The Mechanisms of Governance*. – Oxford: University Press, 1996. – 448 p.

7. Williamson O. E. *Transaction cost economics: how it works; where it is headed* // *De Economist*. – 1998. – № 146 (1). – P. 23–58.

8. *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development* / ed. by O. E. Williamson, S. G. Winter. – Oxford: University Press, 1993. – 244 p.

E-mail: kaffinance@ukr.net

УДК 658:621

Маршук Л.М.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет*

РОЗРОБКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено сутнісну диференціацію поняття механізм та організаційно-економічний механізм. Для збільшення ефективності від використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємств промисловості, необхідним є доцільне поєднання організаційного та економічного аспектів механізму управління фінансово-господарською діяльністю суб'єкта. Виокремлено базові принципи на основі яких має створюватися модель організаційно-економічного механізму формування та використання ресурсно-фінансового потенціалу промислового підприємства та визначено завдання, які варто виконати при розробці організаційно-економічного механізму формування та використання потенціалу підприємства. Сформульовано етапи побудови моделі організаційно-економічного механізму формування і використання ресурсно-фінансового потенціалу машинобудівного підприємства та охарактеризовано економічну та організаційну складові механізму управління потенціалом господарюючого суб'єкта.

Ключові слова: ресурсно-фінансовий потенціал, механізм, організаційно-економічний механізм, формування та використання потенціалу, підприємства промисловості.

РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНО-ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Маршук Л.Н.

В статье исследовано сущностную дифференциацию понятия механизм и организационно-экономический механизм. Для увеличения эффективности использования ресурсно-финансового потенциала предприятий промышленности, необходимо целесообразное сочетание организационного и экономического аспектов механизма управления финансово-хозяйственной деятельностью субъекта. Выделены базовые принципы на основе которых должна создаваться модель организационно-экономического механизма формирования и использования ресурсно-финансового потенциала промышленного предприятия и определены задачи, которые следует выполнить при разработке организационно-экономического механизма формирования и использования потенциала предприятия. Сформулированы этапы построения модели организационно-экономического механизма формирования и использования ресурсно-финансового потенциала машиностроительного предприятия и охарактеризовано экономическую и организационную составляющие механизма управления потенциалом хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: ресурсно-финансовый потенциал, механизм, организационно-экономический механизм, формирования и использования потенциала, предприятия промышленности.

DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FORMING AND USE OF RESOURCE-FINANCIAL POTENTIAL OF ENTERPRISE

Marshuk L.

The article deals with the essential differentiation of the concept of mechanism and organizational and economic mechanism. In order to increase efficiency from the use of resource and financial potential of industrial enterprises, it is necessary to combine the organizational and economic aspects of the mechanism of financial and economic activity of the subject. The basic principles on the basis of which a model of organizational and economic mechanism for the formation and use of the resource and financial potential of an industrial enterprise should be set out. The tasks to be performed in developing the organizational and economic mechanism of formation and use of the potential of the enterprise are determined. The stages of construction of the model of organizational and economic mechanism for the formation and use of the resource and financial potential of the machine-building enterprise are formulated. The economic and organizational components of the management mechanism of a potential economic entity are described.

Keywords: resource-financial potential, mechanism, organizational and economic mechanism, formation and use of potential, industrial enterprises.

Постановка проблеми. За нинішніх умов ведення бізнесу, кожний господарюючий на ринку суб'єкт потребує розробки моделі організаційно-економічного механізму використання ресурсно-фінансового потенціалу, інтегрованого із власними стратегічно визначеними орієнтирами. Модель зазначеного організаційно-економічного механізму повинна настільки вдало поєднувати роботу

усіх підсистем підприємства та взаємодіяти із зовнішнім середовищем, щоб не тільки забезпечити виконання поставлених цілей підприємства, а сприяти пришвидшенню їх реалізації. З метою нарощування існуючих можливостей та збільшення ефективності від використання ресурсно-фінансового потенціалу машинобудівного підприємства, постає необхідність у поєднанні організа-

ційного та економічного аспектів механізму управління фінансово-господарською діяльністю суб'єкта. Як організаційний, так і економічний механізми знаходяться у тісному взаємозв'язку, а від рівня налагодженості даного зв'язку залежить ефективність функціонування підприємства. Розробка організаційно-економічного механізму формування та використання ресурсно-фінансового потенціалу на підприємстві необхідна як для контролю ресурсної бази, так і з метою оцінювання та прогнозування розвитку фінансових можливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності поняття механізм, як багатогранної економічної категорії, зокрема й механізму управління потенціалом підприємства, його різновидів, займалося багато вітчизняних та зарубіжних учених, серед них Амош А., Андрійчук В., Осіпов Ю., Лисенко Ю., Мочерний С., Саблук П., Чухно А., Шеремет О., Філіпішин І., Овечкіна О., Фесенко І., Курмаєв П. та ін. Враховуючи сучасний стан економіки країни, умови функціонування промислових підприємств, питання напрямів розвитку їх потенціалу потребує подальшого дослідження із урахуванням особливостей господарювання, усіх внутрішніх та зовнішніх чинників впливу на фінансово-господарську діяльність.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження особливостей побудови механізму формування та використання потенціалу промислового підприємства, в розрізі організаційної та економічної підсистеми управління діяльністю суб'єкта, для збільшення ефективності функціонування за нинішнього стану економіки країни.

Виклад основного матеріалу. Необхідність управління ресурсно-фінансовим потенціалом обумовлена зростанням складності побудови об'єктів менеджменту, різноманітністю залежностей між ними, збільшенням об'єму інформаційних даних, нинішніми несприятливими умовами ведення бізнесу. Тому розроблення та впровадження відповідного механізму має забезпечити виконання усіх дій (процесів) для реалізації поставлених цілей в управлінні потенціалом підприємства.

Походження та теоретичний розвиток категорії «механізм» має змістовне підґрунтя, але при цьому залишається дискусійним та потребує подальших досліджень. В економічній науці широко використовуються похідні поняття «господарський механізм», «економічний механізм», «соціально-економічний механізм», «організаційно-економічний механізм», «фінансовий механізм», «ринковий механізм» тощо. Отже, розглядаючи організаційно-економічний механізм як систему, науковці наголошують, що це:

- система економічних важелів;
- система, що визначає порядок конкретних дій;
- система управління;
- система методів, операцій, важелів, організаційних структур та їх взаємозв'язків;
- система елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес;
- система організаційних та економічних форм і методів ведення господарства.

В загальному можна визначити, що організаційно-економічний механізм – це сукупність елементів організаційного та економічного характеру (об'єктів, суб'єктів, цілей, завдань, способів взаємодії, методів, важелів, інструментів тощо), взаємозв'язаних та взаємодіючих між собою із рухливими внутрішніми та зовнішніми зв'язками на макро-, мезо-, мікрорівнях економіки, її міжгалузевих комплексів, галузей, первинних ланок тощо, ефективність реалізації якого залежить від здатності створювати відсутні у конкретний момент зв'язки, елементи, стимули тощо. На будь-якому етапі формування економічних відносин організаційно-економічний механізм має підпорядковуватись об'єктивним закономірностям розвитку суспільства [1].

Модель організаційно-економічного механізму формування та використання ресурсно-фінансового потенціалу промислового підприємства має формуватися на основі сукупності базових принципів, зокрема:

- згуртованості усіх складових організаційно-економічного механізму управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства, їх раціональному поєднанні між собою;
- поєднання основоположних елементів механізму, системи методів, інструментарію із загальними визначеними поточними та стратегічними цільовими орієнтирами господарюючого суб'єкта;
- врахування, при формуванні та використанні ресурсно-фінансового потенціалу підприємства, сучасного державного реформування економічної системи, зміни векторів ринків збуту продукції та активних євроінтеграційних процесів в країні.

На сучасному етапі розвитку економічних наук існує досить велика кількість підходів до сутнісного розкриття категорії «механізм» (рис. 1).

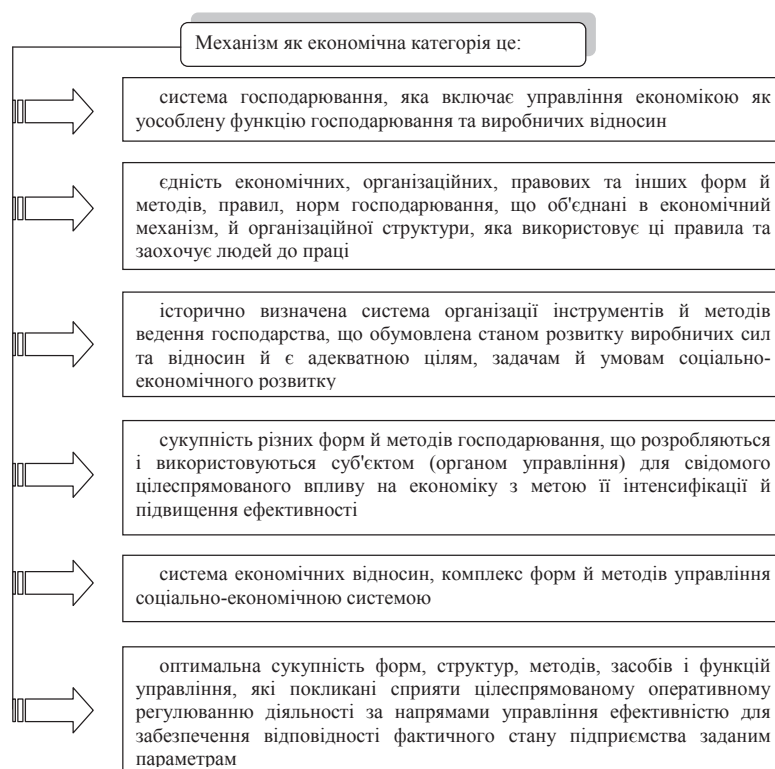


Рис. 1. Підходи до сутнісного розкриття категорії «механізм» [2, с. 41; 3, с. 128]

На нашу думку «механізм» є більш ширшою категорією ніж «система», адже включає не тільки перелік взаємопов'язаних складових, а й важелі, інструментарій впровадження елементів системи у фінансово-господарську діяльність суб'єкта.

Організаційний механізм формулюють як складну сукупність організаційних рішень, за допомогою яких використовуються найбільш ефективні форми участі працівників в управлінні системою. До нього науковці відносять інструкції, розпорядження, організаційні вимоги, устав, регламент, дисципліну, відповідальність та ін. В управлінні головну роль відіграє економічний механізм, який значною мірою впливає на формування і функціонування складових організаційного механізму. Як стверджують керівники різних підприємств, на практиці ці механізми є невіддільними один від одного. З визначень економічного та організаційного механізмів, запропонованих спеціалістами з управління, випливає, що організаційно-економічний механізм – це система, яка покликана формувати та регулювати відносини об'єкта управління з внутрішнім і зовнішнім середовищем через економічні важелі для досягнення кінцевої мети [2, с. 46-50].

Організаційно-господарський механізм можна визначити як сукупність організаційних та економічних важелів, що діють на організаційні та економічні параметри системи управління та сприяють отриманню конкурентних переваг, формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу та ефективності діяльності підприємства в цілому. Доопрацювання й деталізації потребують питання формування структури господарського та організаційно-господарського механізму. Організаційно-господарський механізм лежить в основі функціонування господарського механізму і відбиває сукупність економічних та організаційно-адміністративних важелів та методів, за допомогою яких здійснюється регулювання фінансово-економічних, виробничо-технологічних та організаційно-технічних процесів та відносин з метою впливу на кінцевий результат підприємства. Складовими частинами господарського механізму підприємства є організаційно-економічний, соціальний та правовий механізми, які між собою є взаємопов'язаними. Соціальний механізм функціонування підприємства містить сукупність методів та прийомів, за допомогою яких підвищуються професійні та особистісні відносини працівників підприємства. Щодо правового механізму, то він перебуває в тісній взаємодії з організаційно-економічним та соціальним механізмом, визначає правила діяльності суб'єктів господарювання, їх обов'язки, права та відповідальність перед суб'єктами економічної системи. Саме рушій розвитку й удосконалення господарського механізму підприємства загалом та його складових зокрема полягає у взаємодії усіх трьох механізмів [4, с. 233].

Організаційно-економічний механізм формування та використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємств машинобудівної галузі повинен забезпечити:

- удосконалення усіх підсистем управління, задіяних в процесі підвищення ефективності використання ресурсно-фінансового потенціалу;
- обрання критеріїв та аналіз стану ресурсно-фінансового потенціалу підприємства;

– визначення факторів, що впливають на використання потенціалу підприємства;

– використання дієвої системи оцінювання та прогнозування ресурсно-фінансового потенціалу;

– підвищення рівня продуктивності праці, моніторинг зовнішнього середовища з метою запобігання негативних факторів впливу;

– формування та провадження ефективних управлінських рішень, що в цілому впливатимуть як на потенціал підприємства, так і на результативність його діяльності.

Виходячи з досвіду промислових підприємств інших країн, значного розповсюдження у використанні здобула система збалансованих показників та споріднені з нею системи і моделі управлінського контролю за збалансованим (поточним і стратегічним) формуванням потенціалу. Для вітчизняних підприємств проблематичним залишається методика обрання окремих показників, що мають бути включені у дану збалансовану систему показників [5, с. 118-119]. Організаційно-економічний механізм управління – це форма організації взаємодії учасників ринку, структур і відділів підприємства, внутрішніх бізнес-процесів, а також економічні методи і механізми забезпечення цієї взаємодії. У більш вузькому сенсі – це система організаційно-економічних заходів, що стосуються підвищення ефективності виробництва послуг, що означає наявність взаємопов'язаних організаційно-адміністративних і економічних заходів.

Обрання організаційно-економічного механізму формування та використання потенціалу, його концепція залежать від обраних підприємством цілей розвитку, напрямів стратегічного розвитку. При формуванні організаційно-економічного механізму, а також його основних елементів варто розв'язати такі завдання:

– сформулювати цілі, завдання та принципи механізму управління;

– розкрити умови та фактори функціонування механізму управління;

– визначити суб'єкти механізму управління;

– виокремити об'єкти управління;

– опрацювати методи, способи та інструменти управління;

– розробити систему моніторингу отриманих результатів.

Цілями побудови ефективного організаційно-економічного механізму управління можуть бути наступні: зростання капіталізації бізнесу, отримання максимального прибутку, підвищення конкурентних переваг, збільшенні частки ринкового присутності. Залежно від обраного напрямку розвитку відбувається ранжування цілей за ступенем важливості, відповідно до цього ставляться основні завдання формування механізму управління:

– оптимізація внутрішніх бізнес-процесів підприємства;

– збільшення швидкості прийняття інновацій;

– облік факторів ефективності виробництва послуг при формуванні стратегічних і оперативних управлінських рішень [6].

Побудова моделі організаційно-економічного механізму формування і використання ресурсно-фінансового потенціалу машинобудівного підприємства відбувається у певній послідовності (рис. 2).

У розрізі системно-структурного аспекту організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом можна визначити як систему взаємозв'язаних методів, регуляторів, алгоритмів управління, норм і нормативів, використання яких (з дотриманням певних принципів і методик), безпосередньо пов'язано з підвищенням ресурсовіддачі й рентабельності виробництва, збільшенням ресурсних можливостей як підприємств, так і промислового вузла в цілому. Стосовно підприємств у складі організаційно-економічного механізму управління їх ресурсним потенціалом можна виокремити такі взаємопов'язані підсистеми: підсистему забезпечення, функціональну підсистему, цільову підсистему [7, с. 30-31].

Економічна складова організаційно-економічного механізму управління потенціалом буде полягати не тільки у методах, але й у цілях його функціонування. Економічна складова відповідає за фінансове забезпечення, сприяє розвитку трудових ресурсів і нарощуванню інтелектуального потенціалу. Організаційна складова наповнюється більш широким змістом як організація економічних цілей взагалі, а не обмежується тільки організаційними методами управління, тобто вона містить у собі й організаційно-структурні, і соціально-психологічні, й адміністративні аспекти. Організаційна складова механізму управління потенціалом підприємства передбачає виконання таких функцій як вибір і обґрунтування методів організації і регулювання діяльності, а також впровадження прогресивних форм організації праці і ефективної системи її мотивації [8, с. 141].

Висновки. Ефективність формування та використання ресурсно-фінансового потенціалу промислового



Рис. 2. Етапи побудови моделі організаційно-економічного механізму формування і використання ресурсно-фінансового потенціалу машинобудівного підприємства

підприємства визначається механізмами, що будуть застосовані управлінським персоналом при його управлінні. Модель організаційно-економічного механізму дає змогу визначити взаємоузгодженість усіх процесів, що відбуваються на підприємстві під впливом чинників зовнішнього ринкового оточення та стану економіки країни. Основними концептуальними засадами механізму формування та використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємства є поєднання організаційних аспектів управління можливостями суб'єкта із економічними, налагодження швидкого реагування на зміни умов функціонування та адаптованості до них із забезпеченням запланованих темпів виробництва, збуту продукції та рівня прибутковості діяльності.

1. Хринюк О. С. Генезис наукової думки щодо поняття «організаційно-економічний механізм» / О. С. Хринюк, М. О. Дергалюк // Збірник «Актуальні проблеми економіки і управління». – 2017. – № 14. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/10>.

2. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: Монографія. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.

3. Назарова Т. Ю. Механізм управління фінансовим потенціалом промислових підприємств на основі синергетичного підходу / Т. Ю. Назарова // Економіка та держава. – 2016. – № 8. – С. 127–130.

4. Чукіна І. В. Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств [Текст] / І. В. Чукіна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 230-236.

5. Яремко І. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації потенціалу економічних систем / І. Яремко // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4 (29). – С. 116-120.

6. Актёлова О. П. Формирование организационно-экономического механизма управления [Электронный ресурс] / Актёлова О. П. // IX Всероссийская научно-техническая конференция с международным участием, посвященная 385-летию со дня основания г. Красноярск. – Режим доступа : <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2013/thesis/s070/s070-001.pdf>.

7. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом будівельних підприємств : монографія / І. В. Філіпішин, О. А. Овечкіна. – Севеодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Дала, 2017. – 148 с.

8. Фесенко І. А. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом вугледобувних підприємств / І. А. Фесенко // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1 (17). – С. 138-142.

E-mail: lina.marsh.m@gmail.com

УДК 351.863:339.9

Носирєв О.О.

кандидат географічних наук,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та фінансів,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ЕКЗОГЕННІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ¹

У статті проведено аналіз екзогенних факторів впливу на стратегічні орієнтири розвитку промислових підприємств машинобудівної галузі в Україні. Розглянуто підходи до формування механізмів регулювання впливу зовнішніх факторів на стратегічний розвиток підприємств машинобудівного комплексу з позицій проактивного управління. Досліджено екзогенні чинники, що стримують стратегічний розвиток вітчизняних промислових підприємств машинобудування України, наведено основні показники стану галузі. Окреслено місце машинобудівного комплексу у промисловості України та його роль у процесах сталого розвитку. Виявлено основні проблеми цієї галузі та негативні наслідки впливу екзогенних факторів на діяльність промислових підприємств. Запропоновано основні напрями зменшення негативного впливу екзогенних факторів на розвиток машинобудівного комплексу України з позицій проактивної державної промислової політики.

Ключові слова: екзогенні фактори, промисловий комплекс, стратегічний розвиток, машинобудування, сталий розвиток, промислова політика.

ЭКЗОГЕННЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Носырев А.А.

В статье проведен анализ влияния экзогенных факторов на стратегические ориентиры развития промышленных предприятий машиностроительной отрасли в Украине. Рассмотрены подходы к формированию механизмов регулирования воздействия внешних факторов на стратегическое развитие предприятий машиностроительного комплекса с позиций проактивного управления. Исследованы экзогенные факторы, сдерживающие стратегическое развитие отечественных промышленных предприятий машиностроения Украины, приведены основные показатели состояния отрасли. Определены место машиностроительного комплекса в промышленности Украины и его роль в процессах устойчивого развития. Выявлены основные проблемы этой отрасли и негативные последствия влияния экзогенных факторов на деятельность промышленных предприятий. Предложены основные направления уменьшения негативного влияния экзогенных факторов на развитие машиностроительного комплекса Украины с позиций проактивной государственной промышленной политики.

Ключевые слова: экзогенные факторы, промышленный комплекс, стратегическое развитие, машиностроение, устойчивое развитие, промышленная политика.

EXOGENOUS FACTORS INFLUENCE THE STRATEGIC ORIENTATIONS OF INDUSTRY

Nosyriev O.

The article analyzes the impact of exogenous factors on the strategic orientations of the industrial enterprises of machine-building industry in Ukraine. The approaches to the development of mechanisms to regulate the impact of external factors on the strategic development of the machine-building enterprises with proactive management positions. Investigated exogenous constraints on the strategic development of domestic industrial enterprises of mechanical engineering Ukraine, are the key indicators of the state of the industry. The place machine building industry of Ukraine and its role in sustainable development processes. The basic problems of the industry and the negative consequences of the impact of exogenous factors on the activities of industrial enterprises. The basic direction of reducing the negative impact of exogenous factors on the development of the machine-building complex of Ukraine from positions of proactive government industrial policies.

Keywords: exogenous factors, industrial complex, strategic development, engineering, sustainable development, industrial policy.

Постановка проблеми. Розвиток промисловості України відбувалася під впливом збереження виробничих інтеграційних зв'язків із пострадянським простором, зростаючої сировинної складової виробництва, скорочення питомої ваги виробництва інноваційної продукції з високою доданою вартістю

¹ Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом № Ф70/17593 Державного фонду фундаментальних досліджень.

і посилення рівня експортної орієнтації виробництва на машинобудівних підприємствах України. Значний вплив на ці процеси зумовлено впливом екзогенних (зовнішніх) макроекономічних факторів. Проблема підтримки на належному рівні стратегічного розвитку промислових підприємств провідних галузей національної економіки, зокрема машинобудівного комплексу, у сучасних умовах набуває надзвичайно важливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне та методологічне розроблення питань, пов'язаних з аналізом чинників зовнішніх факторів впливу на діяльність підприємств машинобудівного комплексу, міститься в роботах таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: В.П. Вишневський, І.П. Булеєв, Ю.В. Кіндзерський, А.І. Амоша, Ю.Б. Іванов, М.О. Кизим, О.Є. Кузьмін, І.О. Піддубний, В.С. Пономаренко, Л.Г. Ліпич, І.О. Галиця, О.М. Тридід, Ю.С. Залознова, В.В. Шпілевський, П.Г. Перерва, М.О. Солдак, В.Є. Хаустова, М. Портер, Дж. Макартур, Дж. Робінсон, І. Ансофф, А. Чандлер, Р. Дункан, К. Боумен. Кожен з цих дослідників акцентує увагу на факторах впливу на стратегічні орієнтири будь-якого економічного агента в умовах конкуренції та глобалізації ринків. Однак у наявних наукових роботах й дослідженнях недостатньо приділено увагу комплексному аналізу екзогенних факторів впливу на імперативи розвитку підприємств машинобудівного сектору з позиції подальшого впливу проактивної промислової політики.

Постановка завдання. Метою даної статті є комплексний аналіз екзогенних факторів впливу на стратегічні орієнтири розвитку промислових підприємств машинобудівної галузі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше чинники функціонування підприємств було поділено на внутрішні та зовнішні Р. Дунканом [1], причому зовнішні включали покупців, постачальників, конкурентів, соціально-політичне й технологічне середовище і відрізнялись за складністю та невизначеністю, а, наслідком цього, складність середовища визначалась такими факторами, як: передбачуваність змін у середовищі; частота появи нових товарів; гетерогенність (різноманітність) ринків, що обслуговуються, взаємозв'язки з постачальниками, покупцями й дистриб'юторами. У пізніших наукових дослідженнях фактори зовнішнього середовища почали ділити на чинники прямої дії (споживачі, конкуренти, постачальники, державні органи влади тощо) та непрямой дії (міжнародне оточення, НТП, політичні й соціально-культурні події, стан економіки тощо), а до факторів внутрішнього середовища зараховувати цілі, структуру, завдання, технології та ресурси (насамперед людські) організації.

В Україні машинобудування є надзвичайно чутливим до змін загальногосподарської кон'юнктури, першою реагуючою галуззю промисловості на економічні спади й останнім на підйоми. Більшість машинобудівних підприємств у минулому були державними монополіями й відповідно сьогодні не готові до діяльності в умовах міжнародної конкуренції, оскільки раніше їх істотно захищала держава. Вони мали високі питомі витрати виробництва, не несли значної матеріальної відповідальності за результати діяльності. Прибуток від монополю високих цін і

створення штучного дефіциту надходив державі, а не підприємству, що не давало змоги розширювати, модернізувати виробництво й сприяло зростанню дефіциту [2].

Сектор машинобудування є основним компонентом більшої за розміром переробної промисловості, внесок якого до валової доданої вартості у переробній промисловості становить 25 % і біля 3,5 % до валового внутрішнього продукту України. Сектор машинобудування складається з шести підгалузей, при цьому 51 % продукції виробляється трьома підгалуззями, пов'язаними з сектором транспорту, а саме залізничним, авіаційним/суднобудівним та автотранспортним машинобудуванням. Виробництво машин та устаткування загального призначення, а також виробництво електричного устаткування також є відносно великими підгалуззями машинобудування, внесок яких до загального випуску сектору машинобудування становить 27 % та 16 %, відповідно [3].

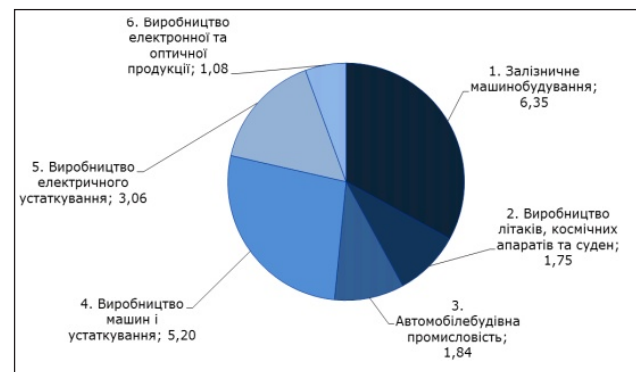


Рис. 1. Структура виробництва машинобудівного комплексу України [3]

Крім абсолютного розміру, економічна цінність сектору для країни визначається його здатністю генерувати багатство. Зі статичної точки зору, це найкращим чином відображається в концепції продуктивності (праці) – величини створеної ВДВ в розрахунок на одного працівника. Продуктивність праці залежить від капіталовкладень та інтенсивності застосування знань (технологій) в секторі, а також динаміки конкуренції на світових ринках. З метою підвищення національного багатства, в інтересах країни є сприяння секторальному переходу від менш до більш продуктивних секторів, або ж там де продуктивність є нижчою за потенціальну – підвищення продуктивності окремих секторів. Досить дивно спостерігати, що продуктивність у секторі машинобудування, і навіть на рівні більшої агрегації – в переробній промисловості – в Україні знаходиться на рівні, що є нижче середнього по країні і при чому на дуже низькому рівні. При значенні цього показника у 82 тис. грн, продуктивність праці у машинобудуванні у 2012 році становила лише 79 % від продуктивності праці у переробній промисловості (103,7 тис. грн на одного працівника) і 67 % від загальнонаціональної середньої продуктивності (121,7 тис. грн на одного працівника) [3].

Основними негативними чинниками для машинобудування України на сьогодні є: недостатня платоспроможність споживачів продукції; недосконалість механізму середньо- та довго-

строкового кредитування виробників і споживачів продукції та високі ставки кредитування; недостатня ефективність механізму часткової компенсації вартості складної техніки та фінансового лізингу; нерозвиненість інфраструктури ринку (відсутність реального моніторингу, дистрибуторської системи, фірмового технічного обслуговування); невідповідність галузі та структурування підприємств умовам вільної конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринку, насамперед щодо здатності швидко створювати й засвоювати серійне виробництво конкурентоспроможної продукції; застарілість основних фондів, низький їхній технічний рівень, відсутність обладнання, придатного до переналадження без значних витрат для впровадження ресурсозберігаючих технологій; низький кадровий потенціал; повільна адаптація підприємств машинобудування до роботи в ринкових умовах [3].

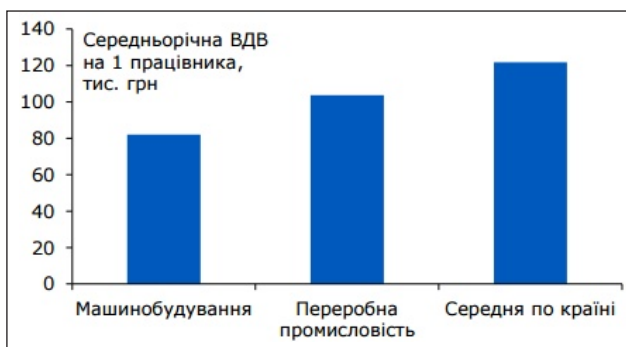


Рис. 2. Середньорічна ВДВ на 1 працівника, тис. грн. [3]

Податкова політика, безумовно – це один з основних способів заохочення інвесторів для стимулювання розвитку окремих регіонів і секторів економіки та промисловості. Досвід промислово розвинених країн свідчить, що останнім часом спостерігається значний тиск держави на користь децентралізації промисловості, прагнення знизити міру забруднення регіонів з високою концентрацією промислового виробництва. Через це знання аналітиком державної політики щодо місцерозташування проектів та їхнього цільового спрямування дозволяє врахувати різні пільги та стимули, різноманітні схеми фінансового стимулювання. Так, деякі країни, що розвиваються, надають прямі субсидії інвесторам окремих галузей



Рис. 3. Індекс промислової продукції України за 2010–2014 рр., % [5]

промисловості, які розташовуються у певних регіонах. Отже, аналітику варто проаналізувати вплив цих стимулів на економічні показники проекту, який розглядається. Часто інвестиції в зони, що розвивають експортний потенціал, звільняються від сплати податків й можуть бути прибутковими завдяки окремим видам субсидій.

Крім фіскальної політики, яка значно впливає на ефективність проекту та остаточне рішення при його відборі, на стратегічний розвиток промислових підприємств активно впливає правове середовище, що визначає умови експортно-імпортних операцій зовнішньоторговельного режиму, валютного регулювання. Законодавча база, яка забезпечує захист інтересів і прав інвесторів, правове поле у сфері трудового права можуть зробити проект економічно збитковим. В якості шляхів вирішення означених проблем на рівні управління машинобудівною галуззю слід розглянути можливість здійснення широкого комплексу внутрішньодержавних заходів, як то залучення інвестиційних ресурсів для модернізації виробничої бази машинобудівних підприємств, розвиток їхнього науково-технічного потенціалу, спроможного засвоювати новітні технології, ефективну взаємодію підприємств із закордонними партнерами на засадах кооперації, державну підтримку машинобудівної галузі [4].

Однією з найважливіших проблем сучасності залишається реалізація виготовленої продукції підприємств машинобудування. Невідповідність національної продукції вимогам світового ринку є однією з основних причин зниження обсягів реалізації продукції українських машинобудівних підприємств. Аналіз діяльності машинобудівних підприємств за 2010–2014 рр. свідчить про зниження обсягів реалізації продукції порівняно з попередніми роками й складає 7,9 %. Проте у розвинених країнах цей показник складає 25–45 %. Це є негативною тенденцією, що свідчить про знижене значення машинобудівної галузі в економіці країни [5]. Про реальний стан справ у машинобудівній галузі також свідчить індекс промислового виробництва, який в Україні має тенденцію до падіння, причому в машинобудуванні швидше за промисловість у цілому (рис. 3).

Аналіз динаміки співвідношення дебіторської й кредиторської заборгованостей свідчить про перевищення обсягу останньої. Це є ознакою нестабільного фінансового стану, що підтверджується збільшенням частки підприємств, які працюють збитково, й зменшенням тих, які отримують прибуток. За останні 5 років кількість збиткових підприємств промисловості перевищує 30 % від загальної кількості збиткових підприємств України. Рентабельність виробництва становить близько 5 %. У зв'язку з цим інвестори стали обережнішими і менше фінансують підприємства [4].

Виходячи з цього, машинобудування перетворилося на одну з найменш рентабельних галузей промисловості. Наслідком цього стало зменшення інвестицій та інновацій в галузь для реконструкції й модернізації виробництва. Через брак коштів підприємства

не мали можливості здійснювати модернізацію своєї технічної бази. Востаннє масова модернізація підприємств галузі здійснювалася у період індустріалізації та у повоєнні роки.

Отже, загальною проблемою низької ефективності роботи вітчизняних машинобудівних підприємств залишаються низька ефективність менеджменту, недосконалість маркетингової роботи, відсутність фінансових джерел для технологічного оновлення підприємств. Також через зменшення зовнішнього попиту відбулося зниження експорту продукції машинобудування, зменшення обсягів виробництва та збільшення кількості готової продукції на складах, погіршення фінансових результатів. Причиною цього – виробничі потужності українських машинобудівних підприємств зношені понад 60 %. Крім того, неухильно підвищуються виробничі витрати через подорожчання сировини, енергоносіїв, тарифного тиску залізничних перевізників. Щодо людського чиннику, найактуальнішою на сьогодні є проблема незадовільної мотивації персоналу машинобудівних підприємств, що зумовлена передусім низькою заробітною платою, яка навіть в Україні нижче за середню по промисловості, не кажучи вже про заробітну плату в галузі машинобудування у високо-розвинених країнах світу, а також незадовільними умовами праці [6].

Важливо також при визначенні показників прибутковості підприємства враховувати фактор інфляції. Адже періоди зростання інфляції створюють несприятливі умови для інвестиційної діяльності. Ймовірність прийняття помилкових інвестиційних рішень в цей період різко зростає. Це передусім тому, що в умовах високих темпів інфляції значно спотворюється звітна бухгалтерська інформація підприємства. Використовуючи цю інформацію, інвестори та інші користувачі бухгалтерської звітності підприємства проводять його фінансовий аналіз, в тому числі й аналіз показників рентабельності, ризикуючи отримати помилкові результати та далеку від реальної картину фінансового стану підприємства.

Система постачання підприємства вимагає тісної взаємодії з постачальниками, оскільки зайві запаси пов'язують гроші і знижують ділову активність підприємства. Самовиживання й ефективне функціонування машинобудівного підприємства залежить від його здатності знаходити споживача своєї продукції й задовольняти його запити. Споживачі вирішують які саме товари потрібні, за якою ціною, що визначає для підприємства-виробника кінцеві результати, а також впливає на постачальників матеріалів та трудові ресурси. Машинобудівне підприємство орієнтує збут своєї продукції в основному на достатньо великі групи споживачів, від яких воно найбільше залежить.

Визначення зовнішніх факторів макrorівня необхідно для забезпечення умов стійкого та ефективного функціонування промислових підприємств, зокрема підприємств машинобудування. Ця група факторів включає економічну, соціальну, політико-правову, технологічну та екологічну підсистеми. На сьогодні для підприємств машинобудування актуальним є вплив таких факторів макrorівня:

- серед економічних факторів: динаміка ВВП, динаміка ставки курсу рефінансування НБУ, інфляція, рівень безробіття, платоспроможний попит, динаміка курсу гривні, система оподаткування тощо;
- серед соціальних факторів: демографічні зміни, динаміка зайнятості, ставлення до праці та відпочинку, вплив ЗМІ, соціальна мобільність населення тощо;
- серед політико-правових факторів: зміна законодавства, податкова політика, зовнішньоекономічне законодавство, рівень державного регулювання у галузі тощо;
- серед технологічних факторів: нові патенти, тенденції НДДКР, розвиток технологій, захист інтелектуальної власності, нові продукти (швидкість оновлення, джерела ідей) тощо;
- серед екологічних факторів: рівень ресурсозбереження, продукція, сертифікована по екологічних параметрах, вплив діяльності машинобудівного підприємства на довкілля тощо.

Зовнішні фактори мезорівня залежать від регіонального економічного середовища підприємства, а також пріоритетності їхнього розвитку для результатів діяльності регіону. Серед зовнішніх факторів мезорівня для машинобудівних підприємств виділяють географічне розташування промислового підприємства, рівень політичної стабільності у регіоні, особливості економічної ситуації, її податкової, бюджетної, інвестиційної, антимонопольної та приватизаційної політики, ресурсозабезпеченість регіону, стан ринків збуту, транспортні сполучення, рівень розвитку інтеграційних процесів у регіоні тощо. Найближче соціально-економічне оточення машинобудівного підприємства створює зовнішні фактори мікрорівня. В моделі К. Боумена [7] виділяються такі фактори зовнішнього середовища підприємства, як постачальники, потенційні конкуренти, покупці, товари-замінники та суперництво конкурентів всередині галузі. Для підприємств машинобудування виявлення цих факторів залежить від кон'юнктури ринків сировини, матеріалів, трудових і фінансових ресурсів і ринків засобів виробництва. Тут важливо дослідити причини можливого «зриву» відносин підприємства з контрагентами для забезпечення його безперервного стійкого функціонування. Крім того, на сьогодні спостерігається посилення конкуренції з боку європейських машинобудівних підприємств, загострення проблем з постачальниками сировини і матеріалів, складність отримання довгострокових кредитів через політичну та економічну нестабільність, що ускладнює забезпечення стійкого стратегічного розвитку підприємств машинобудування.

Відповідно до наведеної структури факторів, очевидно, що промислове підприємство як відкрита динамічна система перебуває під постійним впливом зовнішніх факторів мікро-, мезо- та макrorівня. При цьому, для ефективного функціонування промислових підприємств необхідно контролювати не тільки вплив факторів відокремлено, але й у їхній взаємодії та взаємозв'язку [8].

Серед найпоширеніших перешкод розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств, зумовлених впливом чинників внутрішнього середовища, слід відзначити проблеми техніко-технологічного і фінансового характеру, а також проблеми, що зумовлені

людським чинником. Так, застаріле обладнання, недостатня технологічна і ресурсна гнучкість, низька впровадженість провідних науково-технічних розробок у виробництво не дозволяє підприємствам досягнути рівня виробництва, який дав би змогу витримувати конкуренцію з фірмами, що мають сформоване ім'я на світовому ринку. Серед фінансових перешкод основними виступають низька ефективність експортних операцій, що є наслідком високих витрат на виробництво (в особливості слід відзначити енергозатратність виробництва) й на експорт продукції машинобудування.

Головними чинниками зовнішнього середовища, що стримують стратегічний розвиток вітчизняних промислових підприємств, у т.ч. машинобудівних, є:

- наслідки світової фінансово-економічної кризи;
- нестабільність політико-економічного становища України, проблеми з визначенням стратегічних напрямків зовнішньоекономічної політики;
- брак уваги держави до розвитку високотехнологічних галузей промисловості, зокрема наукомістких підгалузей машинобудування, що спричиняє нерациональну структуру експорту й малоперспективну модель міжнародної спеціалізації України [9].

Не менш істотною є проблема високої конкуренції з боку західних компаній, які, створюючи різноманітні бар'єри при вході на ринок, не дають змоги вітчизняним підприємствам конкурувати зі своєю продукцією на ринках розвинених країн. Це здебільшого зумовлює проблему нерациональної географічної структури експорту продукції вітчизняного машинобудування, орієнтованого на традиційні ринки Росії та країн СНД, в той час як перспективні ринки європейських країн здатні забезпечити процвітання галузі в стратегічній перспективі.

Екзогенними причинами, що впливають на виникнення кризових явищ на підприємствах машинобудівного комплексу, можливо обґрунтовано назвати: спад темпів розвитку гірничо-металургійного комплексу України, зниження конкурентоспроможності України внаслідок певних політичних та внутрішньоуправлінських державних факторів, неефективну підготовку кадрового потенціалу. Окрім того, слід відзначити, що зменшення обсягів виробництва у машинобудуванні викликано руйнуванням виробничих потужностей у зоні проведення АТО. Підвищення синергетичного ефекту структурно-інноваційних перетворень у сучасній регіональній економічній політиці має полягати у реалізації існуючих конкурентних переваг окремих виробництв і секторів, що зумовлені їхніми власними досягненнями у науково-технологічному прогресі й продукція яких користується стійким попитом на ринках. Втілення цього завдання передбачає першочергову підтримку з боку держави розвитку наукомістких,

високотехнологічних виробництв шляхом стимулювання інвестицій і реалізації інновацій, насамперед, у галузі машинобудування [10].

Визначивши екзогенні фактори впливу на кризове поле виробничо-економічної діяльності підприємств машинобудівної галузі України, сучасна наука підкреслює турбулентність зовнішнього оточення підприємств та їхній зворотній зв'язок. Так, фахівці відзначають, що «зважаючи на те, що на функціонування економічної системи впливає безліч факторів, турбулентність середовища функціонування є неоднорідною, що викликано такими ознаками:

- усі фактори впливу відрізняються за рівнем упорядкованості, швидкістю, темпом зміни та вимагають неоднакового часу на адаптацію до них або усунення їхнього впливу;
- турбулентні потокові процеси не є випадковими, вони за своєю природою вихрові;
- досить часто фактори впливу є латентними, тобто такими, які не можуть бути ідентифіковані та досліджені в момент їхнього виникнення;
- нові фактори впливу утворюються постійно, що визначає частково ймовірнісний характер проведених прогнозних розрахунків;
- існування зворотного зв'язку між активністю економічної системи та факторами впливу на неї, оскільки реакція системи на збудник може призводити як до його зникнення, так й до його трансформації.

Висновки з проведеного дослідження. В результаті теоретичного узагальнення були виявлені основні екзогенні фактори, що найбільше впливають на формування стратегії розвитку підприємств машинобудування. Структура факторів впливу на стійкість функціонування промислових підприємств дозволяє проводити аналіз нинішнього стану факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства з позиції забезпечення його стійкості, визначити показники для її оцінки з урахуванням дії цих факторів і розробити коректуючі управлінські рішення для вчасного реагування на негативний вплив визначених факторів. Значно впливають на функціонування підприємств машинобудування мають зовнішні чинники непрямої дії, до них належать: стан економіки, технічні, технологічні, політичні та соціальні чинники. Стан економіки постійно змінюється й активно впливає на результати господарської діяльності підприємства. Для забезпечення сталого функціонування й розвитку підприємства необхідно своєчасно виявляти, аналізувати й прогнозувати тенденції змін економічного середовища і пристосування до них, тобто, вживати заходів проактивного управління як на рівні безпосередньо суб'єкта господарювання, так й на рівні проактивної державної промислової політики.

1. Duncan R. B. *Characteristics of organizational environments and perceived environmental uncertainty* / R. B. Duncan // *Administrative Science Quarterly*, Vol. 17, pp. 313-27, 1972.

2. Галелюк М. М. Чинники забезпечення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства / М. М. Галелюк, Н. І. Горбаль // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. – 2008. – № 635: *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. – С. 232–238.

3. Шаха Д. Сектор машинобудування в Україні: стратегічні альтернативи і короткострокові заходи з огляду на припинення торгівлі з Росією. Серія консультативних робіт / Д. Шаха, Р. Джуччі, Д. Науменко, А. Ковальчук // *Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Німецька консультативна група*. – Берлін/Київ, серпень 2014 р. – 21 с.

4. Мандзінівська Х. О. Комплексний підхід до аналізу та оцінки фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування / Х. О. Мандзінівська // *Бізнес Інформ*. – 2015. – № 2. – С. 156-161.

5. Коваль В. В. Розвиток машинобудівного комплексу в контексті забезпечення його економічної безпеки / В. В. Коваль, М. І. Башинська, О. З. Редькwa // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 7. – С. 117-120.
6. Ареф'єва О. В. Кадрова складова в системі економічної безпеки машинобудівних підприємств / О. В. Ареф'єва, О. Ю. Литовченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11 (89). – С. 95–100.
7. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента [Текст]: пер.с англ. / К. Боумэн. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
8. Земцова К. А. Структура визначення факторів впливу на стійкість функціонування промислових підприємств / К. А. Земцова // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 35. – С. 219-227. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/seru_2014_35_30.
9. Шевчук О. А. Екзогенні фактори впливу на стратегічні орієнтири розвитку вітчизняних підприємств / О. А. Шевчук // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2015. – № 12. – С. 245-253.
10. Носирєв О. Синергетичні ефекти стимулювання діяльності промислових підприємств / О. Носирєв // Інновації в бізнес-освіті: зб. матеріалів І Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., 27 берез. 2015 р., м. Київ ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – Київ: КНЕУ, 2015. – С. 113–117. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/11127/1/113-117.pdf>.

E-mail: nosyriev.bf@khpi.edu.ua

УДК 332.8:338.2

Піщик О.В.

аспірант,

Хмельницький національний університет

МЕТОДИ ТА ПРИНЦИПИ ПІДВИЩЕННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЛОМ НАСЕЛЕННЯ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ

У статті проаналізовано сучасний стан забезпечення населення житлом, досліджено законодавчі та нормативні документи, що регулюють питання житлового будівництва та виокремлено проблеми, такі як зменшення обсягів житлового будівництва, зменшення державних інвестицій. Запропоновано шляхи покращення забезпечення населення житлом на державному рівні. Через житлову політику можна впливати не тільки на територіальний економічний розвиток, але й на економіку країни в цілому, оскільки покращення економічної системи, збільшення рівня життя населення можна досягти через зростання ефективності ринку житла в країні. Перспективи подальших досліджень полягають у пошуку інструментів державно-управлінського впливу на формування стратегій соціального розвитку територій за умови забезпечення державою житлових потреб різних верств населення і надання можливості задоволення попиту на житло платоспроможного населення.

Ключові слова: житлова політика, доступне житло, соціальні гарантії, житлове будівництво, забезпечення житлом.

МЕТОДЫ И ПРИНЦИПЫ ПОВЫШЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЛЬЕМ НАСЕЛЕНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ

Піщик А.В.

В статье проанализировано современное состояние обеспечения населения жильем, исследованы законодательные и нормативные документы, регулирующие вопросы жилищного строительства и выделены проблемы, такие как снижение объемов жилищного строительства, уменьшение государственных инвестиций. Предложены пути улучшения обеспечения населения жильем на государственном уровне. Через жилищную политику можно влиять не только на территориальное экономическое развитие, но и на экономику страны в целом, поскольку улучшение экономической системы, повышение уровня жизни населения можно достичь через повышение эффективности рынка жилья в стране. Перспективы дальнейших исследований заключаются в поиске инструментов государственно-управленческого влияния на формирование стратегий социального развития территорий при условии обеспечения государством жилищных потребностей различных слоев населения и предоставление возможности удовлетворения спроса на жилье платежеспособного населения.

Ключевые слова: жилищная политика, доступное жилье, социальные гарантии, жилищное строительство, обеспечение жильем.

METHODS AND PRINCIPLES OF IMPROVEMENT OF HOUSING IN PUBLIC HOUSING AT THE STATE LEVEL

Pisychuk O.

The article analyzes the current state of housing maintenance of the population, examines the legislative and regulatory documents regulating housing construction issues and identifies problems such as reducing housing construction volumes and reducing public investment. The ways of improving the provision of housing to the public at the state level are proposed. Because of the housing policy, it is possible to influence not only territorial economic development but also the entire country's economy, as the improvement of the economic system and an increase in the standard of living of the population can be achieved through the growth of the efficiency of the housing market in the country. Prospects for further research are to find the tools of state and management influence on the formation of strategies for social development of territories, provided the state provides housing needs of different sections of the population and the ability to meet the demand for housing solvent population.

Keywords: housing policy, affordable housing, social guarantees, housing construction, provision of housing.

Постановка проблеми. Забезпечення громадян житлом, отримання та підвищення благоустрою житлового фонду залишається однією з найгостріших соціально-економічних проблем України і повинно стати вищим пріоритетом державної політики. Держава створює умови, за яких кожен громадянин має вирішити житлову проблему шляхом будівництва або придбання житла у власність, взяття в оренду чи одержання соціального

житла. Але не менш важливими характеристиками житлового забезпечення населення є показники поліпшення житлових умов та благоустрою житла.

Житло завжди було і лишається одним із найважливіших інструментів на шляху досягнення соціальних цілей у суспільстві. Ринок житла тісно інтегрований у всі сфери економічного та соціального життя суспільства і відіграє особливу роль в сучасній економіці. Житлові

умови займають важливе місце в системі забезпечення потреб населення. Житло є не просто середовищем проживання людини, а й місцем ведення домашнього господарства, виховання дітей, трудової діяльності, спілкування, відпочинку тощо. Через те умови житла – це ще й індикатор якості життя суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розробки і реалізації житлових програм присвячені роботи таких авторів, як А. Алексєєв, О. Бессонова, С. Булгаков, В. Букіашвілі, Н. Вікторов, Л. Данчак, Д. Ісаєнко, С. Казанцев, Є. Коваленко, П. Кларк, О. Кучабський, В. Рапопорт, В. Титов, С. А. Ушацький, Ф. Франчук та ін. На думку деяких авторів, житлова політика держави полягає у створенні умов для стійкого та ефективного економічного обороту житлового фонду, в рамках якого задовольняються житлові потреби громадян, підтримуються і розвиваються стандарти якості будівництва й утримання житла, відтворюються позитивні імпульси для розвитку інших секторів економіки. Проте в Україні на сьогодні існують проблеми забезпечення населення житлом. Тому актуально дослідження цих проблем, виявлення чинників та вироблення принципів покращення забезпечення житлом на державному рівні.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану забезпечення населення житлом, виявленні проблем та визначенні форм й методів державного регулювання ринку житла.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження житлових умов населення стає дедалі актуальнішим, оскільки в ринкових умовах житло є товаром тривалого користування, а наявність або відсутність його у людини – один з індикаторів величини рівня бідності населення країни. Завдання забезпечення житлом вважається одним із першочергових у суспільстві, оскільки відсутність можливості самостійного господарювання призводить до низки негативних наслідків соціально-економічного характеру та є найпершою причиною демографічної кризи. Відсутність житла та можливості покращення житлових умов нерідко приводять до зменшення народжуваності, формування молодих сімей, а також до еміграції наших громадян до інших країн, в яких рівень життя більш високий. Таким чином, держава, яка не дбає про житлові умови населення, з часом отримує депопуляцію та втрачає найбільш активних і працездатних осіб.

Важливою умовою сталого розвитку сучасного суспільства є створення та збереження якісного середовища

життєдіяльності людини, що і має стати одним із основних розділів довгострокової стратегії розвитку України та її регіонів. Переважне будівництво житла у великих містах зумовило диспропорції у забезпеченні житлом та його благоустрою в різних за розміром населених пунктах. Можна констатувати, що держава виявилася неспроможною перебороти недосконалість системи адміністративного розподілу житла і перейти до нової системи, що заснована переважно на ринкових регуляторах.

Проаналізуємо рівень забезпеченості населення України житлом (табл. 1).

Отже, обсяг введеного житла у 2016 р. склав 9367 тис. м кв. [1], що на 15,19% менше, ніж у попередньому році, до того ж переважно це житло підвищеної комфортності. Темп введення житла в 2014 р. знизився на 2,1% порівняно з 2013 р., лише у 2015 році по відношенню до попереднього спостерігається зростання на 11,3%. Але і такі обсяги введення в експлуатацію житла для нашої країни є явно недостатніми.

Аналіз житлового фонду України дозволив виділити основні проблеми розвитку житлового господарства в Україні: зниження обсягів житлового будівництва, зменшення державних інвестицій. Житлове господарство являє собою одну з найважливіших галузей економіки, завдання якої полягає у розселенні населення відповідно до потреб економіки і в створенні для людини сприятливого середовища проживання шляхом задоволення її житлово-комунальних та побутових потреб.

Суттєву роль у вирішенні житлового питання може відіграти політика стимулювання будівництва житла підприємствами і надання цього житла їх співробітникам на умовах соціального наймання. Зацікавленість у будівництві і утриманні такого житла з боку власників диктується необхідністю залучення на підприємства трудових ресурсів, чії результати діяльності виступають основним джерелом прибутку виробництва. З боку держави така діяльність може стимулюватися шляхом надання податкових преференцій для соціально відповідального бізнесу [2]. Вирішення проблем житлової політики в Україні, а саме: законодавче врегулювання відносин між державою, органами місцевого самоврядування, підприємствами та громадянами; розробка та запровадження системи пільг і кредитів; реформування системи оплати за користування державним житлом та комунальними послугами тощо, – дасть змогу створити умови для підвищення якості та добробуту населення, забезпечивши тим самим один із пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку держави [3].

Таблиця 1. Обсяги введення в експлуатацію житла в Україні

Показники	Роки																Темпи росту до базисного року	
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016/2000
Введення в експлуатацію загальної площі, тис. м ²	5558	5939	6073	6433	7566	7816	8628	10244	10496	6400	8604	8685	9770	9949	9741	11044	9367	1,68
Темпи зростання введення житла, у % до минулого року	-	106,855	102,2563	105,9279	117,6123	103,3043	110,3889	118,7297	102,46	60,97561	134,4375	100,9414	112,4928	101,8521	97,90934	113,3765	84,81	-

Примітка: за даними Державного комітету статистики України

Політика житлового будівництва України не відповідає сучасним вимогам розвитку незалежної європейської держави, викликає обґрунтовану критику з боку громадян та стримує загальний розвиток країни. Чим більш розвинена країна, тим ширшим є розмаїття інструментів державної житлової політики [4]. В сучасних публікаціях вітчизняних і зарубіжних фахівців можна зустріти спроби розробки стратегій територій в розрізі окремих міст, районів та областей, але ці розробки скоріш представляють різні підходи, різні думки, що мають узгодити державні, регіональні та галузеві інтереси. Це ще раз підтверджує досить складний процес формування плану стратегічного розвитку територій. Як відомо, покращення соціально-економічного стану для громадян за допомогою соціальної житлової політики, а саме отримання доступного житла, – приводить до зменшення соціально незахищених категорій населення, до підвищення працездатності осіб, до зростання їх доходів. Це, в свою чергу, сприятиме збільшенню тривалості життя, покращенню здоров'я громадян, а ріст доходів приведе до економічного розвитку на місцях за рахунок зростання доходів органів місцевого самоврядування і держави в цілому.

На територіальному рівні у концепції управління соціальним розвитком знаходять чітке віддзеркалення регіональні аспекти соціальної політики, оскільки економічні перетворення і структурна перебудова супроводжується посиленням міжрегіональних відмінностей в рівні життя і зайнятості населення, розшаруванням регіонів за основними соціально-економічними параметрами [5]. Напрямок євроінтеграції для нашої країни надає можливість використовувати досвід інших країн в розробці стратегічних планів територій, і хоча такі плани в Україні складаються достатньо великий період часу, але вони повинні підлягати загальній меті забезпечення покращення соціально-економічного стану регіону, не бути дрібними, ізольованими проектами.

В умовах ринкових відносин велике значення мають показники рентабельності, що характеризують рівень прибутковості виробництва. Ці показники є відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Саме тому вони є обов'язковими елементами порівняльного аналізу і оцінки рентабельності підприємств галузі житлового будівництва. Одна гривня додатково вкладена в житлове будівництво, дає приріст у 3 гривні ВВП, додаткові надходження податків та інших обов'язкових платежів до державного бюджету становлять близько 18 млрд. грн. [6]. Додаткове робоче місце в житловому будівництві забезпечує роботою 5-6 працівників інших галузей, з будівництвом пов'язана діяльність як мінімум 20-25 інших суміжних галузей економіки [7]. Основні області стратегічного управління в сфері житлового будівництва, – це інноваційне і фінансове регулювання, політика заробітної плати працівників галузі, регіональна політика і соціальне управління.

Через житлову політику можна впливати не тільки на територіальний економічний розвиток, але й на економіку країни в цілому, оскільки покращення економічної системи, збільшення рівня життя населення можна досягти через зростання ефективності ринку житла в країні. Тому на сучасному етапі необхідно створити правову систему, спрямовану на забезпечення житлом всіх категорій громадян, у тому числі й найменш соціально захищених. Для цього держава повинна заохочу-

вати приватноправові способи набуття прав на житло, забезпечувати можливості реалізації житлових прав для всіх громадян України [8].

Перспективи подальших досліджень полягають у пошуку інструментів державно-управлінського впливу на формування стратегій соціального розвитку територій за умови забезпечення державою житлових потреб різних верств населення і надання можливості задоволення попиту на житло платоспроможного населення. Питання поліпшення становища у сфері забезпечення населення України доступним житлом закономірно посідають центральне місце в сучасній політиці. Вирішення проблеми забезпечення житлом матиме суттєвий позитивний ефект для пом'якшення соціальної напруженості, для зменшення кількості малозабезпечених осіб, для зростання рівня життя населення, для підвищення доходів у місцеві бюджети. Тому потрібна зважена політика держави, що спрямована на підтримку шлюбу, сім'ї, дітородної активності населення та покращення життєвого рівня населення в цілому.

Питання поліпшення становища у сфері забезпечення населення України доступним житлом закономірно посідають центральне місце як в діяльності Президента України та органів державної виконавчої влади, так і в програмах політичних партій і рухів. Вирішення проблеми забезпечення житлом матиме суттєвий позитивний ефект для пом'якшення соціальної напруженості, утвердження легітимності здійснюваної соціально-економічної політики та суспільного консенсусу щодо напрямків та пріоритетів соціально-економічних перетворень.

На наш погляд, виступаючи в якості співінвесторів і замовників будівництва соціального житла, держава і місцеві органи влади можуть встановлювати і регулювати ціни, домагаючись від проектних і підрядних організацій зниження собівартості житла.

Важливим моментом при реалізації соціальної житлової політики має бути чітке визначення критеріїв ринкової та соціальної доступності житла.

Основним критерієм ринкової доступності житла є час, протягом якого громадянин може покращити свої житлові умови. Цей часовий параметр (коефіцієнт доступності житла) залежить від рівнів доходів населення і цін на ринку житла (і ринку споживчих кредитів), а також обсягу бюджетних коштів, які держава здатна і готова спрямовувати на підтримку житлового забезпечення громадян. За цим параметром виділяється та частина населення, яка за своїми доходами, заощадженнями й іншими активами здатна самостійно забезпечити себе житлом шляхом придбання його у власність (у тому числі, за допомогою іпотечних кредитів) чи ринкового оренди.

Для визначення доступності іпотечних кредитів необхідно встановити граничну частку доходів, яку громадяни можуть спрямовувати на погашення кредитів. Розмір місячних платежів за кредитами не повинен перевищувати визначену на загальнодержавному рівні частку сукупного бюджету домогосподарства (родини). Для громадян, які потребують допомоги з боку держави щодо реалізації права на житло, варто використовувати критерій соціальної доступності житла.

Основним критерієм соціальної доступності житла є час, протягом якого громадянин може реалізувати своє право на житло, одержавши на умовах безплатного користування, соціального чи некомерційного найму, або придбавши у власність за допомогою участі в соціальних

житлових програмах житло, що відповідає прийнятним сучасним уявленням про комфорт. При цьому витрати за проживання в ньому повинні складати прийнятну частку сімейного доходу. Цей критерій визначає рівень державної (і муніципальної) участі в соціальному захисті незаможних і соціальній підтримці інших малозабезпечених груп населення. На рисунку 2 представлені існуючі житлові стандарти, у відповідності з якими визначається рівень державної участі в програмах фінансування соціального житла.

Ефективно функціонуюча система іпотечного житлового кредитування, яка заснована на диференційованому підході до різних категорій громадян і охоплює інвестиційно-будівельну діяльність, механізми надійного накопичення коштів населення і довгострокове іпотечне кредитування у поєднанні з адресною державною підтримкою спроможна істотно сприяти розв'язанню проблеми підвищення доступності житла на регіональному рівні.

Шляхи підвищення соціально-економічної ефективності державної житлової політики, за думкою О. Більовського [10] полягають у:

- необхідності збільшення обсягів державного фінансування житлового будівництва;
- необхідності державного регулювання вартості будівництва доступного та соціального житла;
- механізми прямого бюджетного кредитування як основа соціально ефективної державної житлової політики.

Для України першочерговим завданням є створення ринку, який дозволить державі найефективнішим чином впливати на розвиток житла і проводити політику соціального захисту. Процеси, які нині відбуваються у цій сфері, є з кількісної та якісної точок зору лише перерозподілом зведеного у минулому житла. До того ж цей перерозподіл, особливо – щодо приватного наймання житла, відбувається цілком у тіньовій сфері. Держава не має скільки-небудь надійної інформації та жодних методів впливу на



Рис. 2. Державні житлові стандарти

Джерело: розроблено автором за [9]

існуючий ринок наймання як приватизованого житла, так і такого, що перебуває у власності місцевої влади. Не розробляється також політика підтримки приватного житла для наймання, яке в усьому світі є головним засобом забезпечення мобільності населення, а це, у свою чергу, є однією з головних заporук економічних перетворень.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, оптимальна стратегія держави на ринку житла полягає у створенні максимально сприятливих умов життя для соціально й економічно активних прошарків населення; вона не може обмежуватись вузькими стратегічними планами розвитку територій. Отже, необхідне здійснення такої стратегії соціально-економічного розвитку, яка передбачає підвищення забезпечення населення житлом. Зростає роль стратегічного планування, яке створює можливості шляхом визначення пріоритетів забезпечити політику регіонального економічного зростання, впевненість населення в завтрашньому дні, підвищенню заробітної плати та соціального захисту населення.

1. Введення в експлуатацію житла // Державна статистика України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Кірієнко П. Проблеми житлової політики в Україні та шляхи їх вирішення // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2006. – № 1. – С. 196-201.
3. Омельчук В. Державна молодіжна житлова політика в Україні: пошук стратегії оптимального розвитку // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2002. – № 4. – С. 312-316.
4. Кравченко В. І. Основи житлової економіки / В. І. Кравченко, К. В. Паливода, В. А. Поляченко. – К.: Основа, 2007. – 416 с.
5. Матусяк С. В. Формування стратегії соціального розвитку регіону / Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – № 12. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?or=1&z=2558>
6. Заюков І. В. Перспективи розвитку житлового будівництва України: економічний та соціальний ефект / Сучасні технології, матеріали і конструкції в будівництві. – 2008. – С. 104-110.
7. Ушацький С. А., Сердюк А. В. Організаційно-економічні основи формування та розвитку ринку доступного житла: [монографія]. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 176 с.
8. Омельчук В. Деякі особливості сучасного стану ринку житла в Україні і роль держави у розв'язанні житлової проблеми молодих сімей // Вісн. УАДУ. – 2003. – № 2. – С. 179-184.
9. Про встановлення державних соціальних стандартів у сфері житлово-комунального обслуговування. Постанова Кабінету Міністрів України; Перелік від 06.08.2014 № 409. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/409-2014-%D0%BF>.
10. Більовський О. А. Державна житлова політика України: проблема соціально-економічної ефективності : аналіт. доп. [Текст] / О. А. Більовський. – К. : НІСД, 2012. – 136 с.

E-mail: alex_pisichuk@ukr.net

УДК 336.77:631.1

Поліщук Н.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів,

Вінницький фінансово-економічний університет

КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК ПРІОРИТЕТНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто тенденції кредитного забезпечення сільського господарства як важливого сектору економіки країни та наведено оцінку частки банківського кредитування обігових коштів аграрного сектору. Проаналізовано процентні ставки за новими кредитами сільськогосподарським корпораціям. Встановлено динаміку залучення пільгового кредитування для аграрного сектору, суть якого полягає у тому, що кредити надаються банкам, з частковим погашенням кредитних ставок за рахунок коштів державного бюджету. Розглянуто напрями та обсяги використання залучених кредитних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами.

Ключові слова: кредитування, сільське господарство, фінансові ресурси, економічне зростання.

КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ПРИОРИТЕТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Полищук Н.В.

В статье рассмотрены тенденции кредитного обеспечения сельского хозяйства как важного сектора экономики страны и приведена оценка доли банковского кредитования оборотных средств аграрного сектора. Проанализированы процентные ставки по новым кредитам сельскохозяйственным корпорациям. Установлено динамику привлечения льготного кредитования для аграрного сектора, суть которого заключается в том, что кредиты предоставляются банкам, с частичным погашением кредитных ставок за счет средств государственного бюджета. Рассмотрены направления и объемы использования привлеченных кредитных ресурсов сельскохозяйственными предприятиями.

Ключевые слова: кредитования, сельское хозяйство, финансовые ресурсы, экономический рост.

CREDITING OF AGRICULTURAL HOLDING AS A PRIORITY COMPOSITION OF DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE

Polishchuk N.

The article deals with the tendencies of credit provision of agriculture as an important sector of the country's economy. An estimation of the share of bank lending of working capital of the agrarian sector is presented. The interest rates on new loans to agricultural corporations are analyzed. The dynamics of attraction of preferential lending for the agrarian sector, the essence of which is that loans are provided to banks, with partial repayment of credit rates at the expense of the state budget, is established. The directions and volumes of use of attracted credit resources by agricultural enterprises are considered.

Keywords: lending, agriculture, financial resources, economic growth.

Постановка проблеми. Сільське господарство будь-якої країни залишається основною продовольчою галуззю економіки, стан якої залежить від обсягів коштів, вкладених у її розвиток. У сфері сільського господарства кредитні ресурси відіграють вирішальну роль: сезонний розрив між вкладенням і надходженням коштів, безперервність процесів відтворення, значна потреба в обігових засобах перетворюють кредит в основне джерело поповнення фінансових ресурсів. Дослідження фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств, свідчить про те, що вони в основному працюють за рахунок власних ресурсів, які є недостатніми для самофінансування, тому гостро постає потреба у залученні фінансових ресурсів, що обумовлено кредитуванням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням кредитних відносин у сільському господарстві присвячені праці таких вчених як: Барановський І. М., Вовк В. Я., Гаркуша О. В., Кушнір С. О., Маслак Н., Маслак О., Хмеленко О. В. та інші. Їх творчий внесок сприяє ефективному

управлінню фінансово-кредитними ресурсами, в тому числі кредитним забезпеченням розширеного відтворення у сільському господарстві. Однак постійна зміна умов ринкового середовища ставить нові виклики перед суб'єктами кредитних відносин, тому виникають проблеми кредитування сільського господарства в мінливих умовах розвитку економіки країни, які потребують їх вирішення.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теорії і практики кредитування сільського господарства у забезпеченні сталого розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для стабільного функціонування виробничого процесу сільськогосподарським підприємствам слід мати певні запаси матеріальних і фінансових ресурсів. Закономірним явищем для підприємств галузі є формування ресурсів, в першу чергу, за рахунок власних джерел. Однак, через різноманітні обставини як загальні, так і специфічні для кожного сільськогосподарського підприємства, потреба в додаткових фінансових ресурсах

Таблиця 1. Кредити нефінансовим корпораціям, за видами економічної діяльності і строками погашення (залишки коштів на кінець грудня 2016 року) [2]

Види економічної діяльності	Усього		У тому числі за строками			За видами валют	
	Млн. грн.	%	До 1 року	Від 1 року до 5 років	Більше 5 років	національна	іноземні
Усього надані	822114	100	306002	353748	162364	417432	404683
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	55374	6,7	24486	19781	11107	38148	17226
Усього прострочені	191814	100	81507	84968	25338	35337	152768
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	5273	2,7	3356	1880	36	1506	3767

може раптово і стрімко зростати, що й зумовлює необхідність одержання кредиту [1].

За різними оцінками, в Україні частка банківського кредитування має менш як 20% обігових коштів аграрного сектору, в той час як у розвинутих країнах вона досягає 70%. За даними НБУ, залишки кредитів на рахунках банків станом на кінець грудня 2016 року були майже 822,1 млрд грн (станом на кінець грудня 2015 року – 787,8 млрд грн), із яких 50,8% – кредити, надані в національній валюті, 49,2% – в іноземних валютах. Із них лише 55,4 млрд грн (6,7%) – кредитні кошти, надані підприємствам сільського, лісового та рибного господарств (станом на кінець грудня 2015 року – 48,4 млрд грн або 6,1%) (табл. 1).

Із загальної суми прострочених кредитних зобов'язань (191,8 млрд грн, з яких 18,4% в національній валюті та 79,6% – в іноземних) тільки 2,7% (5,3 млрд грн) – кредити, надані підприємствам галузі. Станом на кінець грудня 2015 року загальна сума прострочених кредитів становила 157,1 млрд грн, із яких 5,9 млрд грн (3,8%) – кредити, надані підприємствам сільського, лісового та рибного господарств (28,6% у національній валюті та 71,47% – в іноземних валютах).

Середньозважені процентні ставки, під які залучали кредити підприємства АПК 2016 року в національній валюті, коливалися в межах 14,01–21,19%, в іноземних – 6,33–10,7% річних. Водночас за даними НБУ за грудень 2016-го року розмір ставки кредиту для суб'єктів сільсько-го господарства становив 18,4%, що вище середньої ставки за галузями економіки (14,2%). Нагадаємо, що облікова ставка НБУ протягом 2016 року знизилася від 22,0 до 14,0% [3].

Процентна ставка за новими кредитами сільськогосподарським корпораціям у грудні 2016 р. та обсяги кредитів наведені у табл. 2.

Станом на кінець грудня 2016 року, підприємства агропромислового комплексу залучили кредити

загальним обсягом 55374 млн. грн., в тому числі: понад 24486 млн. грн. короткострокові, 19781 млн. грн. середньострокові та 11107 млн. грн. довгострокові кредити (табл. 3).

Таблиця 2. Процентна ставка за новими кредитами сільськогосподарським корпораціям у грудні 2016 р. [2]

Обсяги кредитів, млн. грн.	Україна
Усього	6 422
У тому числі:	
овердрафт	784
без урахування овердрафт	5 639
У національній валюті	5 132
У тому числі:	
овердрафт	784
без урахування овердрафт	4 348
В іноземній валюті	1 291
У тому числі:	
овердрафт	–
без урахування овердрафт	1 291
Процентна ставка	
Усього	18,4
У тому числі:	
овердрафт	23,8
без урахування овердрафт	17,7
У національній валюті	20,4
У тому числі:	
овердрафт	23,8
без урахування овердрафт	19,8
В іноземній валюті	10,7
У тому числі:	
овердрафт	–
без урахування овердрафт	10,7

Таблиця 3. Кредити надані сільськогосподарським корпораціям, у розрізі регіонів і строків погашення [2]

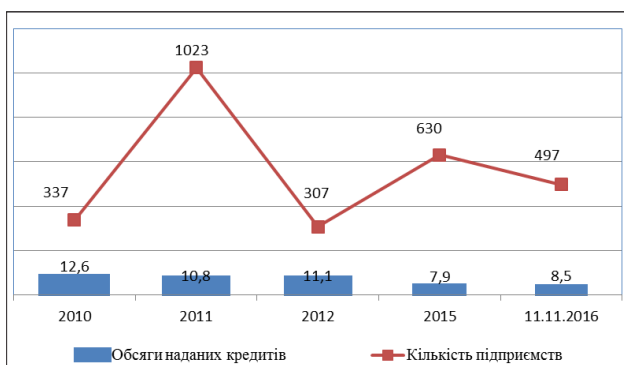
Регіони	Усього	у тому числі за строками		
		до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років
Усього	55 374	24 486	19 781	11 107
Вінницька	719	304	414	1
Волинська	436	206	229	1
Дніпропетровська	6 256	1 174	2 168	2 914
Донецька	294	174	120	–
Житомирська	149	55	91	2
Закарпатська	73	28	45	0
Запорізька	1 063	557	500	6
Івано-Франківська	272	146	111	16
Київська та м. Київ	27 532	10 398	9 210	7 923

(Закінчення таблиці 3)

Кіровоградська	1 114	189	925	–
Луганська	94	29	63	1
Львівська	2 864	2 421	414	29
Миколаївська	2 253	1 891	357	4
Одеська	1 708	680	999	28
Полтавська	1 783	1 391	356	36
Рівненська	392	356	27	9
Сумська	652	161	467	24
Тернопільська	1 080	499	513	68
Харківська	2 944	1 351	1 573	21
Херсонська	551	262	284	4
Хмельницька	1 285	1 172	110	3
Черкаська	947	438	500	9
Чернівецька	298	276	22	0
Чернігівська	616	327	281	7

В Україні з 2003 року діє система пільгового кредитування для аграрного сектору, суть якого полягає у тому, що кредити надаються не безпосередньо виробникам, а банкам, з частковим погашенням кредитних ставок за рахунок коштів державного бюджету [4].

За статистичними даними Національного банку України, станом на 01.12.2015 кредити, надані підприємствам агропромислового комплексу, склали близько 115,5 млрд гривень. Динаміку залучення вітчизняними агропромисловими підприємствами пільгових кредитів наведено на рис. 1:



Примітка: у 2013-2014 рр. пільгові кредити не залучалися

Рис. 1. Динаміка залучення пільгового кредитування підприємствами АПК України у 2010-2016 роках [5]

Загалом програмою державного пільгового кредитування скористалися у 2015 році 630 українських підприємств, а станом на листопад 2016 – 497 підприємств [6].

Розглянемо напрями та обсяги використання залучених кредитних ресурсів підприємствами агропромислового комплексу (табл. 4).

В агропромисловому комплексі України станом на 1 листопада 2016 року зареєстровано 45 898 активних сільськогосподарських підприємств, що на 3,7% менше, ніж на аналогічний період 2015-го. Згідно з інформацією аналітичного департаменту Української аграрної конфедерації (УАК), за рік в Україні припинили роботу 1784 сільгоспідприємства. За даними

УАК, протягом останніх чотирьох років кількість агропідприємств в Україні скоротилася більш ніж на 5,2% (2 525).

Водночас, земельний банк позичальників, які беруть кредити в банках, становить 27 млн. га. 27% оброблених площ припадає на великі агрохолдинги, а 60% — на невеликі й середні фермерські господарства, які обробляють від 500 га до 50 тис. га. Таким чином, попит на банківські послуги формують підприємства різні за розмірами, організаційно-правовими формами господарювання та власністю.

Наразі наявність партнерських програм із виробниками вражає. За інформацією сайтів великих банків України кожен з них пропонує одну чи декілька програм щодо придбання засобів захисту рослин, добрив, техніки тощо (ПАТ КБ «Приват-Банк», ВАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ АБ «Укргазбанк», АТ «Райф-файзен Банк Аваль», ПАТ «Креді Агріколь Банк», ПАТ «ОТП Банк»).

Варто зазначити, що в структурі джерел фінансування діяльності великих агропромислових формувань банківське кредитування та обслуговування, звісно, не є головним. Та й вибір фінансування, що обслуговує, не є проблемою: деякі іноземні компанії входять до складу об'єднань, капітал яких також представлений у банківських установах. Тому останнім часом в Україні банки роблять акцент на дрібні та середні господарства. Донедавна вони залишалися у так званому кредитному вакуумі. Їм нікуди було звертатися по позики. Річ у тому, що кредитні спілки не володіють фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення попиту аграріїв у додаткових коштах. Водночас малі та середні фермерські господарства залишалися поза увагою банків.

Згідно з офіційними даними, сьогодні в Україні працюють близько 40 тис. фермерських господарств. Цей показник залишається сталим упродовж багатьох років, що засвідчує життєздатність та конкурентоспроможність цих господарств [3].

Банками-лідерами, які активно кредитують сільськогосподарські підприємства, у 2015 році стали: «Аваль» (надав близько 32 % від загальної суми кредитів, виданих сільгоспвиробникам), «Промінвестбанк» (близько 17 %), «ПриватБанк» (близько 8 %), «Прокредитбанк», «Індекс-банк» [5].

Таблиця 4. Використання бюджетних коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення компенсації відсоткової ставки за кредитами, залученими у поточному році за 2016 рік (тис. грн.) [7]

Напрями використання кредитних коштів	Кількість позичальників			Обсяги кредитів, за якими фактично отримано компенсацію (з наростаючим підсумком)			Обсяг компенсаційних коштів		
	усього	у тому числі за строками користування кредитами		усього	у тому числі за строками користування кредитами		усього	у тому числі за строками користування кредитами	
		до 1 року	від 1 року		до 1 року	від 1 року		до 1 року	від 1 року
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Усього по Україні, в тому числі:	448	316	149	6 845 323,5	4 984 463,0	1 860 860,5	117 010,8	72 409,4	44 601,4
здійснювали витрати у галузі рослинництва	348	262	100	2 748 591,1	2 004 362,7	744 228,4	74 911,6	53 035,6	21 876,0
здійснювали витрати у галузі тваринництва	82	42	42	1 496 672,2	536 450,1	960 222,1	34 554,1	13 803,2	20 750,9
закупівля молодняку сільськогосподарських тварин та птиці	6	3	3	100 640,0	28 930,0	71 710,0	2 960,3	1 594,7	1 365,6
інші	13	9	4	2 499 420,2	2 414 720,2	84 700,0	4 584,8	3 975,9	608,9

Слід відзначити, що пропозиції банків України з обслуговування сільськогосподарських підприємств забезпечують попит на існуючі програми, які підприємства потребують як платіжно-розрахункового характеру, так і кредитного, що є основою для виконання важливого призначення банків.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, кредитування сільського господарства є одним із вагомих чинників фінансового забезпечення економічного зростання сільськогосподарських під-

приємств, що в свою чергу, в сукупності зумовлює розвиток економіки України. Проте сільськогосподарським підприємствам для отримання кредиту необхідно пройти велику кількість процедур, а також зависокі процентні ставки банків, мінлива політика та особливості діяльності аграрної сфери потребують інноваційних підходів розвитку кредитування в сучасних умовах, зокрема іпотечного кредитування сільського господарства, що є перспективами подальших досліджень.

1. Барановський І. М. Зарубіжний досвід кредитування сільськогосподарських товаровиробників / І. М. Барановський // Науковий вісник національного аграрного університету. – 2008. – № 119. – С. 236-240.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Маслак Н. Банки та АПК України: співпраця триває! / Н. Маслак, О. Маслак // Пропозиція. – 2017. – № 5. – С. 154-160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://propozitsiya.com/ua/banki-ta-apk-ukrayini-spivpracya-trivaie>.
4. Вовк В. Я. Кредитування і контроль: навч. посібник [Електронний ресурс] / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1584072041486/bankivska_sprava/kredituvannya_i_kontrol.
5. Кушнір С. О. Сучасні тенденції банківського та державного кредитування підприємств АПК в Україні [Текст] / Світлана Олександрівна Кушнір, Олександра Віталіївна Гаркуша // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 4. – С. 72-80.
6. Стан кредитування АПК у 2015 році [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/17529>.
7. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.

E-mail: paltschuk@i.ua

УДК 338.22.021.1:338.467.6

Проскуріна М.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри мистецтв,
Київський університет культури

ЗНАЧЕННЯ ПРОСТОРОВИХ ФАКТОРІВ В РОЗВИТКУ КУЛЬТУРНИХ ІНДУСТРИЙ

У статті визначено, що сфера культурних та креативних індустрій представляє інтерес як для вчених-економістів, так і для державних органів різного рівня як інструмент управління місцевим та регіональним розвитком. Те, що сьогодні визначається як термін «культурні та креативні індустрії», насправді є досить різномірною групою видів діяльності, які іноді відрізняються за своєю природою. Статтю присвячено систематизації культурних та креативних індустрій та ролі просторових факторів у розвитку даного сектору, а також проаналізовано групи факторів впливу на культурні індустрії, виходячи з їх специфічної природи. Досліджено модель систематизації індустрій креативного сектору відповідно до критеріїв «спосіб розміщення творчого виробництва» та «діапазон ринку».

Ключові слова: культурні індустрії, креативні індустрії, просторові фактори впливу, кластери, кластеризація, локальні ринки, глобальні ринки.

ЗНАЧЕНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ В РАЗВИТИИ КУЛЬТУРНЫХ ИНДУСТРИЙ

Проскуріна М.О.

В статье определено, что сфера культурных и креативных индустрий представляет интерес как для ученых-экономистов, так и для государственных органов различного уровня как инструмент управления местным и региональным развитием. То, что сегодня определяется как термин «культурные и креативные индустрии», на самом деле является довольно разнородной группой видов деятельности, которые иногда отличаются между собой по своей природе. Статья посвящена систематизации культурных и креативных индустрий, а также роли пространственных факторов в развитии данного сектора, а также дан анализ групп факторов влияния на культурные индустрии с учетом специфики их природы. Была исследована модель систематизации индустрий креативного сектора, основанная на критериях «способ размещения креативного производства» и «диапазон рынка».

Ключевые слова: культурные индустрии, креативные индустрии, пространственные факторы, кластеры, кластеризация, локальные рынки, глобальные рынки.

VALUE OF SPATIAL FACTORS IN DEVELOPMENT OF THE CULTURAL INDUSTRIES

Proskurina M.

The sphere of cultural and creative industries is of interest as for scientists-economists and for public authorities of different level as tool of governance for local and regional development. What identify as term cultural and creative industries today is in fact a highly diversified group of activities sometimes differing widely in character. This thesis deals with systematization of cultural and creative industries and also with role of spatial factors in the development of this sector. An analyze of groups of factors that influences on cultural industries based on specifics of their essence was performed. So, the list of criteria proposed by Polish scientists P. Tomczak, K. Stachowiak for delimitation of creative and cultural industries is submitted. Their approach is characterized by emphasis on the role of spatial and localization. The model of creative industries' systematization, which is based on such criteria as «method of location of creative activity» and «market range», was investigated.

Keywords: cultural industries, creative industries, spatial factors, clusters, clustering, local markets, global markets.

Постановка проблеми. Креативні та культурні індустрії (ККІ) стали об'єктом інтересу як для наукових досліджень, так і для державної політики, пов'язаної з місцевим та регіональним розвитком протягом останніх двох десятиліть. Те, що сьогодні визначається як сектор культурних та креативних індустрій насправді є групою різноманітних видів діяльності, які різняться за своєю природою та економічним механізмом. Не зважаючи на тривалий час свого існування, лише в ХХ ст. ці специфічні види людської діяльності були об'єднані в єдиний еконо-

мічний сектор. Такі зміни було зумовлено становленням знаннєвої або інформаційної економіки. Однією з визначальних рис якої є збільшення кількості товарів, які характеризуються не лише корисністю, але мають і певну культурну цінність [8], яка дедалі частіше відіграє визначальну роль у визначенні вартості та ціни продукту. Таким чином, додана вартість все більше зумовлюється елементами нематеріального характеру, такими як знаки, символи, естетика об'єкта та ін., які використовуються та продукуються творчими галузями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведені дослідження в основному стосуються окремих галузей ККІ (Б. Хракс (B. Hrats); М. Де Ваан (M. De Vaan); Б. Лардж (B. Lange), Х.-І. Бюркнер, (H.-I. Bürkner), О. Плам ті Р. Хаскін (O. Plum, R. Hassink) або сектору в цілому Д. Тросбі (D. Throsby), Т. Флю (T. Flew).

Постановка завдання. Розглянути просторові та локальні аспекти культурних і креативних індустрій, беручи до уваги внутрішню неоднорідність цієї групи. Виявити подібність та відмінності в елементах просторового та локального характеру для сектору в цілому та окремих його галузей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одне з перших визначень творчих або креативних індустрій належить Британському Департаменту Культури, ЗМІ та Спорту (DCMS). Креативні індустрії визначались як «діяльність, що спирається на особисту креативність, майстерність і талант, та мають потенціал до створення багатства і робочих місць шляхом продукування та використання інтелектуальної власності» [3]. На основі даного визначення була запропонована класифікація креативних індустрій, яка критикувалась за надто штучне виокремлення креативних індустрій та не розгалужений перелік існуючих підгалузей. Слабка сторона даного підходу полягає у об'єднанні висококваліфікованих капіталомістких галузей (кіновиробництво, радіо та телебачення) з дуже трудомісткими галузями (образотворче мистецтво, ремесла, мода, музика та виконавські мистецтва), а також діяльність, пов'язану з торгівлею та діловим циклом (реклама та архітектура), з менш комерційними в однорівневу систему. Це, фактично, зводить класифікацію галузей до простого їх перерахунку. Базовий документ DCMS від 1998 року, присвячений картографуванню креативних індустрій, сприяв впровадженню ряду програм та заходів державних організацій, які в подальшому мали значний вплив на всю британську економіку [2]. Крім того, він відіграв ключову роль у міжнародному політичному дискурсі щодо сутності та визначення креативного сектору. Проте, перша спроба систематизації і одночасна недосконалість запропонованої DCMS класифікації, створила передумови для появи альтернативних аналітичних підходів для дослідження творчого сектору. Існують і інші класифікації, які були розроблені організаціями, що орієнтуються як на національний так і на міжнародний рівні [10]. В 2013 році, після кількох років обговорення та консультацій, DCMS представив новий підхід до «креативної економіки» та запропонував модифіковану класифікацію, запровадивши нову методологію визначення того, які професії та галузі були класифіковані як «креативні» [3]. Вона включала нові творчі види діяльності, такі як музейна, галерейна та бібліотечна справи, а також архіви. Це нововведення мало досить вагоме значення, оскільки зазначені галузі не були зазначені в британському переліку креативних індустрій. Такі організації, як Європейська Комісія та Організація Об'єднаних Націй, протягом деякого часу вважали культурну спадщину невід'ємною частиною творчої економіки [3; 10].

Дилема належного розмежування діяльності постає при виокремленні з поміж індустрій креативного сектору культурних індустрій. Останні згадуються як особлива підгрупа творчих індустрій, багато в чому заснована на культурі, але її виокремлення все ще є

дискусійним. У літературі, присвяченій зазначеній тематиці, першим терміном, введеним у науковий обіг на початку ХХ ст., є «культурна індустрія». Проте на початок ХХІ ст. поширення серед дослідників набуває категорія «креативні індустрії» [5]. Тепер дана категорія використовується у множині з метою підкреслення єдності секторів, які суттєво відрізняються між собою за технологією виробництва товарів та послуг, механізмами їх поширення та способами споживання. Універсального визначення креативного сектору та класифікації видів діяльності, які мають до нього належати, поки що не прийнято. Розуміння творчого сектора, та розподіл діяльності на творчі та культурні індустрії, відрізняється в окремих країнах. Це зумовлено такими факторами, як їх історичний розвиток або відмінності у стратегіях національної культурної політики, використанням різних теоретичних підходів. Досить часто деякими авторами ці два терміни використовуються як взаємозамінні [6]. Проблема визначення цих понять впливає з різних критеріїв, прийнятих для відокремлення тісно переплетеної творчої та культурної індустрій. Для ілюстрації складності даного питання в таблиці 1 представлені найбільш популярні критерії.

Як зазначає Д. Тросбі [8], багатомірність визначення креативної та культурної індустрії призводить до побудови різних моделей сектора культурного виробництва в економіці, а отже і до різних переліків індустрій, які охоплює цей сектор.

Використовуючи підхід на запропонований КЕА [5], в таблиці 2 наведемо наступну класифікацію ККІ. В даному випадку ККІ аналізується з позицій системного підходу та використовуючи метод узагальнення, не забуваючи про диверсифікований характер діяльності в досліджуваному секторі та більш широкий контекст креативної економіки.

На підставі наступних критеріїв: (1) корисність (цінність утилітарна чи культурна); (2) рівень комерціалізації; (3) характеристика вироблених товарів і послуг; (4) способи розташування творчих виробництв; (5) діапазон ринку польськими дослідниками П. Томчак та К. Стаховіяком було розроблено систему характеристик культурних та креативних індустрій та запропоновано графічну модель [9]. Зазначені критерії було відмічено на горизонтальних осях, протилежні кінці яких символізують крайні значення кожного критерію. На приклад «діапазон ринків» – ілюструє перехід від орієнтації на локальні ринки до глобальних ринків збуту, а «спосіб розташування» – перехід від високої концентрації та кластеризації до просторового розпоширення. Останнє притаманно тим, галузям, цінність товарів і послуг яких зумовлюється або історичним розташуванням, або існують відокремлено та не залежать безпосередньо від супутніх товарів та послуг, а навпаки, самі можуть виступати їх джерелом. Критерій «корисність» – ілюструє співвідношення утилітарної цінності та культурної цінності в продукті або послугі. На кожній з цих осей було розміщено креативні та культурні індустрії, перерахованих вище (рис. 1). Точки, які займають гілки на осях, є приблизними за своєю природою.

Отже в запропонованій моделі ми бачимо, що два з п'яти аналізованих критеріїв (діапазон ринку та характер локації творчої діяльності) мають просторовий та локаційний характер. В цьому контексті виника-

Таблиця 1. Критерії розмежування культурних та креативних індустрій

№	Критерій розмежування	Креативні індустрії	Культурні індустрії
1	Утилітарна цінність	Утилітарна цінність домінує над символічною (промисловий дизайн, мода, реклама, архітектура, графічний дизайн)	Перевага нематеріальної (ідеї або естетичні враження) та культурної цінності над утилітарною (фільм, музика, комп'ютерні ігри, виконавська майстерність)
2	Комерціалізація та джерела фінансування	Високий рівень комерціалізації, приватні джерела фінансування (реклама, архітектура, комп'ютерні ігри, кіноіндустрія, музична індустрія, видавництва)	Низький рівень комерціалізації, часто субсидується з державних коштів (музеї та галереї, театри та оперні театри, бібліотеки)
3	Характеристика виробленої продукції та послуг	Кінцевий продукт для індустрії - це проміжний продукт, який використовується в подальших виробничих процесах (програмне забезпечення та системи обробки даних, художня освіта)	Кінцевий продукт є культурним благом, споживання якого є кінцевою метою (фільми, музика, комп'ютерні ігри)
4	Способи розташування творчої діяльності	В основному за принципами концентрації та кластеризації, переважно у містах, часто пов'язані з суміжними галузями промисловості (розробка наступного виробництва)	Найчастіше розпорошене розташування, як в міській, так і сільській місцевості (бібліотеки, музеї та ін.)
5	Діапазон ринку	Орієнтація на глобальний ринок, місце розташування одержувача не має значення (комп'ютерні ігри, фільми, музика, мода, дизайн, реклама).	Орієнтація на місцевий ринок, близькість реципієнта має ключове значення (музеї та галереї, система художньої освіти, бібліотеки, театри та оперні театри)

Джерело: [9]

Таблиця 2. Розмежування культурних та креативних індустрій

Сфера	Сектор	Суб-сектор	Характеристики
Класичне мистецтво	Візуальні мистецтва	Ремесла; Живопис; Скульптура; Фотографія	Не індустріальна діяльність Продукцією є прототипи «потенційно захищені авторським правом» Здебільшого дотаційні
	Виконавські мистецтва	Театр; Танок; Цирк; Фестивалі	
	Спадщина	Музеї; Бібліотеки; Археологічні пам'ятки; Архіви.	
Культурні індустрії	Фільми та відео	Виробництво; Розповсюдження; Показ	Індустріальне масове тиражування культурного продукту Продукція заснована на авторських правах Високий рівень комерціалізації
	Телебачення та радіомовлення	Телерадіоорганізації; Студії виробники	
	Відео та комп'ютерні ігри	Виробництво; Розповсюдження; Показ	
	Музика	Рекординг; Концертно-гастрольна діяльність; Організації колективного управління майновими правами; Мерчандайзинг в музичній індустрії	
	Книги та преса	Книговидання; Журнали та преса; Видавництва; Інтернет-видання	
Креативні індустрії	Дизайн	Фешн-дизайн; Дизайн інтер'єру; Графічний дизайн та ін.	Продуктом може бути як прототип, так і тиражований продукт Продукт є об'єктом авторського права і може включати інші об'єкти авторського права
	Архітектура		
	Реклама		
Дотичні індустрії	Точне машинобудування	Приладобудування; Електротехнічна промисловість; Радіотехніка і електроніка	Сектори економіки, які прямо або опосередковано взаємодіють з культурним та креативним секторами
	Розробка програмного забезпечення		
	Посередницькі послуги		

Джерело: [5; 10]

ють питання, які потребують роз'яснення. По-перше, розуміння єдності локального та глобального. Обидві категорії розглядаються тут «реляційним способом як просторові величини відмінностей, соціальні міри, які розмежовують простір (...), а перехід від локального до глобального масштабу - це не перехід від однієї окремої арени до іншої, а процес створення мережі посилань, який дозволяє об'єктам рухатися між різними «місцями розміщення» [4]. Таким чином фактор простору розглядається в контексті розміщення виробництва.

Друге питання – механізм та масштаби розповсюдження товарів та послуг ККІ. В даному питанні криється функціональна суперечність. Для її розкриття

можна використати заклади галузей, які класифікуються як локальні: сектор виконавчих мистецтв та спадщини. Зважаючи на специфіку та призначення культурних товарів та послуг, очевидним є те, що вони не можуть бути адресовані лише місцевим мешканцям.

Досить організації ККІ розташовуються на об'єктах, які є і архітектурними пам'ятками міста, як національні академічні театри опери та балету в Одесі, Києві, Львові, театр опери і балету Ла Скала в Мілані, музичний театр в Сідней та ін. або ж Лувр у Парижі, музей Ватикану в Римі, британський музей у Лондоні, Ермітаж у Санкт-Петербурзі та багато інших не менш видатних музеїв. Тобто спостері-

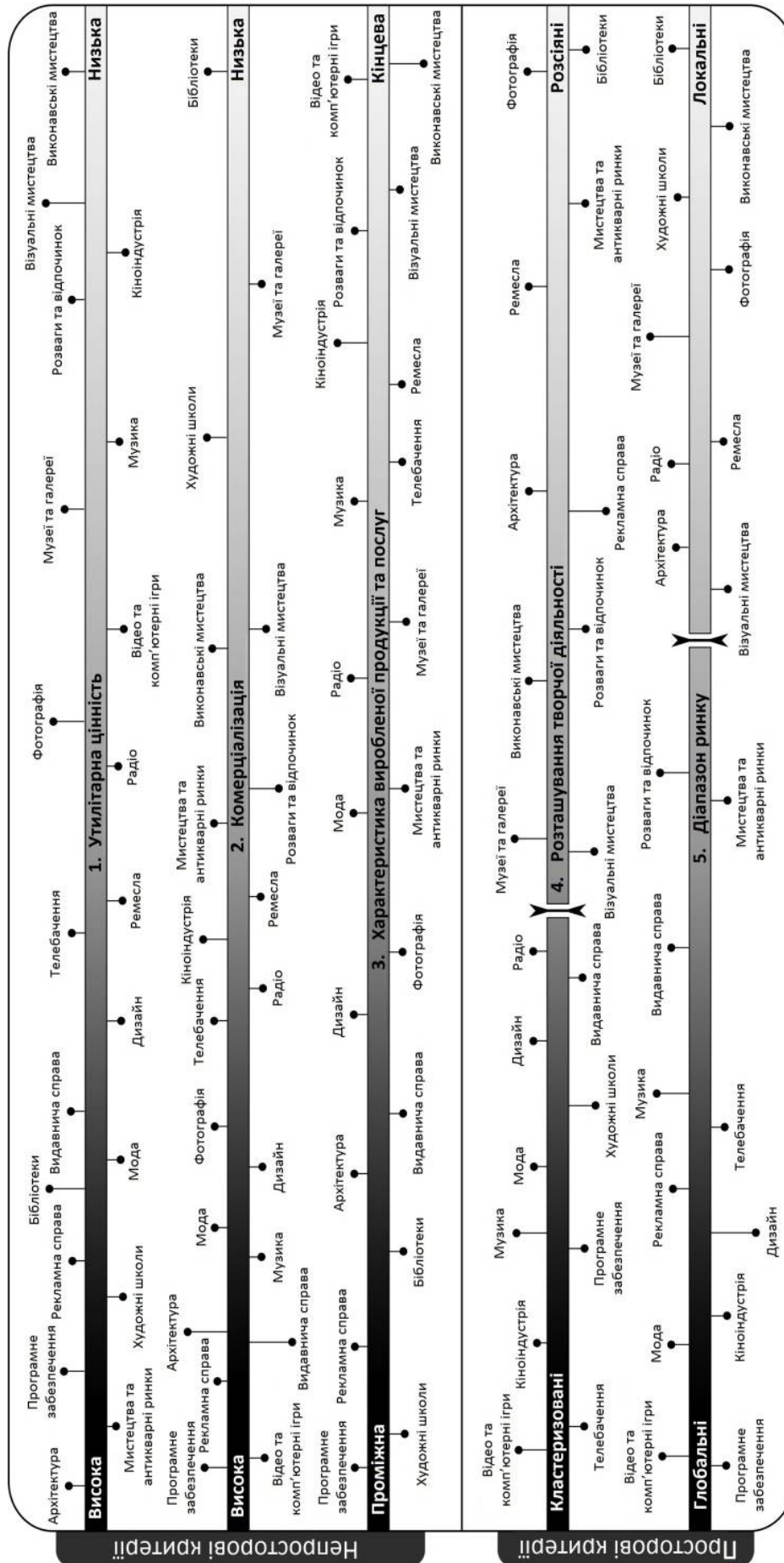


Рис. 1. Розподіл культурних та креативних індустрій по значенню критеріїв розмежування на культурний та креативний сектори.

Джерело: [1; 5; 6; 9]

гається симбіоз організації та приміщення (місця розташування). В цьому контексті цікавим прикладом може бути Бродвей у Нью-Йорку та Метрополітен-музей, який відкрив он-лайн доступ до своїх архівів. Більшість людей у розвинених країнах є споживають культурні продукти такі, як фільми чи музика, завдяки посередництву різноманітних засобів масової інформації, Інтернету та широкої мережі дистрибуції. В діяльності таких організації, як музеї та театри, безпосередній контакт зі споживачем – є вирішальним фактором, проте сьогодні, за допомогою сучасних цифрових технологій та маркетингових комунікації вони можуть конкурувати і на наднаціональних ринках. Отже суперечність полягає в тому, що за способом безпосереднього споживання та основної орієнтації на цільову аудиторію в класичному розумінні ці підприємства окремих інду-

стрій є локальними, проте послуги, які вони можуть надавати за допомогою технологій можуть виводити їх на глобальний ринок.

У досліджуваній нами моделі, було винесено осі просторових критеріїв, а саме «розташування креативної діяльності» та «діапазон ринку» з метою виявлення взаємообумовленості між цими характеристиками (рис. 2). Точки переходу позначені на рис. 1 стрілками.

Виявлено, що креативні галузі проявляються у всіх чотирьох квадрантах діаграми. Це означає, що існують кластеризовані глобальні (видавнича справа, дизайн та мода, кіноіндустрія, телебачення, музична індустрія, відео та комп'ютерні ігри, програмне забезпечення), локалізовані локальні (радіо, художні школи), розсіяні глобальні (індустрія розваг та відпочинку, антикваріат, реклама) та розсіяні локальні галузі (спадщина, ремесла, фотографія, виконавські мистецтва). Спосте-

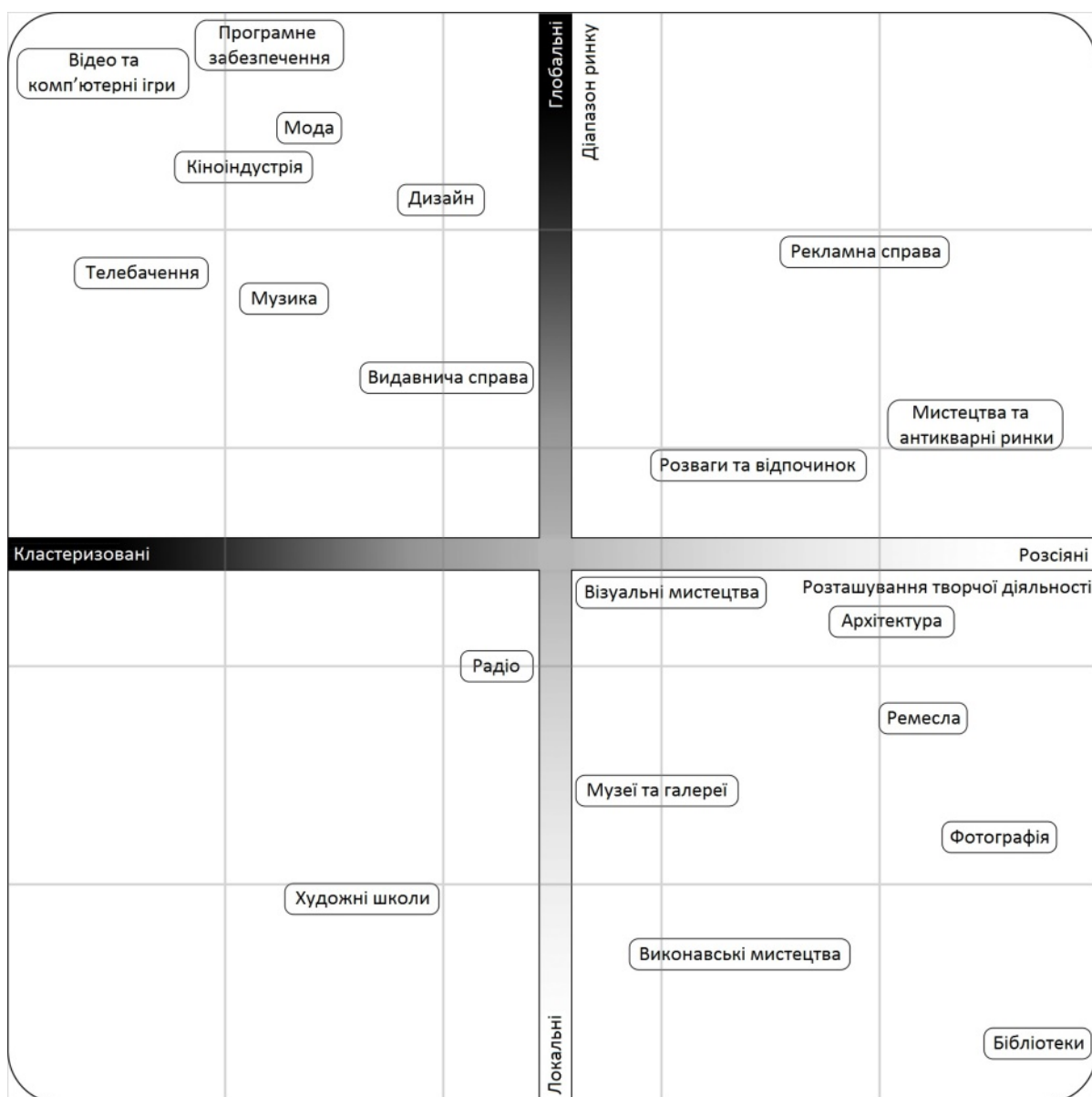


Рис. 2. Розподіл культурних та креативних індустрій в залежності від критеріїв розташування творчої діяльності та діапазону ринку

Джерело: [9]

рігається певний взаємозв'язок: найбільша кількість орієнтованих на глобальні ринки індустрій належить до кластерних, а орієнтовані на місцеві (локальні) ринки – до розпоросених індустрій.

Підприємства ККІ, як правило, концентруються в містах та утворюють спеціалізовані кластери [7]. Схильність до просторової концентрації зумовлена урбанізацією, яка створює передумови для взаємодії між різними секторами, і забезпечує мінімізацію транспортних та експлуатаційних витрат, в порівнянні з периферійними зонами.

Серед істотних переваг урбанізації визначають наступні: наближеність до безпосередніх споживачів; близькість постачальників; доступ до інформації; творче середовище.

Висновки з проведеного дослідження. Перше, на що слід звернути увагу, при визначенні ролі просторових факторів на розвиток ККІ, так це те, що поширення культурного продукту будь-якої з зазначених індустрій,

його популяризація відбувається не лінійно та досить часто імпульсами. Базовою передумовою є формування соціальних мереж та відповідної інфраструктури, які забезпечать можливість ознайомлення з продуктом, його сприйняття і інтерпретацію та подальше його споживання. Принцип виробництва товарів в максимальній близькості до споживачів і постачальників – незмінний, оскільки дозволяє мінімізувати ризики неоптимальних витрат і завищених цін. Запропонована модель критеріїв розміщення може бути використана при розробці стратегій регіонального розвитку. Діапазон ринків і територіальне розміщення в секторі ККІ відіграють досить важливу роль. Культурна цінність місця розташування створює додану вартість послуг та товарів. Як показують світовий досвід, галузі з високою доданою вартістю в основному створюються в економічно розвинутих регіонах, тоді як індустрії з низькою доданою вартістю базуються в країнах, що розвиваються.

1. Boix R., Lazzarotti L., Hervás-Oliver J. L., De Miguel-Molina B., 2011. *Creative clusters in Europe: A microdata approach*. European Regional Science Association, Barcelona.
2. DCMS, 2014. *Creative industries economic estimates*. Department for Culture, Media and Sport, London.
3. Flew T., 2012 b. *Origins of creative industries policy*. In: Flew T. (ed.), *The creative industries: Culture and policy*. SAGE Publications Ltd, Los Angeles: 9–32.
4. Hesmondhalgh D., Pratt A. C., 2005. *Cultural industries and cultural policy*. *International Journal of Cultural Policy* 11(1): 1–13.
5. KEA. 2006. *The economy of culture in Europe*. KEA European Affairs, European Commission, Brussels.
6. Power D., 2011. *Priority sector report: Creative and cultural industries*. European Commission, Luxembourg.
7. Rumpel P., Slach O., Koutský J., 2010. *Creative industries in spatial perspective in the old industrial Moravian-Silesian Region*. *Ekonomie a Management*(4): 30–46.
8. Throsby D., 2008b. *Modelling the cultural industries*. *International Journal of Cultural Policy* 14(3): 217–232.
9. Tomczak P., Stachowiak K. *Location patterns and location factors in cultural and creative industries*. *Quaestiones geographicae* 34(2), 2015.
10. UNDP, UNESCO, 2013. *Creative economy report 2013 – special edition: Widening local development pathways*. United Nations Development Programme, New York.

E-mail: mariya.proskurina@gmail.com

УДК 336.221.24

Разборська О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

Єфремова О.С.

аспірант, кафедра економічної теорії та конкурентної політики,
Київський національний торговельно-економічний університет

ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ВІТЧИЗНЯНОГО МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ВЕКТОРІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто трансформаційні етапи розвитку малого підприємництва (МП), мотивація виникнення МСП, ефективне інституціональне середовище для розвитку МП, вигідні альтернативні способи розпочати свій бізнес. Також проаналізовано передовий досвід державної підтримки МП в країнах ЄС щодо формування інфраструктури його підтримки і розвитку; встановлення системи пільг і прозорої системи оподаткування; наявності фінансово-кредитної підтримки; пошуку нових можливостей гривневого кредитування великої кількості кредитних програм зі сторони МФО; покращення доступу до нових ринків та інтернаціоналізації, а також у межах інформаціалізації МП. Запропоновано удосконалення законодавчих засад ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності суб'єктів МП відповідно до положень європейського законодавства. Це наблизить діяльність українських МСП до світових стандартів.

Ключові слова: мале підприємництво (МП), критерії МП, напрямки державної підтримки, методи державного регулювання, банківське кредитування, іноземні інвестиції, кредитні програми, МСФЗ для суб'єктів МП, скорочена фінансова звітність мікро- та малих підприємств.

ПУТИ РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЕВРОПЕЙСКОМ ВЕКТОРЕ РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Разборская Е.А., Ефремова А.С.

В статье рассмотрено трансформационные этапы развития МП, мотивация возникновения МСП, эффективная институциональная среда для развития МП, выгодные альтернативные способы начать свой бизнес. Также проанализировано передовой опыт государственной поддержки МП в странах ЕС по формированию инфраструктуры его поддержки и развития; установление системы льгот и прозрачной системы налогообложения; наличию финансово-кредитной поддержки; поиска новых возможностей гривневого кредитования большого количества кредитных программ со стороны МФО. Улучшение доступа к новым рынкам и интернационализации, а также в пределах информацииализации МП. Предложено усовершенствование законодательных основ ведения бухгалтерского учёта и составления финансовой отчетности субъектов МП соответственно к положениям европейского законодательства. Это приблизит деятельность украинских МСП к мировым стандартам.

Ключевые слова: малое предпринимательство (МП), критерии МП, направления государственной поддержки, методы государственного регулирования, банковское кредитование, иностранные инвестиции, кредитные программы, МСФЗ для субъектов МП, сокращенная финансовая отчетность микро- и малых предприятий.

STATE SUPPORT REALIZATION WAYS FOR DOMESTIC SMALL ENTREPRENEURSHIP IN THE UKRAINE'S DEVELOPMENT EUROPEAN VECTOR

Razborska O., Iefremova O.

In the article the transformational stages of SE development, the motivation of the emergence of SMEs, the conditions for the emergence of a multi-economy economy, an effective institutional environment for the development of SMEs, and favorable alternative ways of starting a business are considered. The state-of-the-art experience of small and medium enterprises state support in the EU countries implements a number of directions concerning the formation of infrastructure for its support and development; establishment of a system of privileges and a transparent system of taxation; availability of financial and credit support; search for new opportunities for credits in hryvniya in a large number of credits programs from the IFO side; improving access to new markets and internationalization, as well as within the framework of SE information-alization; the legal framework accounting and financial reporting improvement of the SE entities in accordance with the European legislation provisions, which will approach Ukrainian SMEs closer to world standards.

Keywords: small entrepreneurship (SE), SE criteria, state support directions, state regulation methods, bank crediting, foreign investments, credit programs, IFRS for SE entities, micro and small enterprises, reduced financial reporting.

Постановка проблеми. В більшості країн світу підприємництво складає один з найважливіших секторів економіки, де великі підприємства визначають рівень науково-технічного та виробничого потенціалу розвитку будь-якої країни, а малі та середні підприємства, в свою чергу, є найбільш масовою формою ділової активності та забезпечують соціально-економічну стабільність розвитку.

Аналогічна ситуація спостерігається і в національній економіці, коли станом на початок 2017 року в структурі підприємництва за розміром підприємств частка малих підприємств складала аж 94,3%, середніх – 5,5%, а великих – лише 0,2% [1]. Відмічені показники дають можливість з впевненістю стверджувати, що саме МП в Україні відводиться особлива роль при формуванні різноманітних прямих та зворотних зв'язків між чисельними мікрорівнями фінансів господарських одиниць та макрорівнем. Так, суб'єкти підприємництва сплачують державі та місцевим органам влади податки, а держава, у свою чергу, надає їм прями та непрямі субсидії, здійснює непрямі заходи, що сприяють розвитку МП.

Проте МП є найбільш чутливим до змін кон'юнктури ринку, кризових явищ, затримки платежів, що обумовлює необхідність державного регулювання їх діяльності в частині забезпечення економічного захисту. Не зважаючи на прийняття цілої низки важливих рішень, розробку та впровадження Національної програми сприяння розвитку вітчизняного МП [2], умови для його становлення та розвитку в Україні суттєво не покращилися. Нехватка фінансових ресурсів або ж повна відсутність стартового капіталу потребують встановлення державою преференцій, що дозволить малим і середнім підприємствам оцінити труднощі залучення фінансування на ранніх етапах свого бізнесу. Тому, належний розвиток МП в Україні вимагає поєднання засобів податкової, фіскальної, цінової зовнішньоекономічної, соціальної політики з метою створення сприятливого підприємницького клімату.

Потужний ефект від використання МП в модернізації економіки за кордоном відзначений вже давно. Феномену його впливу на економічні, політичні, соціальні та технологічні перетворення в країнах, а також здатності стабілізувати процеси регіонального розвитку, постійно приділяється пильна увага. Для цього застосовуються спеціальні методи державного регулювання і підтримки розвитку МП та його конкурентоспроможності. Європейський вектор розвитку України, передусім, передбачає вивчення досвіду регулювання та підтримки МП в країнах – членах Європейського Союзу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки проблеми розвитку суб'єктів малого бізнесу, як важливої складової підприємництва, є об'єктом ретельної уваги багатьох дослідників, як в Україні, так і за її межами. Питання, пов'язані з дослідженням світового досвіду державної підтримки МП, знайшли своє відображення у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: Абрамової О.В., Александріна Ю.Н., Гальцової О.Л., Деренько О.А., Загарії М., Коваленко М.А., Кравець О.В., Кузнецова К.В., Кузнецової М.С., Лондара С.Л., Меленя О.В., Міци В.В., Мочерного С.В., Пивоварова М.Г., Поліщук Г.О. та інших. Проте виникає багато питань, пов'язаних з результатами державного регулювання сфери вітчизняного МП та реалізації державної підтримки його розвитку.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення аналізу зарубіжного досвіду регулювання МП, умов і способів застосування спеціальних методів державного регулювання й підтримки розвитку МП та його конкурентоспроможності, а також результатів реалізації державного регулювання і підтримки сфери вітчизняного МП на законодавчому та фінансовому рівнях у його європейському векторі розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах євроінтеграційного спрямування вітчизняної економіки особливого значення набуває організація державою преференцій для початку та розвитку МП. Нехватка фінансових ресурсів або ж повна відсутність стартового капіталу потребують встановлення державою преференцій, що дозволить малим і середнім підприємствам оцінити труднощі залучення фінансування на ранніх етапах свого бізнесу. Підхід до державного регулювання МП, як до певної системи, дозволить окреслити ті аспекти взаємодії державного і підприємницького секторів, які забезпечують її найвищу дієвість [3].

У країнах з ринковою економікою створюється ефективне інституціональне середовище для розвитку МП: надання господарської самостійності та свободи дій у рамках закону, стимулювання добросовісної конкуренції та обмеження монополізму, консультування та надання допомоги при отриманні інвестицій, кредитування і фінансування на пільгових умовах, захист приватної власності. Існують горизонтальний і вертикальний підходи до регулювання діяльності малих підприємств. Горизонтальний підхід пов'язаний із захистом інтересів у суміжних областях діяльності і зміцненням позиції МП у відповідному виді діяльності, вертикальний – створення умов для економіко-соціального розвитку даного сектора [3].

Проте за цих умов для більшості країн – членів ЄС заходи підтримки МП залишаються несистемними та однобічними, при цьому нехтуються особливості діяльності МП, зокрема мікропідприємництва, при розробці законодавчих актів або на початку нової діяльності для раніше дійсно збанкрутілих підприємств [4]. До проблемних аспектів, з якими стикаються підприємці в Європі, відносять такі: якісна освіта як основа для підприємницької кар'єри; складний доступ до фінансів і ринків; труднощі в передачі бізнесу [4]. Купівля існуючої компанії є вигідним альтернативним способом почати свій бізнес, оскільки є дешевшим способом, на відміну від можливості розпочати бізнес з нуля. Щороку близько 450 тис. фірм у країнах – членах ЄС і понад 2 млн. їх співробітників передаються новим власникам [5], проте майже третина здійснених операцій передачі бізнесу є невдалими. Слід зауважити, що аналогічна ситуація спостерігається і в Україні, коли розпочати бізнес з нуля або його закриття є набагато складнішим й вартісним процесом, а ніж його передача або продаж. Крім цього, встановлені державою пільги на державному і регіональному рівнях дозволяють спростити й процедури щодо оформлення документів в державних органах, що часто значно скорочує й процедуру їх прийняття.

Для розвитку МП в країнах – членах ЄС створена особлива Європейська Комісія, яка покликана здійснювати характерні функції та заходи, використовувати ефективні інструменти (рис. 1) [4]. Європейська Комісія вважає, що для економіки передача бізнесу є настільки ж важливою, як і розвиток стартапів [5],

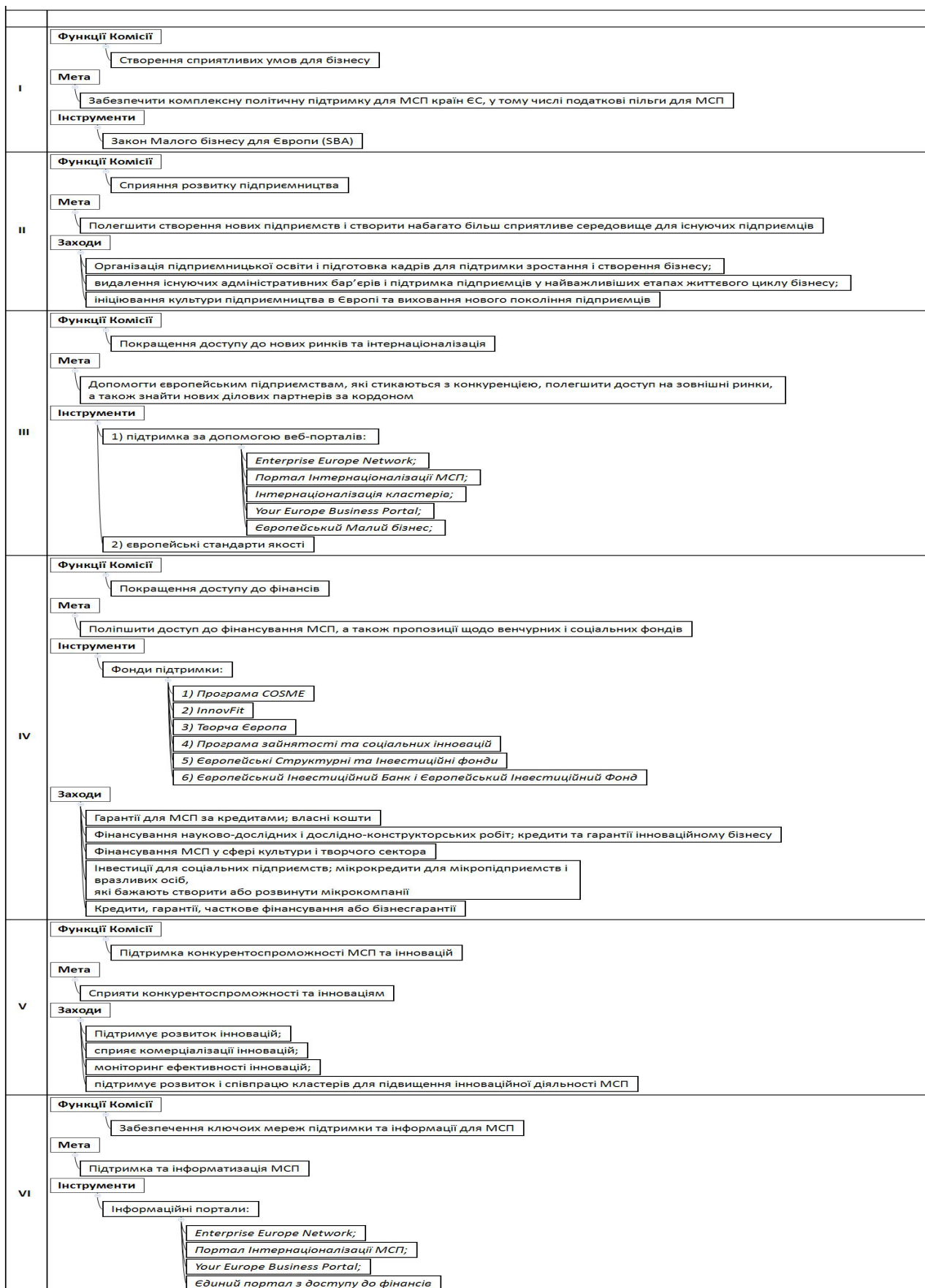


Рис. 1. Функції, інструменти та заходи Європейської Комісії щодо розвитку малого підприємництва в країнах – членах ЄС [4]

адже присутній страх перед штрафними санкціями та обтяжливість адміністративних процедур [3]. За цих умов важливо враховувати досвід розвинених країн у цільовому характері підтримки малих підприємств з акцентом на початківців.

Відповідно, основними напрямками державної підтримки МП в країнах – членах ЄС є формування інфраструктури підтримки і розвитку підприємництва, встановлення системи пільг і прозорої системи оподаткування, наявність фінансово-кредитної підтримки та співробітництва з великими підприємствами тощо. Однак це зовсім не означає створення «теплих» умов для малих підприємств, а, скоріше, є засобом вирівнювання можливостей малих, середніх і великих підприємств в умовах конкурентної боротьби, способом компенсації витрат підприємств від діяльності у ризикованих сферах [6].

Система державної підтримки МП в Західній Європі опрацьовувалася і моделювалася достатньо тривалий час (протягом періоду 50-90-х років минулого століття). Була розроблена система, яка створювала фінансову раціональність (для досягнення високих і узгоджених результатів), конкурентну нейтральність (незмінність структури цін імпорту і експорту при оподаткуванні), найменшу можливу податкову ставку і найменші можливі витрати на стягнення [7].

В Європейському Союзі загальна підтримка МП ґрунтується на відповідних основних нормативно-правових актах, а саме: Законі про підприємництво для Європи (Small Business Act for Europe, SBA) (2008 р.); Структурній програмі конкурентоспроможності та інновацій (CIP) (2007 р.); Законі малого бізнесу для Європи (SBA) (2011 р.). Однак з лютого 2011 р., основним регуляторним актом для Європейської Комісії залишається Закон малого бізнесу для Європи (SBA), який розроблено на основі Головних принципів Закону SBA й забезпечує реалізацію комплексної політичної підтримки розвитку малих і середніх підприємств країн - членів ЄС. Діяльність Комісії підпорядкована Закону SBA та орієнтована на стратегію «Європа 2020» [4].

Із впровадженням Закону SBA, малі та середні підприємства (МСП) отримують окремі переваги в своїй діяльності, а саме: можуть самостійно обирати системи обліку, які їм найбільш зручні, якщо вони не мають змоги підтримувати значні підрозділи бухгалтерського обліку; зниження паперової і бюрократичної роботи; спрощення процедур подання звітності для сплати ПДВ; сприяння мікрокредитуванню Міжнародними фінансовими організаціями; з метою захисту кредиторів, директивно визначено порядок сплати відповідних платежів протягом 30 днів.

Так, на сьогодні в рамках Закону SBA для малих і середніх підприємств в ряді країн – членів ЄС пропонуються наступні пільги для зменшення податкового та адміністративного тягаря [6]:

- у Німеччині малі підприємства з річним оборотом менше 150 тис. EUR (раніше поріг складав 50 тис. EUR на рік) у сфері громадського харчування та готельної індустрії звільнені від щомісячних звітів;
- в Ірландії малі підприємства, товарообіг яких не перевищує певні пороги (для підприємств, які надають послуги на суму, що не перевищує 37 тис. 500 EUR, і постачальників товарів – 75 тис. EUR), не зобов'язані реєструватись як платники ПДВ;

- у Фінляндії підприємства зазвичай зобов'язані звітувати і платити ПДВ щомісяця. Проте, якщо товарообіг підприємства менше 25 тис. EUR на рік, то воно може звітувати і платити ПДВ тільки 1 раз протягом календарного року. Якщо товарообіг від 25 тис. 001 EUR до 50 тис. EUR, то звіт та оплату необхідно надавати щоквартально;

- у Литві за Директивою ради 2006/112/ЄС платники податків, річний оборот яких є меншим за 155 тис. LTL (близько 45 тис. EUR), звільнюються від сплати ПДВ із податковою ставкою 21%. Для підприємств з чисельністю співробітників менше 10 осіб та річним доходом не більше 1 млн. LTL (близько 300 тис. EUR), знижується ставка податку на прибуток до 5%;

- в Австрії, підвищено поріг з 500 тис. EUR до 550 тис. EUR, нижче якого сторони звільнюються від надання будь-якої інтраст-інформації, тобто аналог податкової декларації для внутрішньої торгівлі в країнах – членах ЄС.

Отже, трансформаційні процеси у сфері оподаткування України потребують врахування вдалого закордонного досвіду з метою уніфікації податкових норм як основи для розкриття національної економіки та відновлення сталості її розвитку [7].

Цікавим для України є досвід державного регулювання МП в країнах – членах ЄС щодо підтримки підприємництва в кризових регіонах. З цією метою створюються зони вільного підприємництва, в яких функціонують державно-комерційні фонди, що надають пільгові кредити і ділові послуги. Малі підприємства історично покладалися на банківське кредитування, що в умовах кризи не ефективне. До цього ж, підприємці стикаються з труднощами залучення фінансування на ранніх етапах свого бізнесу.

За даними Державного комітету статистики України у 2016 році [1] основним джерелом фінансування вітчизняного МП залишаються власні кошти підприємств, що склали аж 59,2%, а решта – 40,8% – зовнішні джерела (кредити й інші позики – 16,1%, кошти держбюджету – 6,3% та місцевих бюджетів – 3,2%) (рис. 2). Наслідком обмеженого доступу до ринку позикового капіталу, браком реальних інвесторів може стати втрата ринкових позицій МП.



Рис. 2. Основні джерела фінансування МСП в Україні в 2016 році [1]

У грудні 2011 р. Європейська Комісія представила план дій щодо поліпшення доступу до фінансування для МСП, а також пропозиції щодо використання венчурних і соціальних фондів [4]. Фінансування відбувається здебільшого за рахунок Європейського Інвестиційного Банку та Європейського Інвестиційного Фонду.

Щорічно Європейський Союз підтримує більше 200 тис. підприємств [8]. За цих умов на сьогодні в Україні для підтримки вітчизняного МП доступна велика кількість кредитних програм, що пов'язані з їх фінансуванням міжнародними фінансовими організаціями (МФО). Ці програми можна розділити на три блоки: перший – програми з прямим фінансуванням на реалізацію конкретних проектів; другий – програми, що пов'язані з отриманням МСП в Україні кредитів від МФО на пільгових умовах; третій - система фінансування проектів Всесвітнім банком щодо енергоефективності відповідно до сучасних європейських стандартів [9].

У 2016 р. до п'ятірки банків України, найкращих для фінансування оборотного капіталу МСП в гривні за ефективною ставкою % річних у межах європейських програм, увійшли: «Укрексімбанк» – 24,22%; «ОТП Банк» – 26,33%; «Ощадбанк» – 26,78%; «Кредобанк» – 27,31%; «ТАСкомбанк» – 27,85%. При цьому «Прибат-Банк» виступає посередником у кредитній операції за ставкою майже 29% річних, а для фізичних осіб – майже 35% річних [9]. Зважаючи на умови фінансування, з червня 2016 р. вітчизняні банки знизили процентні ставки за кредитами для МСП у середньому на 0,5-3 процентних пункти, але це залишається так само дорого для суб'єктів МП, особливо для початківців. Проте навіть такі позички отримати швидко і без клопоту, як і раніше, може далеко не кожне вітчизняне МСП.

Для порівняння вивчимо польський досвід щодо кредитування МСП. Так, в Польщі в комерційні банки за кредитом можуть звернутися ті компанії, які пропрацювали на польському ринку хоча б один рік. Для отримання фінансування нові компанії можуть звертатися в агентства регіонального розвитку, що розміщені у кожному воєводстві, які кредитують такі компанії у сегменті мікро-, малого і середнього бізнесу. Агентство фінансує польські компанії як за програмами фонду ЄС, так і за власними програмами. Головними умовами отримання кредиту на розвиток бізнесу в Польщі є: реєстрація фірми, ведення бізнесу, а також залучення інвестицій, що фінансуються за рахунок кредитних коштів, на території відповідного воєводства Польщі (так кредити розподіляються на регіональному рівні). Програми кредитування направляються в основному на розвиток бізнесу та втілення інновацій (закупка обладнання, різноманітні інноваційні програми).

Для кращого розуміння шляхів реалізації програм фінансування МП вивчимо та порівняємо умови кредитування на поповнення оборотних засобів для польських й українських МСП на 01.01.2017 р. (табл. 1) [9].

З табл. 1 бачимо суттєву різницю у процентних ставках, коли українським МСП доводиться сплачувати відсотки за кредити у 4-5 разів вищі за польських підприємців за умови суттєво нижчого прожиткового рівня перших. Це вказує на те, що вітчизняні банки не дуже поспішають активізувати та здешевлювати традиційне кредитування МСП. Тому надія залишається щодо нових можливостей гривневого кредитування зі сторони міжнародних фінансових організацій (МФО). Так, Німецько-Український фонд (НУФ) та Kredobank 11.10.2017 р. підписали наступну угоду з кредитування українських МСП на суму 100 млн. грн., про що повідомили у представництві ЄС в Україні. Відповідно до угоди, Kredobank кредитуватиме підприємства за ставкою 15% річних у гривні. Угода входить до Програми сприяння МСП, що фінансується урядом Німеччини через Німецький державний банк розвитку KfW та підтримується ініціативою ЄС EU4Business [9].

Таким чином, завдячуючи великій кількості кредитних програм від МФО виникла можливість для кредитування МСП під досить невисокі процентні ставки для цілої низки спрямувань за сферами фінансування. Позики для даного сектору вітчизняної економіки видають лише півтора десятка банків. В то ж час попит на цю дефіцитну послугу до цього часу був практично не помітним, що пов'язано з недостатньою поінформованістю підприємців зі сторони як комерційних банків-посередників, так і НБУ. Зважаючи на цю проблему, для інформатизації вітчизняних МСП слід використовувати портали та веб-сторінки постачальників послуг державної підтримки в країнах – членах ЄС, де підприємці можуть знайти більш детальну інформацію [8]: Портал Інтернаціоналізації малого підприємництва; Enterprise Europe Network; Your Europe Business Portal; Європейський Малий бізнес-портал – електронний посібник та інші.

У рамках виконання зобов'язань відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом щодо наближення законодавства України у сфері бухгалтерського обліку до законодавства Європейського Союзу у відповідній сфері, сьогодні Верховна Рада прийняла Закон «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (від 05.10.2017 р. №4646-д) [10].

З метою приведення норм національного законодавства до положень Директиви ЄС № 2013/34/ЄС прийнятий Закон передбачає вдосконалити порядок застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності для суб'єктів МП, а саме:

Таблиця 1. Умови кредитування на поповнення оборотних засобів для польських й українських МСП на 01.01.2017 р. [9]

Умови кредитування	Для польських МСП	Для українських МСП
Сума кредиту	400 тис. злотих (EUR100 тис.)	500 тис. грн. – 100 млн. грн. (EUR17 тис. – 333 333 тис.)
Термін кредиту	до 60 місяців (5 років)	до 24 місяців (2 роки)
Процентні ставки	3,16–6,16 %	18,5–26 %
Разові комісійні за видачу кредиту	1–1,5 %	0,5–1 %
Застава по кредиту	рухоме або нерухоме майно (в тому числі придбані за рахунок кредитних коштів), а також гарантії спеціального гарантійного фонду	рухоме або нерухоме майно (транспортні засоби, обладнання, товари на складі), права на депозит, а також поліс страхування заставного майна (0,2-0,4%)
Беззаставні кредити	до 50 тис. злотих (EUR10,25 тис.)	до 200 тис. грн. (EUR 6,67 тис.)

Таблиця 2. Класифікація підприємств за новими критеріями для цілей складання фінансової звітності [10]

Група підприємств	Критеріями для визначення належності підприємства		
	сукупна (балансова) вартість активів	чистий дохід від реалізації	середня кількість працівників
Мікропідприємства	до 350 тис. євро	до 700 тис. євро	до 10 осіб
Малі	до 4 млн. євро	до 8 млн. євро	до 50 осіб
Середні	до 20 млн. євро	до 40 млн. євро	до 250 осіб
Великі	понад 20 млн. євро	понад 40 млн. євро	понад 250 осіб

1. Встановлення для цілей складання фінансової звітності критеріїв віднесення підприємств до мікропідприємств, малих, середніх та великих підприємств. Критеріями для визначення належності підприємства до тієї чи іншої групи будуть щонайменше двоє з таких критеріїв: сукупна вартість активів; чистий дохід від реалізації; середня кількість працівників (табл. 2).

При цьому у Законі додано два зауваження:

а) новоутворені підприємства під час визначення відповідності критеріям застосовують показники на дату складання річної фінансової звітності. Тобто у першому звітному періоді (яким вважається рік з дати початку створення підприємства до 31 грудня) нові підприємства вперше визначатимуть, до якої категорії вони належать, за результатами власної діяльності в такому році;

б) якщо підприємство однієї з наведених категорій за показниками річної фінансової звітності протягом двох років поспіль не відповідає наведеним критеріям, воно відноситься до відповідної категорії підприємств. По суті, діє автоматичний перехід з однієї категорії підприємств до іншої, проте аж в наступного року.

Результати діяльності суб'єктів МП за рік визначатимуться не у сумі доходу від будь-якого виду діяльності, а у сумі чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг. Суть такої новації зводиться до того, що вартісний критерій перебування в тій чи іншій категорії підприємств знижено.

2. Обов'язкове складання скороченої фінансової звітності мікропідприємствами і малими підприємствами, яке встановлюється за показниками фінансової звітності у складі балансу та звіту про фінансові результати.

3. Звільнення мікро- і малих підприємств від надання звіту про управління, а середнім підприємствам надається можливість не відображати у звіті про управління нефінансову інформацію. Звіт про управління – документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності.

4. Обов'язкове подання з 01 січня 2018 р. копій фінансової звітності за запитом юридичних та фізичних осіб у порядку, передбаченому Законом України «Про доступ до публічної інформації». Така новація спрямована на підвищення прозорості діяльності суб'єктів МП та дозволить посилити громадський контроль за фінансово-господарською діяльністю, своєчасністю прийняття ефективних управлінських рішень, особливо для підприємств сфери, що становить суспільний інтерес.

5. Обов'язкове оприлюднення перевіреної аудитором фінансової звітності покладається на інші фінансові установи: середні підприємства, а також мікропідприємства та малі підприємства, які повинні не пізніше ніж до 1 червня року, наступного за звітним періодом, оприлюд-

нювати річну фінансову звітність разом з аудиторським висновком на власній веб-сторінці (у повному обсязі).

Як бачимо, розмір та статус підприємства визначатиме не лише формат звітності (як нині), а й наявність чи відсутність обов'язку проходити щорічну аудиторську перевірку такої фінансової звітності й обов'язку оприлюднювати її результати на власній веб-сторінці.

Отже, прийнятий Закон забезпечить удосконалення законодавчих засад ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до положень європейського законодавства, а також підвищення рівня прозорості та співставності показників фінансової звітності вітчизняних суб'єктів МП, що сприятиме покращенню інвестиційного клімату в Україні. Прийняття й набрання чинності цим Законом є черговим кроком до створення сприятливого бізнес-клімату в Україні, оскільки наблизить діяльність українських підприємств до світових стандартів у сфері ведення бухгалтерського обліку і формування фінансової звітності.

Висновки з проведеного дослідження. Зважаючи на позитивний досвід розвинутих країн, можна стверджувати, що розвиток вітчизняного МП без державної підтримки не представляється можливим. Тому держава має на нормативно-правовому рівні підтримувати і розширювати можливості малого і середнього бізнесу. За цих умов в Україні ми спостерігаємо слабко розвинену інфраструктуру підтримки розвитку МП. Саме тому, сприяння розвитку інфраструктури підтримки МП, зокрема надання суб'єктам господарювання фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, науково-технологічної, консультативної, маркетингової, кадрової та освітньої підтримки є одним із основних питань, що потребує вирішення на державному рівні.

Проте Уряд здійснює кроки для подолання цієї проблеми з прийняттям наступних документів: Кабінетом Міністрів України Розпорядження «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки»; Верховною Радою Закону «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (від 05.10.2017 р. №4646-д); договорами з Європейською Комісією щодо участі у кредитних програмах для поліпшення доступу до фінансування для МСП, що відбувається здебільшого за рахунок Європейського Інвестиційного Банку та Європейського Інвестиційного Фонду.

Разом з тим, оскільки в Україні підтримка малих підприємницьких структур здійснюється за регіональними програмами розвитку, то кожній з областей варто розглянути досвід країн – членів ЄС і можливості його застосування певних розробок для відповідного регіону, враховуючи його можливості та пріоритетні напрямки розвитку.

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28.08.2013 № 641-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-p>.
3. Кравець О. В. Досвід підтримки малого та середнього підприємництва в країнах – членах Європейського Союзу / О. В. Кравець. // БізнесІнформ. – 2016. – № 11. – С. 54–60.
4. Communication from the commission to the European Parliament, 2020 action plan. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52012 DC0795>.
5. Transfer of businesses. URL: https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/advice-opportunities/transfer-business_en.
6. Лондар С. Л. Міжнародний досвід податкового регулювання та підтримки малого та середнього підприємництва (МСП) / С. Л. Лондар, К. В. Кузнєцов // Європейський журнал економіки та менеджменту. – 2016. – С. 11–18.
7. Adapting legislation to minimize regulatory burdens for SMEs: best practice examples. URL: http://ec.europa.eu/smart-egulation/impact/best_practices_examples/docs/eu/lighter_regimes_for_smes_oct_2013.pdf.
8. EU funding programmes. URL: http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/in-dex_en.htm.
9. Богута Н. Малому – помалому / Н. Богута // Деньги. – 2016. – № 18 (332). – С. 24-27.
10. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Закон України від 05.10.2017 р. № 4646-д. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance/2172324-buhgalterskiy-oblik-v-ukrajini-perevodyat-na-standarti-evrosoyuzu.html>.

E-mail: heavenlove@i.ua

УДК 336.02

Рейкін В.С.

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

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ ДЕТЕРМІНАНТИ НА ТІНІЗАЦІЮ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто вплив податкового навантаження на тінізацію національної економіки на міжнародному рівні. Акцентовано увагу на поліваріантності фіскальних оптимумів Лаффера та здійснено порівняння податкового навантаження на підприємства та обсягів тінізації економіки на міжнародному рівні. За допомогою кореляційного аналізу виявлено нечіткий взаємозв'язок між детермінантою «податкове навантаження» на підприємства та рівнем тіньової економіки. Співставлення статистичних даних різних країн світу дає змогу виокремити таку закономірність: зростання податкового навантаження призводить до збільшення обсягів тіньової економіки нерівномірно: при наближенні до певного порогового (критичного) рівня темпи наростання тінізації змінюються більш суттєво. Наведено основні схеми, спрямовані на уникнення (tax avoidance) чи ухилення (tax evasion) від оподаткування: «податкова яма», «скрутка».

Ключові слова: податкове навантаження, тінізація економіки, ПДВ, оптимум Лаффера, адміністрування.

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ ДЕТЕРМИНАНТЫ НА ТЕНИЗАЦИЮ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рейкин В.С.

В статье рассматривается влияние налоговой нагрузки на тенизацию национальной экономики на международном уровне. Акцентируется внимание на поливариантности фискальных оптимумов Лаффера и проведено сравнение налоговой нагрузки на предприятия и объемов тенизации экономики на международном уровне. С помощью корреляционного анализа выявлена нечеткая взаимосвязь между детерминантой «налоговая нагрузка» на предприятия и уровнем теневой экономики. Сопоставление статистических данных разных стран мира позволяет выделить следующую закономерность: рост налоговой нагрузки приводит к увеличению объемов теневой экономики неравномерно: при приближении к определенному пороговому (критическому) уровню темпы нарастания тенизации меняются более существенно. Приведены основные схемы, направленные на избежание (tax avoidance) или уклонение (tax evasion) от налогообложения: «налоговая яма», «скрутка».

Ключевые слова: налоговая нагрузка, тенизация экономики, НДС, оптимум Лаффера, администрирование.

INFLUENCE OF TAX DETERMINANT ON NATIONAL ECONOMY SHADOWING

Reikin V.

The article deals with the influence of the tax burden on the national economy shadowing at the international level. Attention is drawn to the polyvariety of Laffer's fiscal optimums. Comparison of the tax burden on the enterprises and the shadow economy scope at the international level is made. The correlation analysis revealed ambiguous relationship between the determinant of "tax burden" on the enterprises and the shadow economy level. Comparison of statistic data from the different countries of the world makes it possible to distinguish the following regularity: the increasing the tax burden leads to increasing the size of the shadow economy unevenly: when approaching a certain threshold (critical) level, the growth rate of shadowing changes more significantly. The main schemes aimed at avoidance (tax avoidance) or evasion (tax evasion) from taxation: "tax pit", "twist", are presented.

Keywords: tax burden, economy shadowing, VAT, Laffer's optimum, administration.

Постановка проблеми. У ринковому господарстві рівень оподаткування офіційної економіки – одна із ключових детермінант, від якої безпосередньо залежать масштаби тінізації. Залежність «збільшення податкового навантаження – зростання тіньової економіки» не лінійна, спрощена і вірна лише частково, оскільки значну роль відіграє не тільки відносна чи абсолютна величина сплачуваних податків, а й складність та трудомісткість їхнього адміністрування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню впливу податкових аспектів на рівень тінізації економіки присвячені публікації таких вчених як

З. Варналія, І. Мазур, М. Флейчук, Ф. Шнайдера та багатьох інших вчених. При цьому пошук оптимальних параметрів податкової системи залишається перманентним.

Мета статті. Проаналізувати вплив податкового чинника на рівень тінізації національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У своїй теорії А. Лаффер доводив, що надмірне зростання податкового навантаження спричиняє збільшення обсягів тіньової економіки [7]. Концепція фіскальної «кривої Лаффера» базувалась на оптимумі податкового навантаження (35-37%), понад яке відбувалося скорочення

податкової бази, і як наслідок – зниження бюджетних доходів країни. У власних дослідженнях вчений використовував показник еластичності оподаткування: в міру зростання навантаження (норми оподаткування) еластичність збільшується, що зумовлює ухилення від оподаткування. Фактично А. Лаффер підтвердив тезу Дж. Кейнса, що в кризових умовах (чи стагнації) державна фіскальна політика повинна ґрунтуватись на зниженні граничних податкових ставок [1, с. 6]. У протилежному випадку збільшення податкового тягара призводить до низки негативних наслідків: сприяє практичній діяльності економічних агентів із використанням різноманітних «схем», спрямованих на уникнення (tax avoidance) чи ухилення (tax evasion) від оподаткування; стимулює додатковий попит на корупційні дії. При цьому застосування репресивних заходів призводить лише до тимчасових, ситуаційних результатів.

Подальші емпіричні дослідження інших вчених виявили, що просте зниження податків не обов'язково призводить до детінізації економіки у довгостроковій перспективі [3, с. 106; 4, с. 27]. Встановлений взаємозв'язок між податковим навантаженням та масштабами тіньової економіки не завжди однозначно прямо пропорційний та складніший порівняно із теорією А. Лаффера. Зокрема, Є. Балацький акцентує увагу на тому, що для відносно менш збалансованих економічних систем, спостерігається нестійкість та поліваріантність фіскальних оптимумів Лаффера [2, с. 70]. М.І. Флейчук також зауважує, що високе податкове навантаження обумовлює надмірні обсяги тінізації для країн із трансформаційною економікою та низькими доходами [6, с. 112]. В табл. 1 наведена позитивна залежність масштабів тіньової економіки від рівня податкового навантаження в різних країнах.

Таблиця 1. Порівняння податкового навантаження на підприємства та рівня тінізації економіки в Україні та окремих країнах світу

№ з/п	Країна	Податкове навантаження (Total Tax Rate), %	Порівняно з Україною, п.п.	Обсяги ТЕ, % ВВП
1	Болгарія	27	-25,2	30,6
2	Естонія	49,4	-2,8	26,2
3	Казахстан	29,2	-23	33,8
4	Киргизстан	29,0	-23,2	33,1
5	Кіпр	24,5	-27,7	24,8
6	Латвія	35,9	-16,3	23,6
7	Литва	42,6	-9,6	25,8
8	Мальта	41,5	-10,7	24,3
9	Польща	40,3	-11,9	23,3
10	Росія	47,0	-5,2	41,2
11	Румунія	42	-10,2	28
12	Таджикистан	81,8	29,6	43,1
13	Туреччина	41,1	-11,1	27,8
14	Україна	52,2	X	47,1
15	Хорватія	20	-32,2	27,7

Джерело: сформовано автором за даними Світового банку та Ф. Шнайдера [8, с. 120-122; 9, с. 6; 10, с. 17].

Відповідно до табл. 1 мікроекономічний рівень виявляє нечіткий взаємозв'язок між детермінантою «податкове навантаження» на підприємства та рівнем

тіньової економіки – коефіцієнт кореляції становить 0,5; однак, за вибіркою із п'яти країн, яким властиві порівняно максимальні масштаби тінізації (Казахстан, Киргизстан, Росія, Таджикистан, Україна), коефіцієнт кореляції підтверджує позитивну залежність – 0,9.

Як видно із табл. 1, Україні притаманне майже найбільше податкове навантаження на підприємства – 52,2% (вищий рівень лише в Таджикистані), що на 11,6% переважає середній рівень розвинених європейських країн за даними «Paying Taxes-2016» [8, с. 120-122]. Хоча податковий чинник домінує в якості однієї із ключових причин тінізації економіки, проте, як показує кореляційний аналіз, чіткої однозначності не існує. Наприклад, у Греції величина податкового навантаження на підприємства досить висока – майже 50%, що супроводжується рівнем тінізації економіки близько 22%; одночасно в таких країнах як Австрія та Франція податковий тягар сягає відповідно 52% і 63%, однак обсяги тіньової економіки в цих державах, за даними Ф. Шнайдера, одні із найнижчих серед держав ЄС – 8% та 12% [9, с. 6]. Необхідно зауважити, що чим вищий рівень розвитку країни, тим фактично більше фіскальне навантаження на суб'єктів господарювання може бути в державі без критичних загроз для тінізації її національної економіки.

Співставлення статистичних даних різних країн світу дає змогу виокремити таку закономірність: зростання податкового навантаження призводить до збільшення обсягів тіньової економіки нерівномірно: при наближенні до певного порогового (критичного) рівня темпи наростання тінізації змінюються більш суттєво. Дослідження, які проводилися НІСД доводять, що ця ж властивість характерна і для України [5, с. 76].

Окрім проблеми пошуку оптимуму загального рівня податкового навантаження, в Україні найбільш проблемним аспектом є зловживання із основним бюджетоутворюючим податком – ПДВ. Процес уникнення (ухилення) від сплати ПДВ еволюціонував в окрему тіньову індустрію з багатомільярдними оборотами, особливо притаманну зовнішньо-економічній діяльності та сфері торгівлі.

Схеми оптимізації сплати ПДВ з'явилися фактично відразу із його введенням. Однією із найбільш поширених типових схем є т.зв. «податкова яма». Її суть полягає у створенні спеціального підприємства, яке формує податковий кредит на основі фіктивних операцій з продажу товарів чи послуг; відповідно контрагенти такого підприємства при переведенні безготівкових коштів на його розрахунковий рахунок отримують документи, які надають право на зменшення податкових зобов'язань, а також певну готівкову суму. Орієнтовна вартість таких тіньових послуг становить близько 10-15%. При цьому готівкові кошти найчастіше використовуються для виплати зарплат у «конвертах», що дає змогу додатково оптимізувати сплату ПДФО та ЄСВ. Діяльність «схемних» підприємств, як правило, супроводжується корупційними діями на користь представників різних державних органів, насамперед – податкових служб.

У 2012-2014 рр. виникла тенденція до монополізації «податкових ям»: функціонували маргінальні «майданчики», які масштабно «торгували» фіктивним податковим кредитом. Це дозволяло його покупцям суттєво зменшувати свої зобов'язання за ПДВ, а окремим привілейованим суб'єктам – отримувати відшко-

дування з держбюджету. Проте, у 2015 році набули чинності відносно радикальні зміни до ПКУ, спрямовані на спрощення обліку та сплати ПДВ: запроваджена система електронного адміністрування (СЕА) та ПДВ-рахунки. Зазначене реформування призвело до мінімізації функціонування «податкових ям», які використовували найбільш поширену схему «емісії» фіктивного податкового кредиту підприємствами-одноденками, залишивши можливості коригування величини податкового кредиту лише за рахунок прямого «ручного» втручання у СЕА ПДВ на найвищому рівні.

Система потребує подальшого вдосконалення, оскільки залишаються незрозумілими підстави вибіркового просування компаній в реєстрі на відшкодування ПДВ, а також невирішені окремі проблеми адміністративного характеру. Зокрема, недопустимо запроваджувати додатковий овердрафт (ліміт реєстрації податкових накладних без грошового поповнення ПДВ-рахунку), оскільки така норма призведе до повноцінного поновлення функціонування «податкових ям». Окрім того, СЕА ПДВ ґрунтується фактично на касовому методі визначення дати формування податкових зобов'язань. Тому перехід від «правила першої події» до визнання моменту оплати – цілком логічна трансформація, яка б дозволила обмежити можливості маніпулювання з податковим кредитом.

Загалом вважаємо, що запровадження СЕА ПДВ слід оцінювати як ефективний інструмент детінізації у податковій сфері. Одночасно необхідно констатувати, що із введенням депонування коштів на спеціальних ПДВ-рахунках відбулося вилучення значної частини обігових коштів підприємств.

Після введення СЕА акценти оптимізації сплати ПДВ змістилися у бік домінування іншого способу – т. зв. «скручування». Його суть полягає в тому, що фактично придбана та офіційно розмитнена імпортна продукція із оплатою ПДВ на митниці продається за готівкові кошти без документального оформлення. При фактичній відсутності товар обліковується як нереалізований без виникнення податкових зобов'язань зі сплати ПДВ та з невикористаним податковим кредитом. У подальшому імпортер здійснює «пересорт» (змінює асортимент та номенклатуру своєї продукції) з наступною передачею свого податкового кредиту іншим суб'єктам за начебто офіційно продані товари (чи надані послуги). У результаті підприємство-імпортер отримує безготівкові кошти, повертаючи контрагентам готівку за відрахуванням певної суми. Орієнтовна вартість реалізації такої операції становить 8-13%. Модифікація зазначеної схеми може використовуватися на практиці і в межах країни. При цьому місце імпортера займає національний виробник, а «скрутка» здійснюється дистриб'ютором,

що реалізує товари масового споживання кінцевому покупцю (населенню) на ринках за готівку без реєстрації податкових накладних.

Вищенаведені схеми свідчать про те, що ключові проблеми ПДВ стосуються, насамперед, адміністрування цього податку, а не його ставки. Тому реформування податкової системи повинне спрямовуватися також на суттєве спрощення обліку та сплати податків.

У напрямі вдосконалення податкового адміністрування із 2014 року в Україні запроваджено ряд важливих змін:

- прийнята реформа структури ДФС, згідно якої утворюється єдиний територіальний орган на рівні регіону із підпорядкуванням податкових інспекцій та митниць; при цьому функція аудиту та обслуговування найбільших платників податків переводиться на рівень областей і великих міст, а районні інспекції втрачають контролюючі функції та перетворюються винятково на сервісні відділи;

- реалізується єдина однорівнева процедура апеляцій платників податків, внаслідок якої очікується спрощення та прискорення адміністративних оскаржень рішень фіскальних органів;

- впроваджена система електронного адміністрування ПДВ;

- передбачене створення електронного кабінету платників податків з метою мінімізації контактів із податковими інспекторами;

- введено електронне декларування доходів та майна, яке фактично контролюють бенефіціарні власники; цим самим інспекційні органи отримали можливість здійснювати моніторинг, аналіз та контроль джерел фінансування значних витрат державних посадових осіб найвищого рівня.

Загалом реформування податкової системи належить до прерогативи Міністерства фінансів та повинне реалізовуватися одночасно із реформою ДФС. У зазначеному контексті для уникнення дублювання функцій розслідування економічних злочинів необхідно ліквідувати не тільки податкову міліцію, а й відповідні органи у складі СБУ та МВС, одночасно створивши демілітаризований фінансовий орган із прямим підпорядкуванням Мінфіну України. Це дасть змогу розділити функції збирання податків та розслідування фіскальних правопорушень. У процесі діяльності нового правоохоронного органу домінуючим має стати не податковий контроль, а аналітично-превентивна функція.

Висновки. Із представлених даних можна стверджувати, що залежність «збільшення податкового навантаження пропорційне зростанню тіньової економіки» не лінійна, спрощена і вірна лише частково, оскільки значну роль відіграє не тільки відносна чи абсолютна величина сплачуваних податків, а й складність та трудомісткість їхнього адміністрування.

1. Ананиашвили Ю. *Налоги и макроэкономическое равновесие: лафферо-кейнсианский синтез* / Ю. Ананиашвили, В. Папава. – Стокгольм: ИД «СА&СС Press», 2010. – 142 с.

2. Балацкий Е. *Инвариантность фискальных точек Лаффера* / Е. Балацкий // МЭиМО. – 2003. – № 3. – С. 62–71.

3. Вишневский В. *Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогообложения* / В. Вишневский, А. Веткин // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 96–108.

4. Никитин С. М. *Теневая экономика и налогообложение* / С. М. Никитин, М. П. Степанова, Е. С. Глазова // МЭиМО. – 2005. – № 2. – С. 24–30.

5. *Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналітична доповідь* / Т. А. Тищук, Ю. М. Харазішвілі, О. В. Іванов; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 96 с.

6. Флейчук М.І. Взаємообумовленість мінізації, корупції і показників зростання економіки / М. І. Флейчук // Зб. наук. пр. «Економічний простір». – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2010. – № 36. – С. 109–121.
7. Laffer Arthur B. *The Economics of the Tax Revolt* / Arthur B. Laffer, Jan P. Seymour. – New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979. – 138 p.
8. *Paying Taxes 2016* / World Bank Group, 2016. – 152 p.
9. Schneider F. *Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments* [Електронний ресурс] / F. Schneider. – 2015. – Режим доступу: www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEcEurope31.pdf
10. Schneider F. *The Size and Development of the Shadow Economies of Ukraine and Six Other Eastern Countries over the Period of 1999–2015* / F. Schneider // *Наук. журнал ХНЕУ "Економіка розвитку"*. – 2016. – № 2 (78). – С. 12-20.

E-mail: Vitaliyreikin@gmail.com

УДК 339(92+944)(045)

Семенюк І.Ю.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет***ФАКТОРНО-КРИТЕРІАЛЬНІ АСПЕКТИ АДАПТАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

У статті розглядається адаптаційний потенціал як складова експортного потенціалу підприємства. Визначено узагальнюючий показник адаптації зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства до євроінтеграційних процесів. Структуровано основні показники експортного потенціалу підприємства і проведено факторний аналіз для визначення рівня експортного потенціалу машинобудівних підприємств. Здійснено аналіз узагальнюючих показників адаптації зовнішньоекономічної діяльності окремих підприємств вітчизняної машинобудівної галузі.

Ключові слова: експортний потенціал, конкурентоспроможність, європейська інтеграція, експорт, машинобудування, адаптація.

ФАКТОРНО-КРИТЕРИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АДАПТАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ К УСЛОВИЯМ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Семенюк И.Ю.

В статье рассматривается адаптационный потенциал как составляющая экспортного потенциала предприятия. Определен обобщающий показатель адаптации внешнеэкономической деятельности машиностроительного предприятия к евроинтеграционным процессам. Структурированы основные показатели экспортного потенциала предприятия. Проведен факторный анализ для определения уровня экспортного потенциала машиностроительных предприятий и осуществлен анализ обобщающих показателей адаптации внешнеэкономической деятельности отдельных предприятий отечественной машиностроительной отрасли.

Ключевые слова: экспортный потенциал, конкурентоспособность, европейская интеграция, экспорт, машиностроение, адаптация.

FACTOR AND CRITERIA ASPECTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY ADAPTATION OF ENTERPRISES TO THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

Semeniuk I.

The article considers the adaptation potential as a component of the export potential of the enterprise. The general indicator of foreign economic activity adaptation of the machine-building enterprise to the European integration processes is determined. The main indicators of export potential of the enterprise were structured. A factor analysis was performed to determine the level of export potential of machine-building enterprises. The analysis of general indicators of foreign economic activity adaptation of some enterprises of the domestic machine-building industry was carried out.

Keywords: export potential, competitiveness, European integration, export, machine-building, adaptation.

Постановка проблеми. Підприємства вітчизняної машинобудівної галузі характеризуються високим рівнем експортоорієнтованості. Глибока та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС передбачає безмитний доступ української машинобудівної продукції до європейського ринку. Однак, активізація експорту машинобудівних підприємств до країн Європейського Союзу залежить від їх конкурентоспроможності. За таких умов постає потреба розробки механізму зовнішньоекономічної адаптації підприємств машинобудівної галузі України з метою ефективного функціонування на європейському ринку, особливо в рамках поглиблення євроінтеграційного процесу. А першим кроком до цього є визначення рівня адаптаційних можливостей експортерів вітчизняної машинобудівної продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти адаптації підприємств викладені у працях таких науковців як:

Н.Г. Беник, В.С. Мазур, С.В. Кудласенко, В.М. Ячменьова, Ж.Л. Крисько, М.М. Буднік, А.Ю. Геворкян, М.А. Мельнік та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, проблема адаптації зовнішньоекономічної діяльності підприємств до євроінтеграційних процесів залишається досі не дослідженою.

Метою статті є здійснення факторно-критеріального аналізу адаптації зовнішньоекономічної діяльності підприємств вітчизняної машинобудівної галузі до умов євроінтеграції на основі визначення узагальнюючого показника.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна адаптація зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства залежить від його експортного потенціалу, складовими якого, в свою чергу, виступають: конкурентний, виробничий, організаційний, фінансовий, трудовий, інноваційний та інвестиційний потенціал. Однак, на нашу думку, усі ці ресурси є основою для фор-

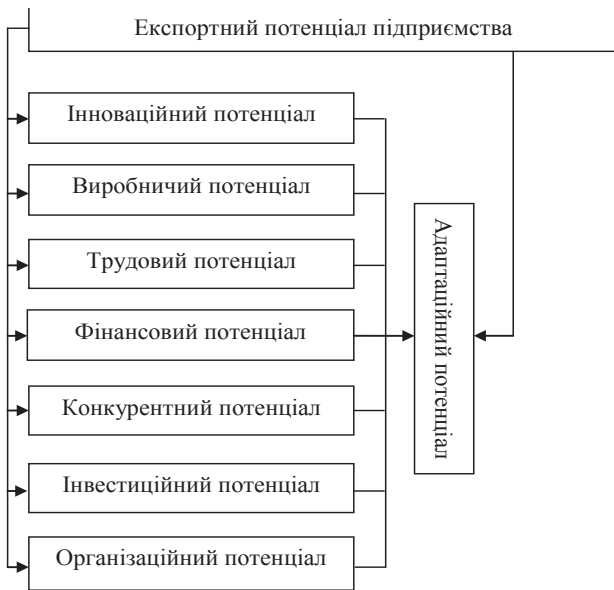


Рис. 1. Адаптаційний потенціал як складова експортного потенціалу підприємства

Джерело: власна розробка автора

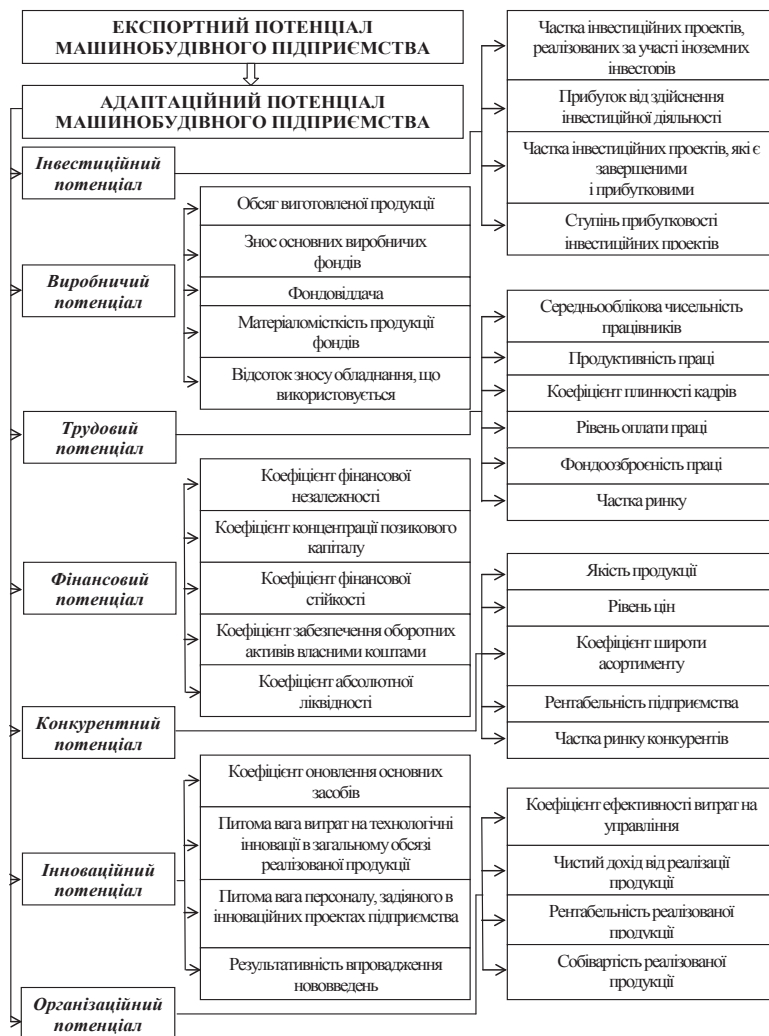


Рис. 2. Основні показники експортного потенціалу підприємства

Джерело: складено автором на основі: [3; 4; 5; 6; 7; 8]

мування адаптивної складової експортного потенціалу, як об'єднуючого критерію здатності підприємства до адаптації (рис. 1). Адже, адаптаційний потенціал являє собою не лише спроможність підприємства сприймати зміни зовнішнього середовища, але й наявність фінансово-матеріальних ресурсів та відповідних організаційно-управлінських засобів, за допомогою яких здійснюється адаптаційний процес [1].

Тому, на нашу думку, оцінку адаптації зовнішньоекономічної діяльності підприємства доцільно здійснювати на основі його експортного потенціалу. Відповідно узагальнюючий показник адаптації ЗЕД можна розрахувати за формулою:

$$P_{ад.уз.} = I_{уз.ад.} = \frac{P_{експ.п.t}}{P_{експ.п. (t-1)}} > 1, \quad (1)$$

де $P_{ад.уз.}$ – узагальнюючий показник адаптації ЗЕД підприємства; $I_{уз.ад.}$ – узагальнюючий індекс адаптації ЗЕД підприємства розрахований на базі показника його експортного потенціалу; $P_{експ.п.t}$ та $P_{експ.п.(t-1)}$ – рівень експортного потенціалу підприємства, що досліджується відповідно в t і $(t-1)$ періодах.

Якщо вимог критерію, наведеного у формулі, дотримуються, це означає, що процес адаптації на підприємстві має місце. У випадках, коли $I_{уз.ад.} \leq 1$ – процес адаптації в періоді, що досліджується, був відсутній [2].

На рис. 2 представлено основні показники, що характеризують структурні елементи експортного потенціалу підприємства. Проте, слід зауважити, що вищезазначена класифікація, складена на основі дослідження існуючих наукових підходів, не враховує показники, які відображають нарощення експортного потенціалу в процесі адаптації до євроінтеграційних умов. Зокрема, це: обсяг експорту продукції підприємства; ефективність виробництва експортної продукції; продуктивність праці персоналу підприємства щодо здійснення ним експортної діяльності; частка експорту у загальному обсязі реалізованої продукції підприємства; частка експорту підприємства до країн ЄС; рівень товарної диверсифікації експорту; темпи зростання/спадання експорту продукції підприємства; рентабельність експорту; собівартість експортної продукції; питома вага витрат на технологічні інновації в загальному обсязі експорту підприємства.

Проведемо аналіз рівня експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою визначення їх узагальнюючого показника адаптації зовнішньоекономічної діяльності до євроінтеграційних процесів на прикладі ПАТ «Мотор Січ», як одного з найпотужніших виробників та експортерів машинобудівної продукції в Україні, а також ПРАТ «Барський машинобудівний завод» та ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод», як провідних підприємств машинобудівного комплексу Вінницької області.

Проведемо аналіз рівня експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою визначення їх узагальнюючого показника адаптації зовнішньоекономічної діяльності до євроінтеграційних процесів на прикладі ПАТ «Мотор Січ», як одного з найпотужніших виробників та експортерів машинобудівної продукції в Україні, а також ПРАТ «Барський машинобудівний завод» та ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод», як провідних підприємств машинобудівного комплексу Вінницької області.

Таблиця 1. Вихідні дані для визначення рівня експортного потенціалу окремих машинобудівних підприємств

Показник	ПАТ «Мотор Січ»		ПРАТ «Барський машинобудівний завод»		ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод»	
	2012 рік	2016 рік	2012 рік	2016 рік	2012 рік	2016 рік
Обсяг експорту, млн. грн. (X1)	6487424	9444900	25312	47849	18121	11193
Фондовіддача основних засобів, грн. (X2)	1,5	1,7	7,7	13,0	1,3	1,2
Ефективність виробництва експортної продукції (X3)	1,4	2,2	0,4	0,4	0,5	0,3
Середньооблікова чисельність працівників, ос. (X4)	26832	24616	450	390	595	401
Продуктивність праці персоналу підприємства щодо здійснення ним експортної діяльності, тис. грн./ос. (X5)	241,8	383,7	56,2	122,7	30,5	27,9
Коефіцієнт фінансової незалежності (X6)	0,66	0,65	0,80	0,82	0,68	0,65
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (X7)	0,34	0,35	0,20	0,18	0,32	0,35
Коефіцієнт фінансової стійкості (X8)	0,77	0,77	0,80	0,82	0,74	0,69
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами (X9)	0,63	0,69	0,75	0,79	0,21	-0,29
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (X10)	0,34	0,51	0,27	0,79	0,05	0,19
Частка експорту в загальному обсязі реалізованої продукції підприємства, % (X11)	91,3	91,0	36,0	40,1	50,0	20,7
Частка експорту до країн ЄС, % (X12)	3,8	5,0	1,0	3,5	3,4	7,0
Рівень товарної диверсифікації експорту підприємства, % (X13)	64,2	68,2	75,0	65,3	38,3	44,1
Темпи зростання/спадання обсягу експорту продукції підприємства, % (X14)	122,7	-26,4	110,7	24,8	-20,6	51,4
Рентабельність експорту, % (X15)	41,2	39,9	88,3	83,9	76,6	73,8
Собівартість експортної продукції, тис. грн. (X16)	4650385	4217243	72066	108095	35433	41320
Питома вага витрат на технологічні інновації в загальному обсязі експорту підприємства, % (X17)	6,6	7,2	3,0	5,0	2,6	1,2

Рівень експортного потенціалу машинобудівного підприємства можна визначити за наступною формулою:

$$P_{\text{експ.п.}} = \sum e_i \times x_i \quad (2)$$

Де $P_{\text{експ.п.}}$ – інтегральний показник рівня експортного потенціалу підприємства; e_i – показник експортного потенціалу підприємства відповідно до i -го напрямку діяльності; x_i – ваговий коефіцієнт значущості i -го показника експортного потенціалу підприємства.

При визначенні вагових коефіцієнтів значущості показників найчастіше використовують метод експертних оцінок. Однак, головним недоліком даного методу є його суб'єктивність. Тому, для проведення відповідних розрахунків застосуємо метод факторного аналізу, який можна виконати за допомогою програмного забезпечення «Statistica».

Для аналізу нами було взято показники експортного потенціалу, розраховані на основі результатів фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності досліджуваних підприємств (табл. 1). Таким чином, нами запропонована гіпотеза, що показник адаптації зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств формується під дією певних показників (критеріїв), які визначають рівень їх експортного потенціалу.

У результаті проведення факторного аналізу на основі визначення кореляційних зв'язків було встановлено значення факторних навантажень (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, фактор 1 найбільше корелює зі змінними X1, X3, X4, X5, X11, X15, X16, X17 (переважно показники ефективності експортної діяльності підприємств), фактор 2 – зі змінними X2, X6, X7, X8, X9, X10, X13 (переважно показники фінансової стійкості та ліквідності підприємств). При

Таблиця 2. Значення факторних навантажень, визначених за допомогою програми «Statistica»

Змінна	Фактор 1 (F1)	Фактор 2 (F2)	Фактор 3 (F3)
X1	0,987532	-0,074517	-0,068618
X2	-0,362790	0,905053	-0,131269
X3	0,969261	-0,051848	-0,134443
X4	0,982741	-0,101209	0,112083
X5	0,960258	0,145703	-0,202912
X6	-0,471234	0,877050	0,092809
X7	0,471234	-0,877050	-0,092809
X8	0,176622	0,964779	0,105090
X9	0,445546	0,857749	0,164554
X10	0,280980	0,761444	-0,452626
X11	0,961898	0,011420	0,068491
X12	0,125467	-0,663423	-0,565015
X13	0,426431	0,759871	0,294259
X14	-0,034661	0,148556	0,846373
X15	-0,945683	0,304572	0,032527
X16	0,982431	-0,089013	0,113946
X17	0,905610	0,385764	-0,093047

цьому, фактор 3 корелює лише зі змінною X14. Отже, усі змінні було об'єднано у три фактори.

Кількість факторів підтверджується «Критерієм кам'янистого осипу» (Scree plot), результати якого відображено на рис. 3 та свідчать про те, що у точках з координатами 1,2 та 3 відбувається найбільш сповільнене осипання, тому при проведенні дослідження можна обмежитись трьома факторами.

Опираючись на дані, представлених у табл. 2, можемо змоделювати наступну залежність головних факторів (F) від факторних навантажень векторів значень:

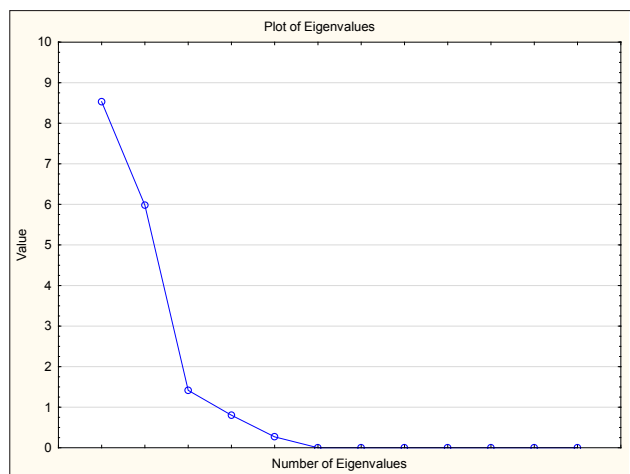


Рис. 3. Результати «Критерію кам'янистого осипу», визначеного за допомогою програми «Statistica»

Value	Eigenvalues (Spreadsheet1_(Recovered)) Extraction: Principal components			
	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	8,530547	50,17969	8,53055	50,17969
2	5,980996	35,18233	14,51154	85,36202
3	1,415433	8,32608	15,92698	93,68809

Рис. 4. Визначення числа головних компонент у програмі «Statistica»

$$F1 = 0,99 \cdot X1 + 0,97 \cdot X3 + 0,98 \cdot X4 + 0,96 \cdot X5 + 0,96 \cdot X11 - 0,95 \cdot X15 + 0,98 \cdot X16 + 0,91 \cdot X17$$

$$F2 = 0,91 \cdot X2 + 0,88 \cdot X6 - 0,88 \cdot X7 + 0,96 \cdot X8 + 0,86 \cdot X9 + 0,76 \cdot X10 + 0,76 \cdot X13$$

$$F3 = 0,85 \cdot X14$$

Побудуємо кореляційну матрицю у програмі «Statistica» для визначення числа головних компонент (рис. 4).

Як видно з рис. 3, усі три фактори мають власне значення (Eigenvalue), що перевищує одиницю – 8,53,

5,98 та 1,42 (згідно критерію Кайзера). Відповідно, перший фактор пояснює 50,2% загальної дисперсії, другий фактор – 35,2%, а третій – 8,3%.

Таким чином, рівень експортного потенціалу досліджуваних підприємств машинобудівного комплексу можна визначити так:

$$P_{\text{експ.п.}} = 8,53 \cdot F1 + 5,98 \cdot F2 + 1,42 \cdot F3 \quad (3)$$

У даній моделі не враховується лише показник частки експорту до країн ЄС, оскільки зі змінною X12 не корелює жоден із факторів.

Шляхом відповідних математичних розрахунків було визначено узагальнюючий показник адаптації зовнішньоекономічної діяльності досліджуваних підприємств: ПАТ «Мотор Січ» – 1,2; ПРАТ «Барський машинобудівний завод» – 1,6; ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод» – 0,9. При цьому, нормативному значенню відповідають лише показники ПАТ «Мотор Січ» та ПРАТ «Барський машинобудівний завод», а тому, дані підприємства мають позитивну тенденцію до адаптації зовнішньоекономічної діяльності за умов поглиблення євроінтеграційних процесів. Це зумовлено як зростанням основних техніко-економічних показників діяльності підприємств, так і веденням ефективної експортної діяльності. Але, на нашу думку, прискоренню процесу адаптації ЗЕД сприятиме диверсифікація товарної структури експорту підприємств. Адже, для деяких з них характерна частка одного виду продукції на рівні 60-70% серед усієї товарної номенклатури.

Що стосується ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод», то узагальнюючий показник адаптації зовнішньоекономічної діяльності даного підприємства характеризується незначним відхиленням від норми. За цих умов, великого значення набуває розробка та застосування комплексу відповідних адаптаційних заходів.

Висновки. Експортний потенціал значною мірою впливає на ефективність адаптації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств до поглиблення євроінтеграційних процесів України. Тому важливим є постійний моніторинг зміни узагальнюючого показника адаптації ЗЕД з метою розробки та застосування відповідних адаптаційних заходів.

1. Мазур В.С. Шляхи адаптації сучасних підприємств до роботи на міжнародних ринках / В.С. Мазур // Збірник матеріалів XI Загальноінститутської науково-практичної конференції НННІЕМ ТНЕУ «Розвиток України в умовах глобалізації: економічні, правові, гуманітарні, соціальні та екологічні аспекти», м. Нововолинськ, 14-15 травня 2016. – С. 40-55.

2. Турило А.А. Теоретико-методичні підходи до оцінювання і класифікації процесу адаптації // Наука й економіка. – № 3 (35). – 2014. – С. 199-206.

3. Коломицева О. Формування методики оцінювання виробничого потенціалу машинобудівних підприємств / О. Коломицева, Н. Васюк // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2014. – Вип. 36 (2.2). – С. 135-141.

4. Тарабан К. С. Виробничий потенціал як фактор підвищення конкурентоздатності логістичної системи машинобудівного підприємства / К. С. Тарабан // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 28. – С. 190-194.

5. Стасюк Л. С. Аналіз показників фінансового потенціалу машинобудівних підприємств на прикладі АТ «ТЕМП» / Л. С. Стасюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 270-278.

6. Гусак Ю. В. Методичний підхід до оцінки рівня використання організаційно-ресурсного потенціалу машинобудівними підприємствами [Електронний ресурс] / Ю. В. Гусак. // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_23.

7. Скриньковський Р. М. Діагностика фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності / Р. М. Скриньковський // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 186-193.

8. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення / В. В. Шарко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. – 2015. – Вип. 2 (2). – С. 120-126.

УДК 338.246

Сімків Л.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ

В статті запропоновано основні напрями вдосконалення процесу формування і реалізації національних проектів, які сприятимуть залученню інвестиційних ресурсів, запровадженню ефективної моделі управління фінансово-кредитним потоками з метою заощадження бюджетних коштів, розв'язанню регіональних проблем та забезпеченню економічного зростання. Зазначено, що одним із напрямів ефективної реалізації національних проектів є необхідність консолідації коштів бюджетів усіх рівнів і бізнесу, створення єдиної системи управління реалізацією і фінансуванням цих проектів - від державного до муніципального рівня. Акцентовується увага на необхідності використання інституту державно-приватного партнерства при реалізації національних проектів, яке передбачає залучення інвестиційного та інтелектуального капіталу приватного бізнесу на взаємовигідних умовах для ефективнішої реалізації стратегічної політики влади з метою забезпечення сталого розвитку.

Ключові слова: національні проекти, реалізація національних проектів, консолідація фінансових ресурсів, донорське фінансування, державно-приватне партнерство, інформаційне забезпечення.

НАПРАВЛЕННЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Симкив Л.Е.

В статье предложены основные направления совершенствования процесса формирования и реализации национальных проектов, которые будут способствовать привлечению инвестиционных ресурсов, внедрению эффективной модели управления финансово-кредитными потоками с целью сбережения бюджетных средств, решению региональных проблем и обеспечению экономического роста. Отмечено, что одним из направлений эффективной реализации национальных проектов есть необходимость консолидации средств бюджетов всех уровней и бизнеса, создание единой системы управления реализацией и финансированием этих проектов - от государственного до муниципального уровня. Акцентируется внимание на необходимости использования института государственно-частного партнерства при реализации национальных проектов, которое предусматривает привлечение инвестиционного и интеллектуального капитала частного бизнеса на взаимовыгодных условиях для более эффективной реализации стратегической политики власти с целью обеспечения устойчивого развития.

Ключевые слова: национальные проекты, реализация национальных проектов, консолидация финансовых ресурсов, донорское финансирование, государственно-частное партнерство, информационное обеспечение.

DIRECTIONS OF IMPROVING THE PROCESS OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF NATIONAL PROJECTS

Simkiv L.

The basic directions of improvement the process of formation and implementation of national projects, which will promote attracting of investment resources, introduction of effective model of financial and credit flows management for saving budget funds, the solution of regional issues and providing of economic growth are suggested. It is indicated that one of the directions of effective implementation of national projects are the need to consolidation of budgetary funds of all levels and businesses, the creation of a unified system of management of implementation and financing of these projects from the state to the municipal level. The attention is focused on the need to use the institution of state-private partnership in the implementation of national projects, which provides attracting of investment and intellectual capital of private business on mutually advantageous conditions for more effective implementation of the strategic policy of the authorities to achieve sustainable development.

Keywords: national projects, national projects implementation, consolidation of financial resources, donor financing, public-private partnerships, information provision.

Постановка проблеми. Одним із дієвих інструментів розв'язання регіональних проблем та забезпечення економічного зростання як в регіонах, так і в країні загалом є національні проекти. Вони виступають своєрідним компромісом на реалізацію пріоритетних цілей і завдань між владою, бізнесовими структурами та суспільством.

У вітчизняній практиці політика реалізації національних проектів запроваджена у 2010 р. Відповідно до Указу Президента України «Про заходи щодо визначення і реалізації проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку» [1]. Національні проекти були визначені як практична

основа для здійснення економічних реформ в країні, залучення значних обсягів інвестицій та запровадження інноваційної моделі управління економічним розвитком [2, с. 15].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню даної проблеми присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як С.О. Біла, Я.В. Бережний, Я.А. Жаліло, А.П. Павлюк, Ю. Шаров, І.Ф. Щербина та ін. Але пошук шляхів підвищення ефективності національних проектів у розв'язанні регіональних проблем та забезпеченні якісного економічного зростання зумовлює необхідність проведення подальших теоретико-методологічних досліджень щодо можливостей використання цих інструментів в управлінні регіональним розвитком.

Постановка завдання. Метою статті є розробка основних напрямів вдосконалення процесу формування і реалізації національних проектів, які сприятимуть залученню інвестиційних ресурсів, запровадженню ефективної моделі управління фінансово-кредитним потоками з метою заощадження бюджетних коштів, розв'язанню регіональних проблем та забезпеченню економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попередній досвід реалізації політики запровадження національних проектів в Україні підтверджує її низьку ефективність, наявність цілого ряду невирішених проблем та відсутність помітних практичних результатів. Однак це ні в якому разі не повинно бути підставою для згортання національного проектування. З метою ефективної реалізації національних проектів необхідно запропонувати конкретні напрями активізації цього процесу, які відповідно до існуючої системи державного стратегічного і бюджетного планування покликані забезпечити широке залучення недержавних інвестиційних ресурсів на засадах державно-приватного партнерства, запровадження ефективної моделі управління фінансово-кредитним потоками з метою заощадження бюджетних коштів і одночасного досягнення значних практичних результатів щодо розвитку економіки України та її регіонів.

Значна частина фінансових ресурсів на реалізацію державних інвестиційних проектів проходить через регіональні бюджети, і обов'язковою умовою надходження фінансових коштів з державного бюджету в регіони є співфінансування з місцевих бюджетів. Отже, необхідність консолідації коштів бюджетів усіх рівнів і бізнесу, створення єдиної системи управління реалізацією і фінансуванням цих проектів - від державного до муніципального рівня – **один із найважливіших напрямів ефективної реалізації національних проектів.**

В перекладі з латинської термін «consolidatio» означає укріплювати, зрощувати, нарошувати. На практиці процес консолідації охоплює багато явищ, зокрема, організаційні, соціальні, бюджетні, фінансові, рух цінних паперів тощо. Консолідовані фінансові ресурси на думку О. Джумова – це поняття, що об'єднує фінансову діяльність держави, регіонів, суб'єктів підприємництва, інвестиційних фондів для вирішення соціально значимих задач. Категорія «консолідовані фінансові ресурси» являє собою елемент усвідомленої та виваженої економічної політики держави, що базується на об'єднанні фінансових ресурсів, які належать різним суб'єктам фінансово-економічної діяльності та дозволяє інтегрувати їх зусилля на пріоритетних завданнях [3].

Процес консолідації фінансових ресурсів вимагає створення ефективної системи державного регулювання, яка передбачає одночасне використання бюджетних ресурсів із ресурсами банків, інвестиційних фондів, корпорацій, населення тощо. При цьому додамо, що процес консолідації фінансових ресурсів передбачає формування відповідного інституційного середовища інвестиційно-інноваційної діяльності, аналіз якого показав, що в Україні створена і нормативно закріплена велика кількість інституцій організаційно-методологічного спрямування. У той же час інституції з фінансового забезпечення представлені не в повній мірі, оскільки на даний час діють такі організації, як Державна інноваційна фінансово-кредитна установа, Державна небанківська фінансово-кредитна установа «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу», Державна інвестиційна компанія. Разом з тим, в інституційну структуру фінансового забезпечення офіційно не включені спеціалізовані грошово-кредитні установи, а саме: центральний банк, комерційні банки, фінансові, лізингові, венчурні компанії [2; 4; 5]. Тому на даний час інвестиційний процес фактично відокремлений від реального грошово-кредитного та фондового ринків. Враховуючи те, що в основі консолідації фінансових ресурсів є усвідомлена необхідність тісної співпраці держави й бізнесу, то головним завданням є формування механізмів взаємозв'язку та взаємодії між бюджетами усіх рівнів і бізнесовими структурами, зорієнтувавши їх на забезпечення якісного економічного зростання та високого рівня життя населення в державі.

Вважаємо, що фінансове забезпечення національних проектів має базуватися на механізмах консолідації бюджетних ресурсів усіх рівнів, приватних вітчизняних та іноземних інвестицій, коштів міжнародних організацій та ін. Важливу роль в цьому плані відіграє процес перетворення заощаджень в інвестиції. Однак, аналіз тенденцій формування фінансового потенціалу на макроекономічному рівні з позицій перетворення заощаджень в інвестиції та їх концентрації в ключових галузях показав наявність значних диспропорцій між обсягами нагромадження і споживання, заощадженнями та інвестиціями (рис. 1).

Протягом аналізованого періоду кінцеві споживчі витрати домашніх господарств в структурі ВВП мали тенденцію до зростання з 54,3% у 2000 р. до 72,7 % у 2013 р. Однак починаючи з 2014р. спостерігається скорочення даного показника до 71,5% у 2014 р., а в 2015 р. до 67%. Тому в Україні створюється модель економічного розвитку, яка базується в значній мірі на споживанні, високій імпортній складовій внутрішнього попиту. Якщо у 2005 році валові заощадження відносно ВВП становили 26,7%, то впродовж наступних років цей показник почав скорочуватися і в 2015 р. склав 8,7% ВВП. Це свідчить про те, що значна частина національного доходу використовується на споживання, а значить можемо говорити і про звуження інвестиційних джерел, які можна спрямувати на реалізацію національних проектів.

Як окремий напрям ефективної реалізації національних проектів слід назвати **розширення міжнародної співпраці державних та регіональних органів влади з бізнес-структурами інших країн.** Співпраця з іноземними партнерами дозволить залучити не тільки

інвестиції, а й нові технології у медицину, соціальну сферу, охорону навколишнього середовища, транспортну інфраструктуру тощо. Іноземні інвестори повинні залучатись на рівних умовах з національними інвесторами з урахуванням обмежень, які можуть бути обумовлені інтересами національної безпеки або підтримки національних компаній у відповідності до загальної концепції залучення іноземних інвестицій.

При цьому необхідно враховувати регіональний аспект у процесах національного проектування. Національні проекти і досі не стали «точками зростання» для регіонів. Пріоритетного значення набули проекти соціальної спрямованості, реалізація яких не залежить від ресурсного потенціалу регіону, оскільки ключовим для таких проектів залишається фінансове забезпечення бюджетним коштом. Активність регіонів щодо участі у цих процесах також різна. Найбільша кількість національних проектів реалізується у Волинській, Донецькій, Івано-Франківській, Одеській та Рівненській областях. Тому досить важливою є роль регіональних органів влади у сприянні залученню інвестицій і налагодженні зовнішньоекономічних зв'язків територій. З цією метою регіональним органам управління та органам місцевого самоврядування необхідно активізувати діяльність щодо:

- організації кампанії щодо поліпшення іміджу регіону, та його конкурентних позицій;
- проведення з ініціативи місцевої влади спеціалізованих інвестиційних міжнародних форумів;
- популяризації привабливих інвестиційних проектів у регіоні через видавництво за бюджетні кошти рекламних брошур та їх поширення через міжнародні торгові місії та посольства серед потенційних інвестиційних партнерів;
- організації постійно діючих бізнес-семінарів для представників іноземних підприємств з метою ознайомлення з нормативно-правовими вимогами створення і ведення бізнесу в регіоні, процедурою врегулювання спорів тощо;
- допомоги інвесторам у пошуках промислових майданчиків та офісних приміщень з наданням правдивої технічної характеристики приміщень і можливостей використання територій тощо;
- розробки та впровадження стратегічної програми супроводу іноземних інвесторів, що передбачатиме не лише професійні консультації та маркетингову підтримку інвестиційних проектів, а й лобіювання інтересів інвесторів на вищих рівнях влади.

Важливим джерелом фінансування державних інвестиційних проектів є **залучення донорського фінансування**. Міжнародні організації-донори надають фінансову допомогу у формі грантів або технічну допомогу через передання знань і досвіду для реалізації політики у соціальній сфері чи забезпеченні розвитку інфраструктури, як на державному, так і на регіональному рівні.

Міжнародні кредитно-фінансові організації необхідною умовою для надання коштів, як правило, вважають запровадження відповідних угод на державному рівні. Потенційні приватні кредитори у своїх рішен-

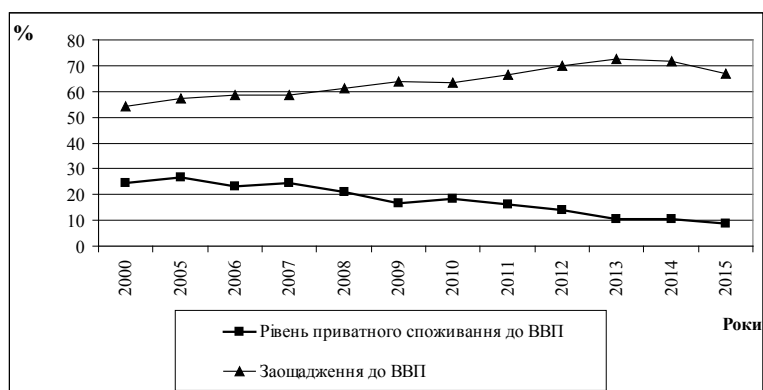


Рис. 1. Динаміка рівня приватного споживання та заощаджень в Україні в 2000-2015 рр., % до ВВП

Джерело: розраховано на основі [6]

нях керуються насамперед параметрами розвитку кредитно-фінансової системи країни-одержувача: рівнем заборгованості, схильністю до невиконання зобов'язань по виплаті боргу або його відстрочки, доступністю, банківського кредитування та короткострокового фінансування. Для залучення портфельних інвестицій необхідна наявність відповідного інституційного середовища (розвиненого фондового ринку з елементами обслуговуючої інфраструктури) і забезпечення репатріації прибутку (у залежності від державних гарантій і стабільності валютного курсу для конвертації вкладень). Інвесторів, які вивчають можливості щодо перспектив прямого інвестування, крім фінансових критеріїв, цікавлять параметри внутрішнього ринку країни-реципієнта, ресурсна база, податкова система, заробітна плата, торговельна політика, наявність пільг для іноземних інвесторів тощо [7, с. 45–46].

Ще одним важливим напрямом ефективної реалізації національних проектів слід вважати **використання інституту державно-приватного партнерства**, яке передбачає залучення інвестиційного та інтелектуального капіталу приватного бізнесу на взаємовигідних умовах для ефективнішої реалізації стратегічної політики влади з метою забезпечення сталого розвитку.

Державно-приватне партнерство (ДПП) – це засноване на довгостроковому договорі співробітництво між організацією публічного сектору (наприклад, органом місцевого самоврядування або центральним органом виконавчої влади) і приватною компанією чи підприємцем щодо певних послуг, які традиційно надають державні та комунальні підприємства і стосуються інфраструктури [8].

Оплата приватному партнерові здійснюється тільки в обмін на фактичне надання послуги. При цьому приватна компанія надає послуги, користуючись активами, які перебувають у державній чи комунальній власності. Узяті в користування чи створені протягом дії договору державно-приватного партнерства активи по його закінченню передають у власність державного чи муніципального партнера.

ДПП передбачає перенесення на приватного партнера деяких ключових ризиків, серед яких технічні, фінансові, політичні та законодавчі, ризики невиконання зобов'язань, ризики попиту тощо. При цьому відповідні заходи розробляються за взаємною згодою приватного

оператора та органу влади, а формування партнерських відносин є результатом збалансованих і спрямованих на довгострокову перспективу перемовин [9].

Підвищенню ефективності реалізації національних проектів сприятиме **поліпшення інформаційного забезпечення** та розповсюдження інформації про соціальні, економічні та екологічні ефекти від їх впровадження як на рівні регіонів, так і держави загалом. В цьому плані, в регіонах необхідним є створення спеціального інформаційного простору, який сприятиме комплексному розв'язанню проблем доступу, опрацюванню та використанню інформації щодо реалізації національних проектів для населення, підприємств, бюджетних організацій та інвесторів. Звісно, що при цьому виникає слушне питання про джерела фінансування для створення такого простору. А оскільки залучення інвесторів у цей сектор малоймовірне, то мова йде про використання коштів центральних і місцевих бюджетів та міжнародних грантів. Враховуючи такі джерела фінансування, де кошти є досить обмеженими, то заходи з розбудови інформаційного простору повинні бути максимально скоординованими та ефективними.

Активна участь громадських організацій та бізнесу в національних проектах є ще одним важливим напрямом успішної реалізації національних проектів і сприятиме підвищенню ефективності проведеної соціальної політики, поліпшення якості життя населення та вирішенню цілого ряду регіональних проблем.

На сьогоднішній день роль громадських організацій (ГО) в реалізації національних проектів обмежена внаслідок незрілості самих ГО, слабкого представництва

консолідованих інтересів організацій громадянського суспільства та дефіциту фінансування їх діяльності. Додатковим обмеженням є орієнтація на сформовану систему державних установ та організацій і традиційні методи роботи, які не передбачають активного залучення ГО та бізнесу до розробки, реалізації та моніторингу тих проектів, які реалізуються державою

Для налагодження більш активної взаємодії влади і громадських організацій необхідним є:

- публічне обговорення проектів (особливо тих, що мають соціальне спрямування), у тому числі на громадських слуханнях;
- створення правових засад для участі ГО в наданні соціальних послуг за рахунок бюджетних коштів та здійсненні моніторингу за реалізацією проектів;
- проведення цілеспрямованої державної політики щодо підтримки діяльності ГО.

Висновки з проведеного дослідження. Запропоновані напрями вдосконалення процесу формування і реалізації національних проектів сприятимуть залученню інвестиційних ресурсів, запровадженню ефективної моделі управління фінансово-кредитним потоками з метою заощадження бюджетних коштів, розв'язанню регіональних проблем та забезпеченню економічного зростання як в регіонах, так і в державі загалом. Успішна реалізація національних проектів в значній мірі залежатиме й від того, як державні органи управління і все суспільство будуть стежити за їх запровадженням, порівнюючи досягнуті результати з поставленими цілями, вносячи певні корективи в механізми їх реалізації, посилюючи вимоги щодо раціонального використання фінансових ресурсів.

1. Про заходи щодо визначення і реалізації проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку: указ Президента України від 08.09.2010 р. № 895 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/895/2010>.

2. Національні проекти у стратегії економічної модернізації України /Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Бережний, А. П. Павлюк [та ін.]. – К.: НІСД, 2013. – 57 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Naz_proektu-dc136.pdf

3. Джумов А. М. Консолидация финансовых ресурсов по обеспечению национальных интересов России : автореф. дис. на соискание уч. степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит / А. М. Джумов. – Российский университет дружбы народов, Москва, 2009. – 34 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://refdb.ru/look/3259246-pall.html>

4. Інституційне забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності. Аналітичний матеріал Міністерства економічного розвитку та торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua>.

5. Офіційний сайт Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua>

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

7. Свіридова Н. Д. Прямі іноземні інвестиції: світовий досвід та стратегія залучення в економіку України / Н. Д. Свіридова: Монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 169 с.

8. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI із змінами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>

9. Використання фінансових інструментів при реалізації місцевих проектів розвитку інфраструктури та енергозбереження: методичний посібник / за заг. ред. І. Ф. Щербини; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 60 с.

E-mail: simkivlilya@gmail.com

УДК 339.137:330.342

Суска А.А.

кандидат економічних наук, член-кореспондент АЕНУ,
завідувач кафедри деревооброблювальних технологій
та системотехніки лісового комплексу,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка

ОБҐРУНТУВАННЯ РИНКОВО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ЛІСОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджується можливість інституціоналізації ринку соціально-екологічних послуг лісу шляхом реалізації стратегії еволюційного розвитку існуючого інституціонального середовища лісового господарства. Визначаються напрями трансформації інститутів в нові еколого-економічні умови. Перспективи такого стратегічного вибору визначаються ступенем відповідності і готовності існуючого інституціонального середовища лісової галузі, основою якого є нормативно-правова база, до ефективного інституціонального обслуговування нового економічного об'єкту. Оцінка ринково-екологічних аспектів основних нормативно-правових актів, які обслуговують лісове господарство, дозволить визначитися з підходами до проектування системи інституціонального забезпечення ринку соціально-екологічних послуг лісу.

Ключові слова: інститути лісового сектору, формальні інститути, неформальні інститути, інституціональне середовище, еколого-правові аспекти.

ОБОСНОВАНИЕ РЫНОЧНО-ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Суска А.А.

В статье исследуются возможности институционализации рынка социально-экологических услуг леса путем реализации стратегии эволюционного развития существующей институциональной среды лесного хозяйства. Определяются направления трансформации институтов в новые эколого-экономические условия. Перспективы такого стратегического выбора определяются степенью соответствия и готовности существующей институциональной среды лесной отрасли, основой которого является нормативно-правовая база, к эффективному институциональному обслуживанию нового экономического объекта. Оценка рыночно-экологических аспектов основных нормативно-правовых актов, которые обслуживают лесное хозяйство, позволит определиться с подходами к проектированию системы институционального обеспечения рынка социально-экологических услуг леса.

Ключевые слова: институты лесного сектора, формальные институты, неформальные институты, институциональная среда, эколого-правовые аспекты.

SUBSTANTIATION OF MARKET ECONOMIC TRANSFORMATION INSTITUTIONAL ENVIRONMENT FOR FOREST SECTOR OF ECONOMY

Suska A.

The facilities to institutionalize the forest social and ecological services market by implementing the strategy of the evolutionary development of the existing institutional forestry environment are investigated in the article, and the directions to transform the institutions into the new ecological and economic conditions are determined. Prospects for such strategic choice are determined by the degree of compliance and preparedness of the existing institutional environment of the forestry industry, based on a regulatory and legal framework, to effective institutional maintenance of the new economic entity. The assessment of market ecological aspects of the main regulations that serve the forestry will allow to determine the approaches to designing the system of institutional provision of the market for social and ecological forest services.

Keywords: forest sector institutions, formal institutions, informal institutions, institutional environment, environmental and legal aspects.

Постановка проблеми. Становлення та функціонування товарного ринку соціально-екологічних послуг лісу можуть здійснюватися тільки за умов існування і активного функціонування регуляторного апарату взаємодії суб'єктів ринку, який формується інституціями такої економічної системи. Практика інституціоналізації нових економічних систем показує, що основою проектування та організації інститутів нової економіч-

ної системи є існуюче інституціональне середовище економічного простору, певним розвитком якого і є нова економічна система. Перспективи інституціоналізації ринку соціально-екологічних послуг лісу, в значній мірі, визначаються спроможністю ринково-екологічного розвитку існуючих інститутів лісового сектору економіки України. Відома велика кількість наукових досліджень і аналітичних напрацювань щодо

аналізу та оцінки ефективності функціонування існуючих інститутів лісового господарства. В той же час, досліджень такої регуляторної бази щодо можливостей її ринково-екологічної трансформації стосовно обслуговування діяльності суб'єктів специфічної, нової для лісового господарства України, еколого-економічної системи, ринку соціально-екологічних послуг лісу, на думку автора, бракує.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах Т. Веблена щодо необхідності і умов інституціональних змін визначається, що інституціональні зміни чи інституціональний розвиток – це об'єктивний процес адаптації регуляторів економічної системи до нових умов її функціонування [1]. Ефективність процесів такої інституціональної трансформації визначається тим, що така трансформація повинна проходити в межах допустимих можливостей до комплексу правил, норм і примусів, які сформовані існуючим інституціональним середовищем.

В дослідженнях Д. Норта щодо інституціональної реформи, яка визначає, що формування нової економічної системи, можливо вважати завершеним тільки тоді, коли сформовані інституціональні основи нової економічної системи і задана інертність розвитку інституціональної системи, яка передбачає, в більшості випадків, узгодження формальних правил та неформальних норм, які становляться стійкими й укріплюються в поведінкових моделях [2].

В дослідженнях Б. Віра визначається, що проектування інституціоналізації нової економічної системи можливо тільки за умов детального аналізу проблем, які супроводжують функціонування існуючих інститутів в нових економічних умовах і мотивують, виступають як мотиватори, інституціональний розвиток [3].

Теорії розвитку інститутів економічної системи як фактору інституціональної конкуренції підтримується і Р. Бурнсом [4]. Він вважає, що дотримуючись логіки економічного раціоналізму, інституціональна організація вбирає в себе лише ті норми, які змушують індивіда діяти так, щоб забезпечити рівновагу граничних користностей і граничних витрат.

За твердженнями А. Холла, на зміни інститутів як системи впливають зміни властивостей об'єктів, які вона обслуговує. Обґрунтовується, що система та середовище як сукупність об'єктів, які вона обслуговує, тісно взаємодіють на межі входів (ресурси) і виходів (кінцевий продукт).

При формуванні ринку соціально-екологічних послуг лісу, як нового еколого-економічного об'єкту для інституціонального обслуговування існуючою системою інститутів лісового господарства цілком очевидні зміни вхідних потоків – соціально-екологічний, нематеріальний ресурс, і вихідних потоків – товар у вигляді соціально екологічної послуги.

У будь-якому разі інституціональний розвиток слід розглядати як тривалий процес взаємодії формальних і неформальних норм: початковий імпульс від впровадження нового формального інституту викликає різкі зміни неформальних норм, а зміни неформальних норм, у свою чергу, позначаються на структурі формального інституту. Визначальну роль в процесі трансформації інститутів виконує держава. Вона має виступити не тільки як законодавець, але й як гарант дотримання законів вважав К. Ерроу [6].

За дослідженнями І. Солов'я, для того, щоб ефективно і справедливо функціонували всі ринки, існує потреба в спеціальних інститутах, які б здійснювали допоміжні послуги, такі як загальні аудиторські перевірки, сертифікація тощо [7]. Зацікавлені особи можуть адаптувати деякі інститути, які функціонують вже в інших сферах суспільного життя, але зрозуміло, що потрібно буде створювати інститути спеціально для ринків.

В дослідженнях Б. Данилишина визначається, що аналіз і оцінка існуючого інституціонального середовища є вихідним пунктом проектування інститутів еколого-економічних систем в лісовому секторі економіки України, що передбачає виключення з практики господарювання моделей виробництва та споживання, які не сприяють реалізації концепції сталого розвитку [8].

Постановка завдання. Метою досліджень є дослідження ринково-екологічних аспектів інституціонального середовища лісового сектору економіки та визначення можливостей його трансформації в умови функціонування ринку соціально-екологічних послуг лісу.

Досягнення мети досліджень можливо при рішенні таких завдань: аналіз і оцінка ринково-екологічної спрямованості основних законодавчо-нормативних актів; визначення можливостей і напрямів їх розвитку для обслуговування становлення та функціонування нової еколого-економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим елементом в ході дослідження є визначення комплексу законодавчо-нормативних актів, які формують правове поле лісокористування та проведення їх групування за сферами правового охоплення. В процесі інституційного аналізу визначено ступінь ринково-екологічної спрямованості існуючого інституційного середовища лісового господарства. Зарубіжний досвід інституціонального забезпечення еколого-економічних систем і вивчення тенденцій розвитку вітчизняних інститутів лісового сектору економіки дозволив спрогнозувати напрямки трансформації інституціонального середовища в умови ринку соціально-екологічних послуг лісу. Результати дослідження наведені в таблиці 1.

Аналіз наведених в таблиці результатів дослідження дозволяє визначити, що при певній ринково-екологічній спрямованості існуючого правового поля лісового сектора економіки, в більшості законодавчих актах відсутні посилення на перспективи щодо капіталізації соціально-екологічних функцій лісу. Тобто, існують передумови щодо формування системи інституціонального забезпечення ринку соціально-екологічних послуг лісу шляхом еволюційного розвитку існуючих інститутів лісового господарства, розвиток цих інститутів щодо обслуговування процесів надання і споживання специфічного товару – соціально-екологічної послуги лісу.

Висновки. Здійснивши групування основних законодавчих документів, які формують інституційне середовище лісового господарства, за функціональною спрямованістю та їх інституціонального аналізу, автор статті прийшов до наступних висновків: існуючі інститути розвитку лісового господарства, в значній мірі, застаріли і не визначають такого напрямку розвитку, як капіталізація соціально-еколо-

Таблиця 1. Передумови ринково-екологічної трансформації інституціонального середовища лісового сектору економіки України

Передумови розвитку Інститути	Ринково-екологічні перспективи	Ринково-екологічні прогалини	Напрями ринково-екологічного розвитку
Програмні інститути розвитку	<ol style="list-style-type: none"> Ефективне використання лісових ресурсів на ринковій основі. Інвентаризація лісосмуг і визначення їх соціально-екологічного ефекту. Посилення соціальних і екологічних функцій лісу. Підвищення рівня лісистості. Переважне екологічне значення лісів України.. 	<ol style="list-style-type: none"> Застарілість, завершення фінансування. Не передбачає розвитку ринкових відносин при використанні соціально-екологічного ресурсу лісу. 	<ol style="list-style-type: none"> Прийняття нової Програми розвитку. Формування інституціональних основ становлення ринку соціально-екологічних послуг лісу.
Політико-правові інститути	<ol style="list-style-type: none"> Визначення різних форм власності на ліси. Можливість оренди лісових ділянок. Можливість ринкової конкуренції. Можливість тимчасового користування лісовими ділянками. Включення до лісових ресурсів соціально-екологічних властивостей лісів. Екологізація матеріального виробництва. Рациональне використання природних ресурсів. Забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності. Державні кадастри природних ресурсів. Правове визначення земель лісового фонду. Постійне чи орендне використання земель лісового фонду фізичним і юридичними особами. Загальне користування землями лісового фонду є безоплатним. Спеціальне користування такими землями, наданими у постійне користування спеціалізованим державним або комунальним лісгосподарським підприємствам є платним. Можливість природно-заповідних територій, які не мають національного статусу, набувати різних форм власності. Можливість власників об'єктів природно-заповідного фонду набувати статусу юридичної особи, що значно спрощує організацію діяльності за призначенням. 	<ol style="list-style-type: none"> Не визначено оптимальне співвідношення різних форм власності на ліси. Державний контроль за господарською діяльністю суб'єктів лісівництва. Багатовідомче управління державними лісами. Не визначено користувачів соціально-екологічними благами лісів, які можуть отримувати такі блага на комерційній основі. Не визнає право тимчасового використання земель лісового фонду, що передбачається Лісовим Кодексом. Заборона всі видів діяльності не пов'язаних з прями призначенням об'єктів природно-заповідного фонду. Складність процедур отримання дозволів на види діяльності на об'єктах природно-заповідного фонду. 	<ol style="list-style-type: none"> Демократизація правового поля лісгосподарювання. Формування кадастру соціально-екологічних ресурсів лісів. Узгодження положень Лісового і Земельного Кодексів в плані форм використання земель лісового фонду. Капіталізації соціально-екологічних благ лісів природно-заповідних територій.
Фінансово-економічні інститути	<ol style="list-style-type: none"> При формуванні бюджету лісової галузі пріоритетами є прибутковість самого лісо господарювання (платежі за користування лісовим ресурсами), а не державні дотації. Поряд з нормативним державним ціноутворенням широко застосовувати методи ринкового ціноутворення. Податок на небезпечні наслідки виробництва. Фінансова підтримка заходів по збереженню і підсиленню соціально-екологічних функцій лісу. Значення лісів для забезпечення екологічної безпеки навколишнього середовища. 		<ol style="list-style-type: none"> Окремі статті бюджету по підтримці ринкових перетворень в лісовому секторі економіки України. Податкові канікули, для підприємств лісового господарства, які впроваджують соціально-екологічне підприємництво.

гічних корисностей лісу, що вимагає оновлення програмних документів та визначення пріоритетів щодо комплексного використання природного ресурсу лісу; основні політико-правові акти інституціонального середовища лісового сектору економіки мають певну

ринково-екологічну спрямованість, що дозволяє визначитися із стратегією інституціоналізації ринку соціально-екологічних послуг лісу як еволюційний розвиток існуючого інституціонального середовища лісового господарства; фінансово-економічні інсти-

тути передбачають фінансування заходів щодо збереження екологічно безпечного навколишнього середовища шляхом низки екологічних податків, можливим розвитком таких інститутів може бути правове охоплення фінансових потоків, які можуть формуватися в ході капіталізації соціально-екологічних кориснос-

тей лісу; відсутність вітчизняного досвіду інституціоналізації еколого-економічних систем в лісовому господарстві вимагають значних зусиль щодо вивчення зарубіжного досвіду та створення умов щодо імпорту деяких інститутів і адаптації їх до умов лісогосподарювання в Україні.

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 394 с.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 108.
3. Vira B. The Political Coase Theorem: Identifying Difference between Neoclassical and Critical Institutionalism // *Journal of Economic Issues*. 1997. Vol. 31. № 3.
4. Vyrns R. T., Stone G. W., *Economics*. – 6th edition. – New York, HarperCollins College Publishers, 1995.
5. Холл А. Д. Определение понятия системы / А. Д. Холл, Р. Е. Фейджин // *Исследования по общей теории систем. Сборник переводов / Под ред. В. Н. Садовского и Ю. Г. Юдина*. – М.: Издательство «Прогресс», 1969. – С. 252-282.
6. Эрроу К. Информация и экономическое поведение / К. Эрроу // *М.: Вопросы экономики*, 1995. – № 5. – С. 123-148.
7. Соловій І. П. Інструменти лісової політики в умовах формування ринків екологічних послуг лісу / І. П. Соловій, Л. Ф. Монастирська // *НЛТУ України, Науковий вісник*, 2005. – Вип. 15.7. – С. 79–86.
8. Данилишин Б. М. Проблеми модернізації природноресурсної сфери у форматі екологічно – збалансованого розвитку України // Б. М. Данилишин *Проблеми модернізації лісової сфери в контексті просторового розвитку: матеріали наук. – практ. конф.* – К.: РВПС України НАН України, 2007. – С. 7–14.

E-mail: n.suscka@gmail.com

УДК 330.322:[001.101/.102+331.101.26](477)

Гинда С.М.

*аспірант кафедри інформаційних систем у менеджменті,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розкрито особливості інвестиційної привабливості інтелектуальної капіталізації економіки України, виокремлено та проаналізовано основні проблеми інвестиційної привабливості інтелектуалізації вітчизняної економіки, а також визначено недосконалість інституційних засад інвестування про що опосередковано засвідчують рейтинги інвестиційної привабливості. Проаналізовано рейтинги інвестиційної привабливості вітчизняної економіки та визначено її позитивні та негативні сторони та визначено ризики інвестиційної діяльності в Україні. Обґрунтовано передумови та умови залучення інвестицій та доведено необхідність залучення інвестицій в інтелектуальну капіталізацію економіки. Запропоновано шляхи підвищення рівня інвестиційної привабливості інтелектуального капіталу в Україні.

Ключові слова: інтелектуальна капіталізація, інвестиції, інновації, інвестиційна привабливість, рейтинги інвестиційної привабливості.

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Гинда С.Н.

В статье раскрыты особенности инвестиционной привлекательности интеллектуальной капитализации экономики Украины, выделены и проанализированы основные проблемы инвестиционной привлекательности интеллектуализации отечественной экономики, а также определено несовершенство институционных принципов инвестирования о чем опосредствовано удостоверяют рейтинги инвестиционной привлекательности. Проанализированы рейтинги инвестиционной привлекательности отечественной экономики и определено ее позитивные и негативные стороны и определены риски инвестиционной деятельности в Украине. Обоснованы предпосылки и условия привлечения инвестиций и доказана необходимость привлечения инвестиций в интеллектуальную капитализацию экономики. Предложены пути повышения уровня инвестиционной привлекательности интеллектуального капитала в Украине.

Ключевые слова: интеллектуальная капитализация, инвестиции, инновации, инвестиционная привлекательность, рейтинги инвестиционной привлекательности.

FEATURES OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF INTELLECTUAL CAPITALIZATION OF ECONOMY OF UKRAINE

Hynda S.

The features of investment attractiveness of intellectual capitalization of economy of Ukraine are exposed in the article, the basic problems of investment attractiveness of intellectual of home economy are distinguished and analysed. The separate laws of Ukraine, that regulate investment activity, are grouped. Imperfection of institutional principles of investing is certain about what mediated certify rating of investment attractiveness. Rating of investment attractiveness of home economy is analysed and certainly her positive and negative parties. The risks of investment activity are certain in Ukraine. Pre-conditions and terms of bringing in of investments are reasonable. The necessity of bringing in of investments is well-proven for intellectual capitalization of economy. The ways of increase of level of investment attractiveness of intellectual capital offer in Ukraine.

Keywords: intellectual capitalization, investments, innovations, investment attractiveness, rating investment to the attractiveness.

Вступ та постановка проблеми. У XXI ст. стан національної економіки країни визначається її позицією у світі стосовно інвестиційної привабливості, інноваційності, конкурентоспроможності та загального економічного потенціалу.

Сьогодні Україна є державою, що розвивається й прагне інтегруватися в Європейське співтовариство. Наразі вона перебуває у глибокій кризі, щоб її подолати в умовах зовнішньої агресії з боку РФ, фінансової

залежності, різних проблем внутрішнього характеру, необхідно збільшити масштаби інвестицій та інновацій, удосконалити інтелектуальну капіталізацію економіки України, а також розвивати креативну економіку. Основною задачею цієї економіки є залучення нових інвестицій, розвиток соціальної та вдосконалення освітньої галузей. Креативна економіка постійно розвивається і збільшує загальноекономічний потенціал країни. Економіка культури й креативності нале-

жить до найбільш інновативних секторів економіки. Сьогодні для впровадження креативної економіки недостатньо кваліфікованих, освічених працівників з нестандартним мисленням, креативним підходом, які знаються на новітніх технологіях та інноваціях.

В Україні необхідно впроваджувати таку інновативну економіку, яка заснована на розвитку інтелектуальної капіталізації, а саме накопиченню інтелектуального капіталу для постійного вдосконалення технологічних процесів, залучення інвестицій, створення нової державної інвестиційної політики, а для цього необхідно оптимізувати системи управління ними. Без створення сприятливих умов для розвитку інвестиційної діяльності неможливо досягти успіхів у економічному зростанні, підвищенні конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Враховуючи напрямки інвестиційної діяльності та її зміни в Україні, актуальною залишається проблема поліпшення інвестиційної привабливості [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями інвестиційної політики розвитку держави займалися зарубіжні дослідники зокрема І. Шумпетер, К. Маркс, П. Массе, Дж. Кейнс, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Л. Гітман, І. Бланк, К. Макконел та інші, а також багато вітчизняних науковців, такі як: В.М. Геєць, Л.М. Борщ, Т.Й. Товт, О.Є. Кузьмін, І.П.Мойсеєнко, М.В. Гаман, Л.І. Федулова, Б.А. Малицький, А.С. Попович та інші. Однак окремі питання щодо розробки інвестиційної політики держави не отримали належного висвітлення та потребують подальшого детального дослідження та вдосконалення.

Формулювання цілей статті полягає у визначенні основних особливостей інвестиційної привабливості інтелектуальної капіталізації.

Виклад основного матеріалу. Для підвищення конкурентоспроможності національної економіки особливого значення надається державній політиці, що стимулює розвиток інвестиційної діяльності [2]. Так, базовим законом, що регулює інвестиційну діяльність в Україні є Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р., № 1560-ХІІ, який гарантує захист прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності, загальні умови і порядок державного регулювання. Основні закони України, що регулюють інвестиційну діяльність подано в табл. 1.

Зауважимо, що загальним недоліком законодавства щодо заохочення інвестиційної діяльності є призупинення дії окремих положень, згідно яких у інвестора відсутні достатні гарантії непорушності умов його діяльності. Також спостерігаються можливі винятки з відповідної норми заохочення інвестицій які не передбачені в нормативному акті, де міститься саме правило. Основними недоліками інвестиційного законодавства щодо іноземних інвестицій є відсутність регламентації захисту інвесторів від некомерційних ризиків; постійні зміни в оподаткуванні зовнішньоекономічної діяльності; низька ефективність регулювання фондового ринку; помилки валютного регулювання.

Умови залучення інвестицій у промисловість України через інструменти фондового ринку є на низькому рівні, однак законодавство щодо залучення інвестицій через цінні папери є розвиненим. Вітчизняні цінні папери характеризуються низькою дохідністю та високим рівнем ризику, що зумовлює недовіру інвесторів до залучення коштів на фондовому ринку. Достатньо регламентованим сьогодні в Україні є порядок формування інвестиційних ресурсів за рахунок позичених коштів.

Таблиця 1. Закони України, які регулюють інвестиційну діяльність

№	Назва закону України	Дата прийняття	Зміст закону
1	Господарський кодекс України	16.01.2003 р., № 436-IV	подано режим іноземного інвестування
2	«Про режим іноземного інвестування»	19.03.1996 р., № 93/96-ВР	визначено особливості іноземного інвестування
3	«Про захист іноземних інвестицій в Україні»	від 10.09.1991 р., № 1540а-ХІІ	подано гарантії захисту прав іноземних інвесторів
4	«Про зовнішньоекономічну діяльність»	від 16.04.1991 р., № 959-ХІІ	визначено форми іноземного інвестування і статус спільних підприємств
5	«Про господарські товариства»	від 19.09.1991 р., № 1576-ХІІ	регулює інвестиційну діяльність господарських товариств
6	Податковий кодекс	від 02.12.2010 р., № 2755-VI	подано загальні вимоги до справляння податків
8	Бюджетний кодекс України	від 21.06.2001 р., № 2542-III.	подано порядок здійснення видатків з державного бюджету на реалізацію державних інвестиційних проектів
10	«Про акціонерні товариства»		визначено особливості діяльності АТ щодо поводження з ЦП
11	«Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні»	від 30.10.1996 р., № 448/96-ВР	визначено правові засади державного регулювання обігу ЦП
14	«Про інститути спільного інвестування»	від 05.07.2012 р., № 5080-VI	визначено систему розвитку інститутів спільного інвестування
16	«Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки України з метою створення нових робочих місць» від 6.09.2012 р., № 5205-VI	від 6.09.2012 р., № 5205-VI	подано заходи щодо стимулювання інвестиційної діяльності
17	Розпорядження «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки»	від 29.09.2010 р., № 1900	передбачає стимулювання приватних інвестицій у реальному секторі

Недосконалість інституційних засад інвестування в Україні опосередковано засвідчують рейтинги інвестиційної привабливості, зокрема Глобальний індекс конкурентоспроможності; Індекс «Doing Business»; Індекс інвестиційної привабливості; Індекс сприйняття корупції; Глобальний барометр корупції; Звіт про конкурентоспроможність регіонів України; Індекс економічної свободи.

В рамках Глобального індексу конкурентоспроможності у 2015 р. [3] відзначені фактори, що знижують інвестиційну привабливість України. Позиція України за складовими макроекономічного середовища у 2015 р. втратила 29 позицій і посіла 134 місце із 140 країн, а за рівнем розвитку фінансового ринку втратила 14 позицій і становить 121 місце. Оцінка складової «охорона здоров'я та початкова освіта» зменшилась на 2 позиції, внаслідок інфляції в Україні, зокрема знецінення національної валюти, поступове виведення енергетичних тарифів на економічно обґрунтований рівень, Україна посіла 59 місце у рейтингу. За експертними оцінками та оцінками НБУ внесок адміністративного підвищення цін у зростання споживчих цін оцінюється на рівні 19,5%. Україна за показником державного боргу втратила 44 позиції у 2015 р. посіла 110 місце серед 140 країн. Відбулось погіршення оцінки сальдо державного бюджету 104 місце, кредитного рейтингу країни 118-е, показник рівня розвитку фінансового ринку мінус 10 позицій, 118 місце, регулювання фондового ринку зменшилось на 8 позицій і становить 135-е місце, а також зниження індексу захисту юридичних прав на 6 позицій - 17 місце.

У рейтингу за складовими якості інституцій останні два роки Україна знаходиться на 130-му місці, ефективності ринку товарів та послуг на 106-му місці. За складовою інституцій найгіршими є оцінки бізнесу марнотратства у бюджетних витратах на 134-му місці, щодо захисту інтересів міноритарних акціонерів на 134-му та надійності роботи правоохоронних органів на 133-му. Оцінка втрат бізнесу від загрози тероризму на 133-му, через військові дії на сході країни, а за показником ефективності антимонопольної політики на 136 місці та впливом оподаткування на бажання інвестувати 129 місце, що стосуються прямих іноземних інвестицій: частка іноземної власності 126-е місце та вплив регулювання на привабливість іноземних інвестицій (-) це зумовлено падінням економічної ситуації, зменшенням частки інвесторів.

Проте можна спостерігати і позитивні тенденції так Україна на 8 позицій піднялась за показником незалежності судової системи 132-е місце, за складовими ефективності ринку праці 56-е місце серед 140 країн у рейтингу та вищої освіти та професійної підготовки – 34 місце в світі. Україна на 47 місці в світі за практикою наймання і звільнення піднялась на 17 позицій у 2015 році та на 14 за залежністю оплати праці від продуктивності. Україна піднялась на 7 позицій і зайняла 34 місце з 140 країн світу за вищою освітою та професійною підготовкою, у якості 45-е місце серед 140 країн та охопленні початковою освітою – 33-е. За наявністю наукових та інженерних кадрів Україна 29 місце, 43 – за якістю науково-дослідних закладів та 50 – за кількістю патентів на винаходи.

З дослідження можна зробити висновок, що Україна володіє великим інтелектуальним капіталом і саме інвестиції в інновації будуть сприяти розвитку економіки, а для цього необхідно збільшити державні заку-

півлі високотехнологічної продукції, які займають у 2015 р. 98-ме місце та вдосконалити співпрацю університетів і бізнесу у науці та інноваціях, які знаходяться на 74-е місці [3].

Індекс «Doing Business» засвідчує легкість започаткування бізнесу, отримання дозволів, реєстрації права власності та отримання кредитів, враховує захист інвесторів, режим оподаткування та зовнішньої торгівлі у 189 країнах Україна займає 96 місце. [4] Позитивними тенденціями в Україні є прогрес у спрощенні системи оподаткування, а негативними питання банкруства підприємств, ведення зовнішньоекономічної діяльності та захисту прав міноритарних акціонерів.

В Україні державні органи влади повинні запропонувати методику для удосконалення інвестиційної привабливості України, який характеризує інвестиційний клімат як сукупність політичних, економічних, законодавчих, регуляторних та інших чинників. За його допомогою визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання. В Україні, він знаходиться на найнижчих позиціях за усю історію дослідження.

Інвестиційна привабливість України поквартально за 2010-2015 рр. за розрахунками СБА [5] мала найнижчий рівень у III кварталі 2013 р., а найвищий рівень у I кварталі 2011 р. Саме тому згідно методики Європейської Бізнес-Асоціації, яка визначає характеристики інноваційної привабливості (від 0 до 3 – негативні, 3 – нейтральні, 5 – позитивні) інвестиційна привабливість України не досягає нейтрального значення.

Позитивним для України є рішення експертів ООН, які відносять Україну до двадцятки найпривабливіших для прямих іноземних інвестицій країн. До найбільш привабливих галузей як об'єкта для інвестицій іноземного капіталу в Україні є галузь високих технологій, оскільки в країні є у наявності ефективна освітня база для побудови експорто-орієнтованого ІТ-бізнесу та фінансова, характерні високі відсоткові ставки у банках. Проте сьогодні необхідні інвестиції в такі галузі як сільське господарство, енергетика, деревообробка, переробка побутових і промислових відходів, туризм, оскільки тоді наша країна стане інвестиційно привабливою.

Позитивна тенденція спостерігається щодо збільшення інвестицій в Україну з ЄС, оскільки Україна має порівняно низькі витрати на кваліфіковану робочу силу, місткий внутрішній ринок та зручне географічне розташування на кордоні ЄС.

З вище сказаного можна зробити висновок, що наша держава є непривабливою для інвесторів через незадовільний стан правової, судової та податкової систем. Проте для стимулювання інвестицій в Україні створюються передумови щодо співпраці державного та приватного капіталу; за рахунок розвитку системи державних гарантій та збільшення спільного державно-приватного фінансування інвестиційних проєктів із залученням іноземного капіталу; забезпечення внутрішнього конкурентного середовища для розвитку інвестиційної діяльності; організація конкурсів та аукціонів щодо надання стратегічно важливих об'єктів у державну концесію вітчизняним та іноземним інвесторам. Для стимулювання внутрішніх інвестицій, необхідно впроваджувати пільги для малого та середнього бізнесу, рекомендувати до реалізації розроблені інвестиційні проєкти.

До основних ризиків, що стримують інвестиції в підприємства України на нашу думку можна віднести: регулярну зміну законодавства; невизначеність політичної ситуації в країні; неефективність правової системи; не ефективна роботи Антимонопольного комітету; недосконала податкова система; корупція; непрозорість судової системи; низька ділова культура між контрагентами; рейдерство; високий рівень інфляції; коливання рівня цін в економіці; низький контроль за доходами та видатками бюджету; великий державний борг [6].

З метою подолання недоліків в Україні прийнято Концепцію Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 рр. відповідно до якої прийняті наступні напрямки удосконалення інвестиційної політики, а саме: створення умов для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки; стимулювання залучення приватних інвестицій; удосконалення законодавства, що регулює інвестиційну діяльність, зняття перешкод в інвестуванні; удосконалення методології розроблення, оцінювання та відбору інвестиційних проектів; визначення принципів та механізмів державного інвестування для реалізації проектів, які потребують державної фінансової підтримки; визначення пріоритетних для надання державної фінансової підтримки інвестиційних проектів, спрямованих на розвиток експортоорієнтованого та імпортозамінного виробництва, високотехнологічної конкурентоспроможної продукції, розвиток інфраструктурних і базових секторів економіки, об'єктів електроенергетики, які виробляють електричну енергію з використанням альтернативних джерел енергії; забезпечення розвитку системи прямих державних інвестицій на умовах спільного фінансування; обґрунтування підвищення ефективності та посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства, розвитку інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури; забезпечення розвитку ринку цінних паперів та створення умов для залучення інвестицій на міжнародних ринках капіталу; налагодження на державних підприємствах внутрішньогосподарських відносин стосовно створення різноманітних організаційних форм господарювання ринкового типу та залучення приватних інвестицій; забезпечення прозорості процесу державної фінансової підтримки інвестиційних проектів та запровадження механізму оцінки результатів державного інвестування; здійснення контролю за ефективним використанням бюджетних коштів, наданих для реалізації інвестиційних проектів; запровадження державного моніторингу інвестиційної діяльності, визначення функцій і встановлення відповідальності державних органів і установ, уповноважених реалізувати державну політику у цій сфері [7].

Сьогодні економіка України потребує припливу іноземного капіталу, який здатний стабілізувати курс національної валюти, знизити банківські ставки, наповнити золотовалютні резерви і вирівняти платіжний баланс країни. Однак приплив приватних іноземних інвестицій в Україну останнім часом значно сповільнився це пов'язано із загальним економічним спадом і політично-економічною кризою, збройні внутрішні конфлікти, високий рівень інфляції, складність законодавства, неякісне виконання контрактів і погане управління, низький рівень захисту інвестора.

На нашу думку, в Україні існують такі передумови для залучення інвестицій:

- Україна є одним з найбільших ринків Європи (населення понад 42 млн.), характеризується великим інтелектуальним потенціалом;

- має зручне географічне розташування та доступ до ринків ЄС, Росії, сусідство із Середнім Сходом;

- має розвинуті окремі найперспективніші промислові галузі (гірничодобувної, сільськогосподарської, хімічної промисловості, металургії) та інтерес інвесторів до них.

Загалом, для залучення інвестицій в Україну необхідно зробити наступні кроки: стабілізувати політичну ситуацію; визначити пріоритети зовнішньої політики; адаптувати законодавство та регуляторну систему до системи законодавства країн, зокрема прийняти закон «Про розподіл продукції для компаній-інвесторів»; створити умови для вільної конкуренції; спростити систему оподаткування; удосконалити процес відшкодування ПДВ та митного оформлення товарів; впровадити для інвестиційних цілей ставку на прибуток, яка зменшується до нуля через використання прискореної амортизації, та комплексу податкових пільг та винятків; розвинути фондовий ринок; ліквідувати корупцію; створити умови, щодо незалежності та незаангажованості судової системи; створити спеціалізовані центри для інформованості бізнесу (інвестиційних рейтингів, прогнозів макроекономічних показників тощо).

Такі країни, як США, Люксембург, Фінляндія, Данія, Канада, Ірландія, Швейцарія, Японія є світовими інноваційно-інвестиційними центрами та лідерами в розробці сучасних технологій та програмного забезпечення. Тут найвища в світі заробітна плата, продуктивність праці [8], а також підвищення рівня освіти, доступності знань, розвиток та стимулювання високих технологій та фінансування інформатизації суспільства.

У свою чергу політика України спрямована на збільшення кількості робочого класу, який обмежений тільки професійно-технічною спеціалізацією, не має вищої освіти та широка міграція молоді, що викликає деградацію суспільства. Проте, якщо аналізувати рівень зарплати в Україні спеціалістів із вищою освітою, зайнятих у професійній, науково-технічній сфері достатньо низький. Найбільш високооплачуваними є IT-спеціальності, сфера інформації та телекомунікацій, банківська і страхова діяльність.

Також можна спостерігати в Україні політику щодо недоступності вищої освіти, тобто зменшення ліцензійного обсягу студентів для ВНЗ, закладання високого рівня непрохідності при здачі ЗНО випускниками шкіл, неможливості використання отриманих сертифікатів через рік, обов'язковій здачі ЗНО для потенційних студентів - заочників, скороченні фінансування та одночасному підвищенні навантаження викладачів, недоступності навчання для малозабезпечених верств населення та реклама, щодо навчання та реалізації молоді за кордоном.

Таким чином Україна руйнує свій високоінтелектуальний потенціал та гальмує економічне зростання, ініціативу та орієнтири населення щодо отримання нових знань та власного інтелектуального розвитку. Що негативно відобразиться на національних економічних інтересах. Саме тому за останніми прогнозами на початку 2051 р. населення України з вищою освітою складатиме 16,8% від його загального обсягу [8].

На наш погляд, розвиток економіки в Україні у сучасних умовах неможливий без впровадження передових технологій та інноваційних продуктів. Ми констатуємо, що від успішності їх впровадження залежить розвиток України, як високорозвиненої держави та перспективи її вступу у ЄС.

Саме тому наступним пріоритетом розвитку економіки України розглянемо інноваційну діяльність, яка направлена на покращення використання ресурсів, підвищення рівня та розширення структури задовольняючих потреб суспільства.

Висновок. Для підвищення рівня інвестиційної привабливості України необхідно [9]: розвивати співробітництво зі світовими засобами масової інформації та активно впроваджувати програми для покращення іміджу України, проводити активну роботу з міжнародними рейтинговими агентствами; брати участь у проведенні міжнародних конференцій, симпозіумів, презентацій у сфері інвестиційної діяльності; створювати консультаційні центри та здійснювати маркетингові дослідження у сфері залучення інвестицій.

1. Мельниченко О. А. Інвестиційний клімат: сутність та напрямки його покращення в Україні / О. А. Мельниченко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – 14(185). – Ч. 1. – С. 292-295.

2. Мусіна Л. Основні положення переходу до економіки знань: перспективи для України / Л. Мусіна // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 78-87, с. 78.

3. Інформація Фонду «Ефективне Управління» та Всесвітнього Економічного Форуму «Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2015» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf

4. Інформація Світового Банку «Doing Business» за відповідні роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>

5. Інформація Європейської бізнес асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index>

6. Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 480 с.

7. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки» № 1900-р. від 29.09.2010 р.

8. Шевчук П. Є. Прогноз рівня освіти населення України до 2050 р. [Електронний ресурс] / П. Є. Шевчук, Г. Ю. Швидка // Демографія та соціальна економіка. – 2007. – № 1. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11681/08-Shevchuk.pdf>

9. Гребенюк Т. В. Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств в Україні / Т. В. Гребенюк // Вісник Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара. – Дніпропетровськ, 2010. – 53 с., с. 29.

E-mail: Hynda_Stefania@ukr.net

УДК 314:711.13:316.3:33

Калачевська Л.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції,
Сумський національний аграрний університет

БАГАТОФУНКЦІОНАЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті теоретично обґрунтовується багатофункціональність сільських територій як фактор інноваційного розвитку та доводиться, що перед сучасним аграрним сектором та сільськими територіями виникають нові завдання. При децентралізації та розширенні повноважень об'єднаних територіальних громад вони повинні забезпечувати господарську діяльність, створювати додаткові робочі місця, підтримувати агроландшафти, розвивати соціальну інфраструктуру. Доводиться, що зазначені завдання можливо вирішити лише за умови застосування та впровадження досягнень науково-технічного прогресу. У сучасних умовах сільську територію варто вивчати як системний комплекс, який характеризується природно-кліматичними умовами, рельєфом, наявністю певних ресурсів, населенням, яке проживає в даному регіоні, певними показниками соціально-економічного розвитку, що і формує багатофункціональність сільських територій.

Ключові слова: сільські території, інноваційний розвиток, інфраструктура, ефективність, соціальна сфера.

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Калачевская Л.И.

В статье теоретически обосновывается многофункциональность сельских территорий как фактор инновационного развития и доказывается, что перед современным аграрным сектором и сельскими территориями возникают новые задачи. При децентрализации и расширении полномочий объединенных территориальных общин они должны обеспечивать хозяйственную деятельность, создавать дополнительные рабочие места, поддерживать агроландшафты, развивать социальную инфраструктуру. Доказывается, что указанные задачи можно решить только при условии применения и внедрения достижений научно-технического прогресса. В современных условиях сельскую территорию следует изучать как системный комплекс, который характеризуется природно-климатическими условиями, рельефом, наличием определенных ресурсов, населением, проживающим в данном регионе, определенными показателями социально-экономического развития, и формирует многофункциональность сельских территорий.

Ключевые слова: сельские территории, инновационное развитие, инфраструктура, эффективность, социальная сфера.

MULTIFUNCTIONALITY OF RURAL TERRITORIES AS A FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Kalachevska L.

In this article the multifunctionality of rural territories as a factor of innovative development is theoretically substantiated. New tasks are proved to emerge for modern agrarian sector and rural territories. During the process of decentralization and expansion of united territorial communities powers, they should ensure economic activity, create additional job places, support agrolandscapes and develop social infrastructure. It is demonstrated that the above mentioned tasks can be solved only with application and implementation of scientific and technological achievements. Within modern conditions rural territories should be viewed as a system complex characterized by natural and climate conditions, relief, certain resources available, population living in specific region, certain indicators of socio-economic development, which eventually forms multifunctional rural territories.

Keywords: rural territories, innovative development, infrastructure, efficiency, social sphere.

Постановка проблеми. Одним з визначальних чинників благополуччя України є стійкість розвитку сільських територій. Вжиті державними органами управління заходи з розвитку сільського господарства в умовах проведення аграрної реформи забезпечили часткову стабілізацію і певне зростання обсягів сільськогосподарського виробництва, але не сприяли стабільному поліпшенні соціально-економічної ситуації

на селі. У суспільстві і надалі існує недооцінка функцій сільських територій. В Україні сільські території виконують багатогранну культурну функцію, мають цінні пам'ятки культури, історії та архітектури. Сільське населення є носієм культурних звичаїв і традицій, що відіграє важливе духовне значення. Сільські території підтримують екологічний баланс, зменшують надмірне антропогенне навантаження. Земельні угіддя,

лісові масиви і водне плесо виконують природоохоронну функцію, так же підтримують рівноважний стан природного середовища.

У даний час зростає роль рекреаційної функції сільських територій. Унікальні рекреаційні ресурси: чисте повітря, термальні джерела, водні та лісові угіддя знаходяться саме на сільських територіях. При цьому, використання рекреаційних ресурсів забезпечує сільському населенню нову сферу зайнятості: агротуризм, обслуговування санаторій, зон і баз відпочинку. Резюмуючи вище сказане, слід зазначити, що реалізація стратегії сталого багатофункціонального розвитку сільських територій буде здійснена при зацікавленій і ефективній взаємодії держави, населення і бізнесу та при організації інноваційної діяльності на сільських територіях.

Стійкий багатофункціональний розвиток сільських територій можливий при розширеному відтворенні людського капіталу та продуктивній зайнятості сільського населення, створення додаткових робочих місць, перенесення виробничих потужностей аграрних формувань до сировинних зон, підвищенні рівня і якості життя населення, раціональному використанні і відтворенні природних ресурсів. Зазначене відбудеться при зміні підходів до сучасного сільськогосподарського виробництва та переосмислення ролі інновацій у ньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі економічного спрямування проблемі багатофункціональності сільських територій як фактору інноваційного розвитку приділяється значна увага. Проблеми інноваційних процесів, можливостей та необхідності їх запровадження на сільських територіях знайшли своє відображення у працях провідні вітчизняні вчені: М. О. Барановського [1], Т. О. Зінчук [2], І. В. Ксьонжика [3], Р. П. Паламарчука [5], М. В. Полєнкова [6], М. І. Стегня [10] та ін. Вищезазначеними вченими здійснено системний аналіз дослідження інноваційних процесів та розроблено різні сценарії їх застосування на сільських територіях.

Багатофункціональність сільських територій визначається різноманіттям виконуваних функцій: соціально-демографічної – забезпечення відтворення населення, поповнення робочої сили; культурно-етнічної – збереження самобутньої культури, народних традицій, звичаїв, обрядів, фольклору, охорона пам'яток природи та історії, які перебувають в сільській місцевості; економічної – виробництво продуктів харчування, вирішення продовольчих проблем, створення робочих місць, розміщення об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури; екологічної – підтримання екологічної рівноваги на території країни, раціональне використання та відтворення природних ресурсів; рекреаційної – забезпечення умов для відпочинку та відновлення здоров'я населення. Водночас, враховуючи сучасний динамічний розвиток, дана проблематика потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає в дослідженні багатофункціональності сільських територій як провідного фактору інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство, як галузь економіки, виконує основну виробничу функцію і вторинні – соціальну та екологічну. Виробнича функція виражається у виробництві продуктів харчування для населення і сировини для різних видів промисловості. Виконання основної виробничої функції передбачає і здійснення соціальної функції, яка

виражається у формі забезпечення зайнятості сільського населення, що є певним джерелом отримання доходів сільських жителів. Екологічна функція виражена в виробництві екологічно безпечної продукції, облаштуванні ландшафтів і поліпшення навколишньої агроєкосистеми. Водночас, виконання даних функцій можливе за умови відповідного інвестиційного та інноваційного забезпечення, збалансованого розвитку аграрного виробництва.

Аналізуючи ретроспективу розвитку аграрного виробництва, слід зазначити, що радянський період економіки характеризувався вузькогалузевим аграрним підходом до розвитку сільських територій. Водночас, в той період склалася система, в якій сільськогосподарські підприємства виконували функції, які перевищували початкові завдання при їх формуванні: створення і підтримка соціальної інфраструктури, комунальних і соціальних установ, облаштування сільських територій [1]. На початку 1990-х років така багатофункціональність сільського господарства вважалася однією з перешкод для його ефективного розвитку.

Після передачі даних функцій від сільськогосподарських підприємств до органів місцевого самоврядування складно говорити про багатофункціональність сільського господарства. У сучасній економіці знову перекласти ці функції на сільськогосподарські підприємства навряд чи можливо. У сільському господарстві, в основному, домінує приватний власник, який не захоче взяти на себе тягар соціальних витрат на сільських територіях, особливо фінансування інноваційних проектів, які потребують значних капіталовкладень.

Водночас, монопольне становище сільського господарства, як єдиного роботодавця в сільській місцевості, яке сформувалося протягом багатьох десятиліть, призвело до того, що в аграрному секторі низька заробітна плата, нерозвинуте інфраструктурне забезпечення та незбалансоване розміщення виробничих потужностей. Власники сільськогосподарських підприємств, розуміючи свою монополію на ринку праці, не прагнуть підвищувати заробітну плату працівникам, а працівниками є в основному жителі сільських територій, де розташовуються господарства. Водночас, у значній частині сільських територій сільське господарство перестає бути головним джерелом зайнятості та доходів, і ця тенденція в майбутньому посилюватиметься. Тому не слід повністю покладатися на традиційне сільське господарство, як на виробника суспільних благ.

Досліджуючи соціальні аспекти розвитку сільських територій І. В. Прокопа доводить, що у майбутньому лише інноваційний розвиток сільських територій допоможе вирішити наявні економічні, екологічні та соціальні проблеми. При цьому, освоєнню інновацій у виробництві сприяє не тільки підтримання певного виробничого рівня, а й прискорення прогресу, що, як правило, супроводжується підвищенням стійкості самого процесу виробництва, випуском конкурентоспроможної продукції та здійсненням розширеного відтворення [7; 8].

Світова практика свідчить про те, що вирішальною умовою прискорення науково-технічного прогресу є інноваційна діяльність в аграрному секторі економіки, як сукупність послідовно здійснюваних заходів з організації досліджень і створенню інновацій з подальшим освоєнням їх безпосередньо у виробництві з метою створення нової або поліпшеної продукції, вдосконалення технології її виробництва. Інноваційний процес,

як правило, не тільки заохочується, але і регулюється державою, шляхом створення і реалізації інноваційної політики, яка є частиною державної аграрної політики, так як в числі її сучасних пріоритетів поряд з економічними, інвестиційними, інституційними важливе значення має приділятися інноваційним пріоритетам [2].

Сучасні інновації в аграрній сфері економіки можна поділити на селекційно-генетичні (гібриди культур та породи тварин, які відрізняються якісними відмінностями від уже наявних), техніко-технологічні (прогресивні системи здійснення господарської діяльності, які застосовуються в різних галузях аграрного сектора економіки), організаційно-управлінські та економічні (формування інтегрованих структур) і економіко-соціоecологічні (формування системи кадрового та науково-технічного забезпечення, поліпшення умов праці) (табл. 1). Вищезазначені інноваційні розробки є невід'ємним елементом ефективного розвитку підприємств різних галузей, засобом конкурентної боротьби, фактором формування споживчого попиту та вартості продукції або послуг.

Найбільш повну класифікацію інноваційної діяльності наводить М. І. Стегней. Науковець виділяє наступні елементи інноваційного розвитку: підтримання високого технічного рівня, розробка нових видів продукції і процесів, заміна застарілих; розширення асортименту продукції, що випускається; використання стратегічних інновацій; докорінне оновлення і збільшення кількості одиниць виробничого обладнання; проникнення на нові ринки всередині країни і за кордоном; розробка диференційованих продуктів і процесів; науково-технічне забезпечення процесів виведення товарів на ринок; підвищення якості продукції; посилення гнучкості виробництва; прискорення проектування та освоєння виробництва нових виробів [10, с. 300]. Особливістю сучасного періоду розвитку всіх галузей і сфер агропромислового виробництва є необхідність прискорення науково-технічного прогресу на основі інноваційних процесів. Зазначене дозволить вести модернізацію та оновлення виробничих потужностей.

Для забезпечення потреб людства у продуктах харчування у передових країнах світу широко використовуються сучасні біотехнології, генна інженерія, трансгенні сорти сільськогосподарських культур, вноситься значна кількість засобів хімізації, стимуляторів росту живих організмів та інших інгредієнтів. При цьому іде значне екологічне навантаження на землю, вона деградує і втрачає свою природну родючість. Від таких непродуманих технологічних процесів руйнується не лише земля – голо-

вний засіб виробництва, але і забруднюється навколишнє середовище, яке оточує людину. Тому дуже важливо при запровадженні у виробництво сучасних інновацій враховувати їх як економічну так і екологічну складові.

Передумовою запровадження інноваційної діяльності в аграрному секторі та економіці країни загалом є втрата виробничими потужностями своїх характеристик, їх старіння та невідповідність сучасним вимогам ринку. Опрацювання літературних джерел, присвячених дослідженню ролі інновацій в розвитку аграрного сектора економіки, дозволяє виділити загальні принципи організації інноваційної діяльності: системність інноваційної діяльності, адаптивність до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, ієрархічність на усіх рівнях, цільову орієнтацію, оптимальність, економічність щодо залучення додаткових ресурсів [3, с. 63]. Дотримання всіх організаційних принципів повинно забезпечити прийняття більш обґрунтованих і правильних рішень, а не копіювати наявний досвід без урахування соціально-економічних особливостей певних територій.

У монографії «Сільські території України: функціонально-управлінська модель» О. І. Павлов зазначає, що організація інноваційної діяльності на сільських територіях має свої особливості, пов'язані із специфікою здійснення господарської діяльності у сільському господарстві [4, с. 282]. Відповідно свої особливості має процес здійснення інноваційної діяльності, яка повинна підпорядковуватися певним принципам, головними з яких є: функціональні, економічні та соціальні. Головним функціональним принципом є принцип попиту і пропозиції, який по суті справи визначає необхідність створення інноваційного клімату, його цілі та завдання. В умовах ринку вихідною умовою залучення інноваційних розробок, з одного боку, є замовлення споживачів науково-технічної продукції, тобто перелік послуг, в яких вони потребують, і, з іншого, - пропозиції запропонувати дані послуги від розробників інноваційних продуктів.

Суттєвий вплив на сільські території має діяльність підприємств корпоративного типу. Дослідження інноваційної діяльності провідних вітчизняних аграрних холдингів («Landkom International», «Кернел», «МСВ Agricole», «Миронівський хлібопродукт», «Sintal Agriculture», «Мрія». ММК ім. Ілліча, «Райз-Агро», «Дакор Агро Холдинг», «Укррос», «HarvEast», «Смарт-холдинг», «А.Т.К», «ТАКО») дозволяє виділити ряд загальних положень, що характеризують сучасні особливості організації інноваційного процесу інтегрованими формуваннями корпоративного типу, а саме:

Таблиця 1. Види інновації в аграрному секторі економіки

Вид	Характеристика
Організаційно-управлінські та економічні	формування інтегрованих структур; розробка інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств; інноваційні форми управління аграрним виробництвом; створення консалтингових систем у сфері науково-технічної діяльності
Економіко-соціоecологічні	формування системи кадрового матеріального та фінансового забезпечення; поліпшення умов праці; вирішення проблем освіти і культури працівників; охорона навколишнього природного середовища; адаптація інфраструктурного забезпечення до комфортних умов життя
Селекційно-генетичні	трансгенна інженерія; нові методи та засоби боротьби з шкідниками та захворюваннями; сорти рослин та породи тварин, які мають якісні переваги у порівнянні з попередніми
Техніко-технологічні і виробничі	нова техніка; альтернативні, енергозберігаючі технології догляду за рослинами та тваринами; екологічно безпечні добрива та добавки до раціонів тварин; біотехнології;

Джерело: власні дослідження

поширення інноваційних розробок по всьому технологічному ланцюгу виробництва, переробки та збуту сільськогосподарської продукції; створення центрів досліджень безпосередньо у сировинних зонах з метою наближення до польових умов та економії коштів, створення власних наукових лабораторій).

У структурі сільськогосподарських підприємств, які виробляють продукцію, холдинги складають майже половину відсотків. За даними обласного управління статистики майже 90 відсотків високотоварних холдингових підприємств займаються лише веденням галузі рослинництва. Більшість з них вирощують лише інтенсивні, високоенергетичні культури, такі як: соняшник, соя, кукурудза на зерно, ріпак. Мають місце і вирощування їх як «монокультур», що негативно позначається на урожайності і особливо на родючості ґрунтів.

В агротехніці мають місце сучасні технології, в яких задіяні потужні широкозахватні агрегати в основному іноземного походження. Такі методи господарювання дають можливість власникам холдингових компаній отримати високі прибутки. Окремі з них навіть і податки платять за місцем реєстрації агрохолдингів. Для сільської території, для населення, яке проживає в зоні діяльності холдингів ніякої вигоди не має. Адже навпаки, сільські жителі залишилися без роботи, на селі не розвивається інфраструктура, розбиваються дороги. За порушення технологічних процесів при обробці посівів отрутохімікатами мають місце гибелі у сільського населення бджіл, огородніх культур та іншої живності.

Для успішного функціонування і розвитку інноваційних формувальних економічних принципів їх діяльності в умовах ринкової економіки виходять на перший план. Найважливішим із них є принцип повної економічної самостійності і незалежності даних формувань від будь-яких органів управління аграрним сектором економіки та інших супутніх організацій. Економічною основою їх функціонування є договір. Тому принцип

договірних відносин є дуже важливим. Він невіддільний від принципу взаємовигідності та паритетності всіх учасників інноваційного процесу.

Висновки. У сучасних умовах доцільно відмовлятися від усталеного поділу життєвого простору на місто і село та поступово переходити на новий принцип територіального соціально-економічного устрою і новий уклад життя суспільства, залежно від промислової або аграрної спеціалізації регіону або району. Тобто необхідні розвинений аграрний сектор економіки і перехід від мегаполісної до ландшафтнопоселенської урбанізації життєвого простору країни. Великі культурні центри не повинні втрачати своєї актуальності, але робочі місця і сучасна соціальна інфраструктура повинні бути рівномірно розосереджені по території країни. Перед сучасним сільським господарством виникають нові завдання: збільшення обсягів виробництва і розширення асортименту продукції, залучення інноваційних розробок, розбудова інфраструктури сільських територій, підвищення екологічної безпеки сільськогосподарської продукції.

Системний розвиток аграрного виробництва та сільських територій можливий лише за умови активізації інвестиційно-інноваційної політики. Головна роль у цьому процесі відводиться державі, яка на основі нормативно-правової бази повинна створити сприятливе середовище для впровадження і функціонування інновацій. Наукові напрацювання провідних вчених та передова практика вітчизняних та іноземних фахівців аграрного сектора економіки дає змогу стверджувати, що найкраще запровадження інновацій у комплексному їх поєднанні. Кожен із інноваційних елементів створює єдину синергетичну систему, яка в послідовному дає економічний ефект. Прикладом такого поєднання є діяльність інтегрованих підприємств вертикального та горизонтального спрямування. Саме за рахунок міжгалузевої інтеграції можна ефективно запроваджувати інноваційні процеси на сільських територіях по усіх ланках від виробництва до реалізації.

1. Барановський М. О. Сільські території України: рівень розвитку, трансформаційні зміни, концепції реформування / М. О. Барановський // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес»: зб. наук. праць. – 2011. – Ч. 1, Вип. 163. – С. 19–25.

2. Зінчук Т. О. Європейський досвід формування ринку сільськогосподарських земель / Т. О. Зінчук, В. Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2016. – № 12. – С. 84–92.

3. Ксьонжик І. В. Соціально-економічний розвиток сільських територій як об'єкт інфраструктурного забезпечення / І. В. Ксьонжик // Економіка АПК. – 2014. – № 10. – С. 60–65.

4. Павлов О. І. Сільські території України: функціонально-управлінська модель: монографія / О. І. Павлов. – Одеса: Астропринт, 2009. – 340 с.

5. Паламарчук Р. П. Економіко-екологічні аспекти матеріально-технічного забезпечення інтегрованих підприємств в умовах інтенсивного землеробства: практичні рекомендації / Р. П. Паламарчук, С. П. Ковальова [та ін.]; «Житомирська філія ДУ Інститут охорони ґрунтів України». – Житомир, 2015. – 88 с.

6. Поленкова М. Наукові підходи до визначення економічного змісту категорії «сільська територія» / М. В. Поленкова // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 4 (54). – С. 272–277.

7. Прокопа І. В. Зміни у підходах до життєзабезпечення на селі: від патерналізму до партнерства з участю громад / Політика сільського розвитку на базі громад в Україні: наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук О. М. Бороної, чл.-кор. НААН України, д-ра екон. наук І. В. Прокопи, д-ра екон. наук О. Л. Попової; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозу НАН України». – К.; 2015. – С. 32–37.

8. Прокопа І. В. Соціальні аспекти розвитку сільських територій // Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С. 48–51.

9. Саблук П. Т. Стабільні економічні умови як фактори послідовного підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – С. 3–12.

10. Стегней М. І. Інноваційні аспекти сталого розвитку сільських територій в умовах глобалізаційних викликів / М. І. Стегней // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 297–303.

E-mail: likalachevska@gmail.com

УДК 338. 246.87

Крет І.З.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська політехніка»

Петрушка Т.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська політехніка»

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто сутність і виявлено закономірності формування та функціонування інвестиційно-інноваційних механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Розглядаючи особливості функціонування загального інвестиційно-інноваційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства, виокремлено низку етапів такого функціонування. Проведене дослідження показало, що в умовах конкурентного ринку найбільш адекватним методом ціноутворення на продукцію є метод замикаючих питомих приведених витрат, тобто ціна одиниці продукції приймається на рівні питомих приведених витрат у того виробника продукції, для якого вони є найменшими, крім того, дослідження дало змогу побудувати систему критеріїв доцільності інвестування коштів у впровадження на підприємстві енергозберігаючих технологій. Встановлено низку аналітичних виразів окремих граничних показників, що впливають на ефективність впровадження енергозберігаючого обладнання та подано систему показників оцінювання ефективності впровадження енергозберігаючого обладнання.

Ключові слова: підприємство, конкурентоспроможність, інвестиційно-інноваційний механізм, енергозберігаюче обладнання, критерій, доцільність інвестування, граничний показник.

ІНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Крет И.З., Петрушка Т.А.

В статье рассмотрено сущность и выявлено закономерности формирования и функционирования инвестиционно-инновационных механизмов обеспечения конкурентоспособности предприятия. Рассматривая особенности функционирования общего инвестиционно-инновационного механизма обеспечения конкурентоспособности предприятия, выделены ряд этапов такого функционирования. Проведенное исследование показало, что в условиях конкурентного рынка наиболее адекватным методом ценообразования на продукцию является метод замыкающих удельных приведенных затрат, то есть цена единицы продукции принимается на уровне удельных приведенных затрат у того производителя продукции, для которого они являются наименьшими, кроме того, исследование позволило построить систему критериев целесообразности инвестирования средств в реализацию на предприятии энергосберегающих технологий. Установлен ряд аналитических выражений отдельных предельных показателей, влияющих на эффективность внедрения энергосберегающих технологий и подано систему показателей оценки эффективности внедрения энергосберегающего оборудования.

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность, инвестиционно-инновационный механизм, энергосберегающее оборудование, критерий, целесообразность инвестирования, предельный показатель.

INVESTMENT-INNOVATIVE MECHANISMS OF PROVIDING COMPETITIVENESS FOR ENTERPRISES

Kret I., Petrushka T.

In the article the essence is considered and patterns formation is revealed and functioning of investment-innovative mechanisms of providing competitiveness for enterprises. Considering the features of the functioning of the general investment-innovative mechanism for ensuring the competitiveness of the enterprise, a number of stages of this functioning have been singled out. The conducted research has shown that in the conditions of a competitive market, the most adequate method of product pricing is the method of closing the unit specific costs, that is, the unit price is taken at the level of specific reduced costs for the producer of the product for which they are the smallest. In addition, the study allowed to build a system of criteria for the expediency of investing in the implementation of energy saving technologies at the enterprise. The introduction of a sequence of functioning of a common investment and innovation mechanism to ensure the competitiveness of enterprises in the practice of their activities will allow to streamline investment and innovation processes, as well as increase the degree of validity of investment decisions taken. The indicators of effectiveness evaluation system for implementation of energy-saving equipment is given.

Keywords: enterprise, competitiveness, investment-innovative mechanism, energy-saving equipment, criterion, expediency of investment, border indicator.

Постановка проблеми. Сьогодні, коли рівень конкурентної боротьби між виробниками продукції як на внутрішньому, так і на зарубіжних ринках істотно посилюється, забезпечення належних фінансових результатів діяльності підприємств стає можливим лише за наявності у них конкурентних переваг.

Важливою передумовою формування таких переваг є застосування підприємствами прогресивних видів техніки та технології, використання яких дає змогу виготовляти продукцію з меншими питомими витратами та з більш високим рівнем якості порівняно із конкурентами.

Одним з основних напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання є скорочення питомих витрат їх паливно-енергетичних ресурсів. Своєю чергою, одним з основних заходів, які забезпечують таке скорочення, є впровадження на підприємствах енергозберігаючих технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах господарювання у діяльності багатьох вітчизняних підприємств спостерігається тенденція до поступового погіршення показників, що характеризують техніко-технологічний рівень їх виробництва, зокрема, відбувається зростання фізичного та морального зношення основних засобів.

Серед причин, які зумовлюють недостатні темпи оновлення техніко-технологічної бази багатьох вітчизняних підприємств, необхідно виокремити недостатність наявних у них фінансових ресурсів, низький попит на їх продукцію та інші об'єктивні обставини.

Разом з тим, до причин повільного впровадження на підприємствах нових прогресивних видів техніки і технологій слід віднести і необізнаність власників і менеджерів підприємств із закономірностями формування та функціонування інвестиційно-інноваційних механізмів забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. При цьому, пошуком таких закономірностей займалися багато авторів, які викладено зокрема у працях [1, с. 110-113; 2, с. 167-169; 3, с. 168-171 та ін.], проблема їх встановлення не є повністю вирішеною у сучасній економічній науці, що зумовлює потребу у проведенні додаткових досліджень.

Слід відзначити, що стадії аналізування проміжних результатів реалізації інвестиційно-інноваційної програми та її коригування здійснюються паралельно реалізації відповідних інвестиційних рішень.

Крім того, саме впровадження на підприємствах енергозберігаючих технологій, як правило, потребує понесення суттєвих інвестиційних витрат, і тому повинно бути ретельно обґрунтованим.

Загалом, проблема розробки організаційно-економічних механізмів енергозабезпечення та енергозбереження на вітчизняних підприємствах розглядалася у багатьох наукових працях, зокрема, у [4, с. 5-12; 5, с. 37-40; 6, с. 83-85 та ін.]. Однак, питання формування системи показників оцінювання ефективності впровадження енергозберігаючого обладнання на теперішній час не є повністю вирішеним і потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення закономірностей формування та функціонування інвестиційно-інноваційних механізмів забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання і формування системи показників оцінювання ефективності впровадження енергозберігаючого обладнання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для кращого розуміння сутності інвестиційно-інноваційних механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємств слід виокремити три її типи за способом реалізації конкурентних переваг, які стисло подано в табл. 1.

За таких умов під інвестиційно-інноваційним механізмом забезпечення конкурентоспроможності підприємства пропонується розуміти впорядковану, націлену на прийняття найкращих інвестиційних рішень сукупність взаємозв'язків між елементами організаційної структури управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємства та між цими елементами і його зовнішнім середовищем, що здійснюються у вигляді інформаційних потоків, результатом чого є перетворення перспективної конкурентоспроможності підприємства у поточну.

Відзначимо, що, реалізація інвестиційно-інноваційних механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємства повинна надавати можливість досягати певних цілей діяльності підприємства. Такими цілями повинні бути, насамперед, зниження собівартості продукції підприємства; збільшення обсягів її виробництва та реалізації; покращення співвідношення між ціною та собівартістю продукції; покращення співвідношення між ризиком та дохідністю підприємства.

При цьому слід враховувати той факт, що забезпечення конкурентоспроможності підприємства можна досягти лише за умови одночасного використання усієї сукупності заходів інвестиційно-інноваційного спрямування, до яких слід віднести: оновлення основних засобів підприємства; впровадження передових технологій; розширення випуску та реалізації традиційної продукції, яку виготовляє підприємство; розроблення та виготовлення інноваційних видів продукції.

Таблиця 1. Типи конкурентоспроможності підприємства за способом реалізації конкурентних переваг

№ з/п	Найменування типу конкурентоспроможності підприємства	Сутність типу конкурентоспроможності підприємства
1	Поточна	Реалізація якої потребує лише деяких організаційних зусиль, пов'язаних із входженням підприємства на певний товарний ринок або розширення його присутності на цьому ринку.
2	Потенційна	Яка є наявною за умови, що продукція підприємства є конкурентоспроможною (принаймні, на певних товарних ринках), однак входження на відповідні ринки (або розширення присутності підприємства на них) потребує попереднього створення умов її збуту.
3	Перспективна	Яка є наявною за умови, що підприємство у принципі може набути здатність входити на певні ринки та отримувати належні фінансові результати.

Кожний з перерахованих груп заходів повинен відповідати окремий інвестиційно-інноваційний механізм, а сукупність таких механізмів повинна утворювати загальний інвестиційно-інноваційний механізм забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Розглядаючи особливості функціонування загального інвестиційно-інноваційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства, слід виокремити низку етапів такого функціонування, які подано в табл. 2.

А тепер певний коментар по етапах. Своєю чергою, ендогенні параметри містять множину цільових показників (формалізованих критеріїв прийняття інвестиційних рішень) та множину керованих показників. Останні, насамперед, включають планові значення обсягів інвестицій та їх структури за різними ознаками. Тоді, на підставі інформації про множину параметрів процедур розроблення інвестиційних рішень здійснюється оцінювання загального впливу керованих показників на цільові та будуються цільові функції, які ставлять значення цільових показників у відповідність до значень керованих показників. За таких умов, враховуючи ресурсні та інші обмеження, будуються алгоритми знаходження екстремальних значень цільових функцій та, відповідно, формуються процедури прийняття найкращих інвестиційних рішень.

При цьому вибір таких проектів та їх параметрів (зокрема, оптимальних обсягів та структури вкладених у них інвестицій) базується на застосуванні отриманих на попередньому етапі процедур розроблення інвестиційних рішень.

Реалізація четвертого етапу функціонування загального інвестиційно-інноваційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства здійснюється у такій послідовності:

- проводиться верифікація розробленої на попередньому етапі функціонування інвестиційно-інноваційного механізму інвестиційно-інноваційної програми діяльності підприємства з використанням незалежних методів перевірки її обґрунтованості;

- у випадку, якщо розроблена інвестиційно-інноваційної програма витримала перевірку її обґрунтованості, відповідними посадовими особами підприємства приймається рішення про її реалізацію;

- здійснюється аналізування проміжних результатів реалізації інвестиційно-інноваційної програми, тобто проводиться моніторинг цих результатів щодо їх відповідності їх запланованим значенням;

- у випадку, якщо проміжні результати реалізації інвестиційно-інноваційної програми підприємства є гіршими порівняно із запланованими (очікуваними), то здійснюється коригування параметрів цієї програми (зокрема, перерозподіл інвестиційних ресурсів між її окремими напрямками).

Результати оцінювання ефективності та обґрунтування доцільності впровадження на підприємствах енергозберігаючого обладнання значною мірою залежать від рівня цін на продукцію, яка виготовляється за допомогою цього обладнання. Проведене нами дослідження показало, що в умовах конкурентного ринку найбільш адекватним методом ціноутворення на продукцію є метод замикаючих питомих приведених витрат, тобто ціна одиниці продукції приймається на рівні питомих приведених витрат у того виробника продукції, для якого вони є найменшими:

$$ППВ_i = c_i + k_i \cdot E \rightarrow \min, \quad (1)$$

де $ППВ_i$ – питоми приведені витрати за i -тою технологією виготовлення певної продукції; c_i – собівартість одиниці продукції за i -тою технологією; k_i – питома капіталомісткість продукції за i -тою технологією; E – нормальна річна прибутковість інвестицій у частках одиниці (така їх мінімальна прибутковість, за якої інвестори погоджуються інвестувати свої кошти).

Проте, можна довести, що питоми приведені витрати як критерій вибору найкращого варіанту технології є справедливим для ринку продукції з будь-яким рівнем конкуренції, зокрема і для монопольного ринку. Тому цей критерій є доволі універсальним. Разом з тим, у разі зміни питомих витрат на виготовлення продукції та натуральних обсягів її виробництва протягом періоду експлуатації певної технології критерій мінімуму питомих приведених витрат стає не достатньо точним і замість нього доцільно використовувати більш загальний критерій вибору найкращої технології, а саме – максимум чистої теперішньої вартості інвестиційних проектів.

Таблиця 2. Етапи функціонування загального інвестиційно-інноваційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства

№ з/п	Найменування етапу	Сутність етапу
1	Формування цілей та завдань інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства	Проводиться в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства
2	Вироблення процедур розробки інвестиційних рішень	Формується множина параметрів таких процедур. При цьому ці параметри поділяються на ендогенні (які можуть приймати різні значення залежно від інвестиційних рішень, які ухвалюються) та екзогенні (які характеризують внутрішнє та зовнішнє середовища підприємства і приймають сталі значення протягом досліджуваного періоду).
3	Складання інвестиційно-інноваційної програми підприємства	Містить календарні графіки вкладення інвестицій у заплановані підприємством інвестиційні проекти.
4	Ухвалення інвестиційних рішень, моніторинг їх виконання та можливе їх коригування	Реалізація цього етапу функціонування загального інвестиційно-інноваційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства здійснюється у певній послідовності.

Необхідно відзначити той факт, що поява у певній галузі промисловості нової енергозберігаючої технології може зумовити як витіснення, так і не витіснення існуючої технології виробництва певної продукції (у другому випадку у галузі будуть одночасно функціонувати різні технології виробництва однієї і тієї ж самої продукції). Загалом вважається, що експлуатувати техніку доцільно доти, доки не стане рівним нулю чистий грошовий потік від її експлуатації (сума прибутку та амортизаційних відрахувань). Враховуючи це, критерій доцільності припинення використання застарілої технології можна сформулювати таким чином: припинити експлуатацію застарілої технології потрібно, якщо собівартість одиниці продукції без амортизації за старою технологією є більшою за питомі приведені витрати за новою технологією.

Очевидно, що будь-яке підприємство, обираючи певне технологічне рішення з кількох альтернативних варіантів, повинно прагнути раціоналізувати співвідношення між величиною своїх поточних та інвестиційних витрат. При цьому можливі два основних завдання такого вибору: 1) коли планується виробництво певної продукції і обирається найкраща технологія її виготовлення; 2) коли продукція вже виробляється і розглядаються можливість та доцільність заміни існуючої технології її виготовлення (наприклад, з метою зниження енерговитрат підприємства).

Проведене нами дослідження дало змогу побудувати систему критеріїв доцільності інвестування коштів у впровадження на підприємстві енергозберігаючих технологій, яка включає:

1. Узагальнений критерій доцільності інвестування в енергозберігаючу технологію, який має такий вигляд:

$$ЧТВ_1 > ЧТВ_0, \quad (2)$$

де $ЧТВ_1$, $ЧТВ_0$ – чиста теперішня вартість чистого грошового потоку проектів виробництва продукції відповідно за енергозберігаючою та базовою технологіями;

2. Загальний критерій доцільності вибору енергозберігаючої технології з двох альтернативних:

$$\frac{c_0 - c_1}{k_1 - k_0} > E, \quad (2)$$

де c_0 , c_1 – собівартість одиниці продукції відповідно за базовою та енергозберігаючою технологіями; k_1 , k_0 – питома капіталомісткість продукції відповідно за енергозберігаючою та базовою технологіями;

3. Загальний критерій доцільності припинення експлуатації застарілої технології із заміною її на енергозберігаючу технологію:

$$\frac{c'_0 - c_1}{k_1} > E, \quad (3)$$

де c'_0 – собівартість одиниці продукції за базовою (діючою) технологією без амортизаційних відрахувань;

4. Частковий критерій доцільності вибору енергозберігаючої технології (за умови, що усі значення усіх інших складових собівартості, крім енерговитрат та амортизації, є однаковими за обома технологіями):

$$\frac{C \times (H_{e0} - H_{e1}) - (A_1 - A_0)}{k_1 - k_0} > E, \quad (4)$$

де C – ціна одиниці енергоресурсів; H_{e0} , H_{e1} – норми витрат енергоресурсів на одиницю продукції відповідно за базовою та енергозберігаючою

технологіями; A_1 , A_0 – питомі амортизаційні відрахування відповідно за енергозберігаючою та базовою технологіями;

5. Частковий критерій доцільності припинення експлуатації застарілої технології із заміною її на енергозберігаючу технологію:

$$\frac{C \times (H_{e0} - H_{e1}) - A_1}{k_1} > E; \quad (6)$$

6. Частковий критерій доцільності вибору енергозберігаючої технології з двох альтернативних за умови рівності норм амортизації за обома технологіями:

$$\frac{C \times (H_{e0} - H_{e1})}{k_1 - k_0} > E + H_a \times p, \quad (7)$$

де H_a – норма амортизаційних відрахувань на реновацію основних засобів; p – частка вартості основних засобів у інвестиціях у виробництво продукції;

7. Частковий критерій доцільності припинення експлуатації застарілої технології із заміною її на енергозберігаючу за умови рівності норм амортизації за обома технологіями:

$$\frac{C \times (H_{e0} - H_{e1})}{k_1} > E + H_a \times p. \quad (8)$$

Використання наведених вище часткових критеріальних показників дало змогу встановити низку аналітичних виразів окремих граничних показників, що впливають на ефективність впровадження енергозберігаючих технологій, зокрема такі вирази:

- мінімальної ціни на енергоносії (C_{min}), за якої доцільно обирати енергозберігаючу технологію:

$$C_{min} = \frac{k_1 - k_0}{H_{e0} - H_{e1}} \times (E + H_a \times p); \quad (9)$$

- максимального приросту питомої капіталомісткості продукції (Δk), за якого доцільно обирати енергозберігаючу технологію:

$$\Delta k = \frac{c_0}{E + H_a \times p}; \quad (10)$$

- мінімально можливого значення граничного рівня ефективності інвестицій у впровадження на підприємстві енергозберігаючих технологій (P_z):

$$P_z = E + H_a \times p. \quad (11)$$

З виразу (10) зокрема впливає, що процес зниження енерговитрат завдяки зростанню капіталомісткості продукції має певну межу, за якої цей процес стає неефективним і виникає потреба зниження величини питомих інвестицій на виробництво продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Впровадження запропонованої послідовності функціонування загального інвестиційно-інноваційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємств у практиці їх діяльності дасть змогу провести упорядкування інвестиційно-інноваційних процесів, що відбуваються на цих підприємствах, у просторі та часі, а також підвищити ступінь обґрунтованості інвестиційних рішень, що ухвалюються.

А використовуючи запропоновану систему критеріїв доцільності інвестування коштів у впровадження енергозберігаючих технологій, фахівці підприємств зможуть здійснити обґрунтування заходів щодо такого впровадження, ґрунтуючись на результатях оцінювання економічної ефективності їх реалізації.

1. Гладій С. Фінансовий механізм інвестування інноваційного розвитку: теоретико-методологічний підхід до управління / С. Гладій // *Наука молода*. – № 3. – 2005. – С. 109-115.
2. Сич Є. М. Структура механізму інноваційно-інвестиційного управління розвитком підприємств туристичного транспорту / Є. М. Сич, Д. О. Сугоняко // *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць: Випуск 32*. – К.: НАУ, 2011. – С. 166-170.
3. Смолій Л. В. Формування інвестиційного механізму інноваційного розвитку буряківництва / Л. В. Смолій // *Інноваційна економіка*. – № 17. – 2010. – С. 168-171.
4. Запухляк І. Б. Економічний механізм енергозбереження газотранспортних підприємств: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та упр. п-вами (нафтова і газова промисловість)» / І. Б. Запухляк; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2010. – 20 с.
5. Копець Г. Р. Інноваційні процеси у сфері енергоефективності в Україні / Г. Р. Копець // *Проблеми економіки та управління. Вісн. Нац. у-ту «Львівська політехніка»*. – 2005. – № 533. – С. 36-41.
6. Миколюк О. А. Сучасний стан та перспективи розвитку енергоспоживання та енергозбереження в Україні / О. А. Миколюк // *Вісник Хмельницького національного у-ту*. – 2008. – № 4, Т. 3. – С. 82-86.

E-mail: kret@yikk.com.ua

УДК 336.71

Рудой В.М.

кандидат економічних наук,
керуючий партнер «NTD груп» в Україні**ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

У статті розглянуто підходи до питання сутності глобалізації та її впливу на національну економіку. Визначено деструктивний вплив глобалізації на інвестиційну діяльність в Україні. Окреслено найбільш важливі аспекти взаємозв'язку між інвестиційною позицією країни в глобальній економіці та рівнем розвитку діяльності інвесторів в Україні. Значну увагу приділено оцінці стану та тенденцій, що сформували низьку оцінку інвестиційної привабливості України. Обґрунтовано напрями активізації інвестиційної діяльності в Україні в умовах глобалізації.

Ключові слова: глобалізація, інвестиції, інвестиційний процес, інвестиційна політика, інвестиційна активність, залучення інвестицій, національна економіка.

**ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ**

Рудой В.М.

В статье рассмотрены подходы к вопросу сущности глобализации и ее влияния на национальную экономику. Определены деструктивное влияние глобализации на инвестиционную деятельность в Украине. Отображены наиболее важные аспекты взаимосвязи между инвестиционной позицией страны в глобальной экономике и уровнем развития деятельности инвесторов в Украине. Значительное внимание уделено тенденциям формирования низкой оценки инвестиционной привлекательности Украины. Обоснованы направления активизации инвестиционной деятельности в Украине в условиях глобализации.

Ключевые слова: глобализация, инвестиции, инвестиционный процесс, инвестиционная политика, инвестиционная активность, привлечения инвестиций, национальная экономика.

**THE EFFECT OF GLOBALIZATION
FOR DEVELOPMENT INVESTMENT ACTIVITIES IN UKRAINE**

Rudoy V.

The article deals with approaches to the question of the essence of globalization and its impact on the national economy. The destructive influence of globalization on investment activity in Ukraine is determined. The most important aspects of the relationship between the investment position of the country in the global economy and the level of activity of investors in Ukraine are outlined. Considerable attention is paid to the assessment of the state and trends that have formed a low rating of Ukraine's investment attractiveness. The directions of activization of investment activity in Ukraine in the conditions of globalization are substantiated.

Keywords: globalization, investment, investment processes. investment policy, investment activity, bringing in of investments, national economy.

Постановка проблеми. Одним із домінуючих еволюційних процесів, що впливають на діяльність будь-яких бізнес процесів держави є розвиток інвестиційної діяльності, а глобалізація, відіграє тут всеохоплюючий характер яка найбільш впливає на економічне зростання та розвиток національної фінансової системи. Саме інтеграція в європейський економічний простір декларується як визначальна мета вітчизняних реформ в економічній сфері, а регуляторний досвід ЄС активно запозичується в Україні. Підхід до формування інвестиційної діяльності в Україні в умовах глобалізації, передбачає скасування необґрунтованих перешкод інвестування активів інвесторів в іноземні активи за рахунок їх валютної та глобальної диверсифікації.

Підкреслимо, що процес глобалізації викликає неоднозначні оцінки в наукових колах щодо своїх кількісних та якісних параметрів, форм прояву та наслідків для глобальної та національних економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання впливу глобалізаційних процесів на інвестиційну діяльність перебувають в центрі уваги багатьох вітчизняних та закордонних вчених. На даний час сформована досить вагома теоретична та прикладна база, зокрема, в частині вибору інвестиційних активів, формування та управління портфелем інвестицій. Зокрема, слід відзначити роботи наступних зарубіжних вчених – У. Баффетт, З. Боді, Е. Брігхем, Р. Брейлі, Дж. Гелбрейта, Б. Джордана, А. Кейна, А. Маркуса, С. Майерса, М. Міллера, Т. Коупленда, Дж. Стігліца, Ф. Фабозці, Г. Харрісона, та ін. Українська наука за період незалежності теж зробила вагомі кроки на шляху дослідження цієї проблематики. Загальні наукові підходи до сутності інвестиційної діяльності розглядалися Д. Казиміром, Ю. Коваленко, Д. Лук'яненко, Д. Леоновим, А. Пересадою, А Череп [9], Н. Шелудько, А. Шпанко. Не заперечуючи в цілому значимості робіт вказаних

авторів зауважимо, що динамізм національної економіки залишають значний потенціал для подальших наукових досліджень у цьому на напрямку.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження особливостей глобалізаційних процесів та визначення їх впливу на інвестиційну діяльність в Україні.

Вклад основного матеріалу дослідження. Роль міжнародного фактору визначається впливом глобалізації світової фінансової системи, уніфікацією регуляторних підходів, поширенням міжнародних стандартів надання та споживання фінансових послуг. Аналізуючи найбільш поширені в науковій літературі підходи до питання сутності глобалізації та її наслідків [1; 2], підкреслимо кілька важливих моментів, які, на наш погляд, визначають необхідність дослідження цього питання в контексті розвитку інвестиційної діяльності в Україні:

1. Абсолютна більшість дослідників визнають, що глобалізація є процесом об'єктивним та невідворотним, відповідно, намагання окремих учасників ринку мінімізувати її вплив на власну діяльність приречені на невдачу.

2. Найбільш ясним та зрозумілим наслідком глобалізації є формування єдиного фінансово-економічного простору (тобто, першочерговими визнаються економічні процеси, навіть, насамперед, фінансові) під впливом розвитку комп'ютеризації, засобів зв'язку та інформаційних технологій.

3. Зростає взаємозалежність як національних економік, так і їх окремих секторів, наслідком чого є підйом, а інколи і руйнування національного державного суверенітету.

4. Відповідно, держава та учасники ринку в процесі взаємодії повинні намагатися максимізувати вигоди від глобалізації та мінімізувати її деструктивний вплив. Тільки за таких умов можливим є стабільний розвиток національної економіки країни в цілому та її окремих сегментів, посилення рівня міжнародної конкурентоспроможності.

Екстраполюючи наведені характеристики глобалізації на інвестиційну діяльність та перспективи її розвитку в Україні, можна виділити кілька найбільш важливих, аспектів, представлених наступним чином (рис. 1).



Рис. 1. Сутнісні характеристики глобалізації для інвестиційної діяльності

Джерело: власні дослідження

Розглянемо наведені на рис.1 характеристики в розрізі вітчизняної фінансової системи та активізації інвестиційної діяльності. Об'єктивно, виділені чинники впливу глобалізації на інвестиційну діяльність в Україні різні за своєю природою та каналами впливу на ринок фінансових послуг України. Тому важливо не тільки оцінити такий вплив, але й використати такі оцінки для визначення перспектив розвитку інвестиційної діяльності в Україні в умовах посилення глобалізації.

Єдність світового ринку фінансових послуг. На наш погляд, процес формування єдиного світового ринку фінансових послуг доцільно розглядати, насамперед, в контексті діяльності надавачів фінансових послуг-нерезидентів на фондовому ринку України. Формалізовано форми виходу нерезидентів на вітчизняний фондовий ринок можна представити так:

- по-перше, діяльність нерезидентів на національних ринках фінансових послуг окремих країн шляхом створення, відокремлених підрозділів, філій і т.п. (заснування);
- по-друге, через входження нерезидентів до структури власності осіб, які здійснюють управління активами інституційних інвесторів, шляхом купівлі випущених ними титулів власності (акцій, часток і т.п.);
- по-третє, ведення транскордонної економічної діяльності на ринку фінансових послуг інших країн.

Зауважимо, що саме у сфері формування єдиного ринку найбільш яскраво проявляється конфліктний характер сучасної глобалізації, її протиріччя та диспропорції. З одного боку, утворюються міжнаціональні ринки, на яких скасовуються ті чи інші обмеження на надання певних фінансових послуг, з іншого – стосовно виділених форм виходу нерезидентів на національні ринки фінансових послуг зберігаються певні регуляторні обмеження з боку держави.

Глобальний характер ринків фінансових та реальних активів та взаємозалежність національних сегментів глобального ринку. Сучасний світовий фондовий ринок на початку XXI сторіччя фактично перетворився на єдине середовище, в якому в безперервному режимі взаємодіють мільйони суб'єктів. Подібна тіснота зв'язку визначає особливості інвестиційної діяльності: по-перше, в частині зростання можливостей транскордонного інвестування з метою формування оптимального портфеля активів; по-друге, через необхідність вибору активів, множина яких не обмежується національними сегментами, а є значно ширшою, і включає в себе ті з них, що обертаються на закордонних ринках; по-третє, з врахуванням особливих взаємозв'язків між окремими національними фондовими ринками.

Міжнародне регулювання. Глобалізація висуває жорсткі вимоги і завдання стосовно регулювання інвестиційної діяльності у значний рівень міжнародного співробітництва. В Україні надзвичайно актуальним завданням є прийняття та запровадження певних стандартів надання фінансових послуг, для яких є взірцем аналогічні стандарти розроблені цілим рядом міжнародних організацій (Банком міжнародних розрахунків, Міжнародним валютним фондом, Світовим банком і т.д.).

Експансія надавачів фінансових послуг з країн з розвиненими фондовими ринками. Важливий аспект глобалізації – наявність у складі активів інвесторів фінансових інструментів, що емітовані нерезидентами.

На наш погляд, інвестування у цінні папери нерезидентів необхідно розглядати дещо ширше: по-перше, в умовах обмеженої кількості інвестиційно привабливих фінансових інструментів в Україні такі інвестиції дають можливість покращити параметри портфеля; по-друге, подібні інвестиції засвідчують активну інвестиційну позицію вітчизняних інституційних інвесторів на глобальному ринку, сприяють їх перетворення на активного суб'єкта глобалізації.

Саме другий аспект, на наш погляд, недостатньо активно обговорюється в Україні, що, на наш погляд, фактично мінімізує можливості експансії вітчизняних інституційних інвесторів на зовнішніх ринках. З нашої точки зору, між інвестиційною позицією країни в процесах у глобальній економіці та рівнем розвитку інституційних інвесторів існує чіткий зв'язок, який пояснюється важливим місцем цих фінансових інститутів в економічній експансії.

Можна зробити кілька важливих висновків щодо взаємозв'язку між інвестиційною позицією країни в глобальній економіці та рівнем розвитку інвестиційної діяльності:

- на сучасному етапі розвитку діяльність інвесторів перетворилася в надзвичайно важливий механізм економічної експансії з боку розвинених країн на інші ринки;

- існує прямий зв'язок між рівнем розвитку системи інвесторів (зокрема, сконцентрованими активами) в окремій країні та її позицією в глобальних інвестиційних процесах;

- активізація експансії інвестиційної діяльності на закордонні ринки є прямим наслідком мінімізації обмежень на інвестування в цінні папери, емітовані нерезидентами, та зняття інших обмежень на проведення трансграничних операцій інвесторами.

До головних проблем, що сформували низьку оцінку інвестиційної привабливості України, належать: різкі зміни зовнішньополітичної орієнтації держави наприкінці 2013 року; відсутність надійної системи гарантування захисту прав інвесторів та акціонерів; ускладнений доступ підприємств до отримання кредитних ресурсів через несприятливі умови кредитування; високі відсоткові ставки та ризики банківського сектора; значний рівень податкового навантаження. Як свідчення цього, на початку 2015 року рейтингове агентство «Moody's» [7] знизило довгостроковий суверенний кредитний рейтинг України до «високо спекулятивного», що лише на один щабель вище від рівня дефолту, і супроводило його вкрай негативним прогнозом. Агентства «FitchRatings» [6] та «Standard&Poor's» [6] знизили кредитний рейтинг платоздатності України за довгостроковим боргом в іноземній валюті до безпрецедентного найнижчого рівня. Отже, зараз Україна має найнижчий

рейтинг серед усіх країн, для яких «Standard&Poor's» [6] здійснює рейтингування. Варто зазначити, що Україна була інвестиційно привабливою до 2014 року. Нагромаджений обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну впродовж 2014 року скоротився з 57 млрд. дол. до 45,9 млрд. дол., тобто більше, ніж на 11 млрд. дол. При цьому чистий вплив інвестицій у 2014 році становив близько 1 млрд. дол., а скорочення через девальваційні очікування – близько 10 млрд. дол. [3].

Обсяг залучених в Україну прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку на 01.10.2016 р. становив 45,2 млрд. дол., або +2,6 млрд. дол. До показника на початок минулого року, у тому числі з країн ЄС залучено 33,2 млрд. дол. або +0,8 млрд. дол. У розрахунку на одну особу на одну особу населення обсяг прямих інвестицій становив 1058,0 дол. (на 01.10.2015 р. – 1026,1 дол.) (рис. 2).

На подальший розвиток інвестиційної діяльності впливає створення сприятливих умов інвесторам шляхом забезпечення стабільності у ресурсо- та енергомісткому виробництві, розвитку добувної промисловості, розбудові агропромислового сектору, підвищеному рівні інноваційного виробництва, розвитку інфраструктури, збалансування фінансового сектору та реальної економіки.

Варто відзначити те, що інвестиційної привабливості набудуть проекти високотехнологічних і наукомістких технологій, пов'язані з такими сферами діяльності: напівпровідникові технології (графічні процесори, напівпровідникові прилади, цифрова та аналогова електроніка, домашня радіоелектронна апаратура); логістичні термінали (оптові бази, авіап перевезення, контейнери); легка промисловість (текстиль з унікальними характеристиками); медичні технології (високотехнологічні палати, телемедицина); біотехнології (синтетичні речовини, ГМО); машинобудування (автомобілебудування, роботизовано безпілотні транспортні засоби, приладобудування, прилади для друку, лазерні технології, енергетичне обладнання, термальні процеси); хімічна промисловість (гумові вироби, скляні вироби); харчова промисловість (інтернет-мага-

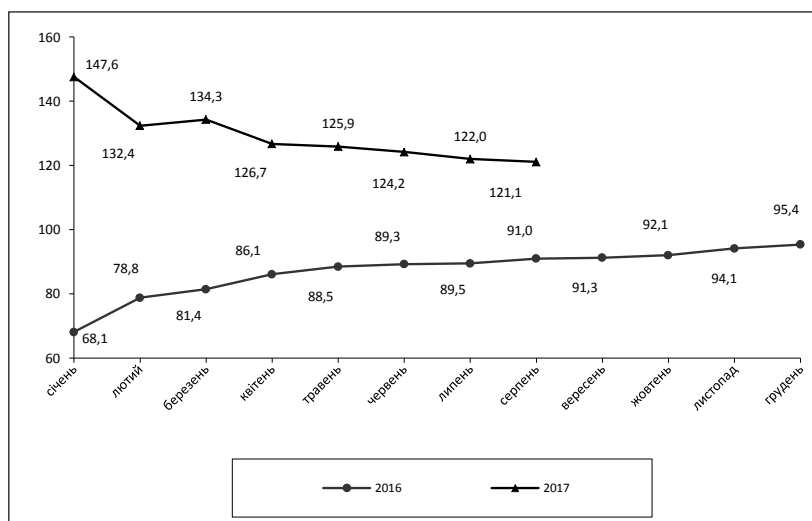


Рис. 2. Темпи зростання (зниження) експорту товарів (у % до відповідного періоду попереднього року, нарастаючим підсумком)

Джерело: [3]

зани, зокрема й доставка за допомогою безпілотників); інформаційно-комунікаційні технології (дистанційний контроль, промисловий контроль, бізнес додатки, кабельні технології, хмарні технології, супутникові технології) [7].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, саме неоднозначність глобалізації, її складний та «мозаїчний» характер ускладнюють аналіз впливу на розвиток інвестиційної діяльності в Україні. Основні напрями активізації інвестиційної діяльності на яких необхідно сконцентрувати регуляторні можливості державі: по-перше, формування інвестиційного іміджу та правової стабільності; по-друге, підвищення рівня інформаційної прозорості та політики конкуренції інвестиційної діяльності; по-третє, створення пільгових умов для вітчизняних інвесторів шляхом реалізації програм державної фінансової підтримки. При цьому досягнення максимального ефекту від реалізації обгрун-

тованих заходів можливе тільки у разі комплексного підходу, орієнтованого на паралельне вирішення існуючих проблем.

Незважаючи на невинні процеси глобалізації та інтернаціоналізації спостерігаються суттєві розбіжності в інструментарії державного регулювання, які визначаються, насамперед, історичними факторами та прагматичними підходами до інвестиційної діяльності. Проста екстраполяція вироблених у будь-якій країні норм та правил, так само як і використання напрацьованої практики не дасть бажаного результату – зважаючи на суттєві відмінності в умовах, в яких здійснюється інвестиційна діяльність. Відповідно, з погляду перспектив активізації вказаного сегменту діяльності в Україні, найбільш прийнятним варіантом є підтримка та створення власного механізму розвитку інвестиційної діяльності з максимальним врахуванням особливостей розвитку національної економіки.

1. Бланк И. А. *Инвестиционный менеджмент* / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Боди З. *Принципы инвестиций* / З. Боди, А. Кейн, А. Дж. Маркус. – 4-е изд. – М. : Вильямс, 2002. – 982 с.
3. *Державна служба статистики. [Електронний ресурс].* – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/klasf/st_kls/or_ks_2016.htm
4. *Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015 : нац. доп. / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.].* – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
5. *Офіційний веб-сайт аналітичної компанії Standard&Poor's [Електронний ресурс].* – Режим доступу: http://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home
6. *Офіційний веб-сайт Міжнародного агентства Fitch Ratings [Електронний ресурс].* – Режим доступу : <https://www.fitchratings.com/>
7. *Офіційний веб-сайт Міжнародного рейтингового агентства Moody's [Електронний ресурс].* – Режим доступу: <https://www.moody.com/>
8. *Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : нац. доп. / О. І. Амоша [та ін.]; заг. ред. В. М. Гець [та ін.]; НАН України. Секція суспільних і гуманітарних наук.* – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
9. Череп А. В. *Інвестиційна діяльність України: стан та шляхи активізації* / А. В. Череп, Г. І. Рурк // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво.* – 2011. – № 3. – С. 48–52.
10. *World Integrated Trade Solution.* – *The World Bank (2015) [Електронний ресурс].* – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/topic/trade>

E-mail: rudoy@ukr.net

УДК 332

Смик Р.Ю.

аспірант,

Навчально-методичний комплекс
«Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут» -
Міжнародний університет фінансів»

ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ ІНВЕСТИЦІЙ

У статті дані різні підходи і школи зарубіжних та вітчизняних вчених. Розглянуто причини розбіжностей у визначеннях різних вчених. Дано глибокий науковий аналіз еволюційного підходу у визначенні економічної категорії «інвестицій». Запропоновано теоретичне визначення, яке є найбільш відповідним з точки зору його практичного використання в наукових дослідженнях і найбільш прийнятним до сучасних умов ведення господарства.

Ключові слова: інвестиції, еволюція, наукові школи, теорія, економічна категорія, інвестиційна діяльність.

ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ ИНВЕСТИЦИЙ

Смык Р.Ю.

В статье даны различные подходы и школы зарубежных и отечественных ученых. Рассмотрены причины разногласий в определениях различных вчених. Дано глубокий научный анализ эволюционного подхода в определении экономической категории «инвестиции». Предложено теоретическое определение, которое является наиболее подходящим с точки зрения его практического использования в научных исследованиях и наиболее приемлемым в современных условиях ведения хозяйства.

Ключевые слова: инвестиции, эволюция, научные школы, теория, экономическая категория, инвестиционная деятельность.

EVOLUTIONAL APPROACH TO THE DEFINITION OF THE ECONOMIC CATEGORY OF INVESTMENTS

Smyk R.

The article presents different approaches and schools of foreign and national scholars. The reasons for the differences in the definitions of different scientists are considered. There is a deep scientific analysis of the evolutionary approach in determining the economic category of «investment». The theoretical definition, which is the most appropriate in terms of its practical use in scientific researches and the most suitable to modern conditions of economy management, is proposed.

Keywords: investments, evolution, scientific schools, theory, economic category, investment activity.

Постановка проблеми. Потреба у детальному розгляді різних підходів до трактування економічної категорії «інвестиції» полягає у тому, що незважаючи на велику кількість наукових праць з даної тематики, до сьогоднішнього дня єдиного загальноприйнятого визначення серед вчених не існує. Більш того, зазвичай одні визначення протирічать іншим, що призводить до невизначеності, позбавлення від якої є однією із цілей будь-якої наукової діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічного життя, які так чи інакше пов'язані з інвестиціями завжди були в центрі наукових інтересів іноземних та вітчизняних вчених. Не втрачають своєї актуальності роботи таких зарубіжних вчених як К. Маркс, Дж. Кейнс, І. Фішер, У. Шарп та інші. Ціла низка вітчизняних вчених внесла свій науковий додаток до інтелектуальної спадщини у сфері інвестиційної проблематики економічної науки: І.А. Бланк, Л.Т. Гораль, Л.М. Горбатьок, А.А. Гребеннікова, К.Р. Гуменна, С.О. Гуткевич, Л.Т. Котова, М.М. Лук'яник, О.А. Руденко, П.Т. Саблук, Н.О. Татаренко В.Г. Федоренко та інші.

Мета статті. Аналізуючи еволюційні аспекти становлення різноманітних формулювань визначень економічної категорії «інвестиції» зарубіжними та вітчизняними вченими, ми ставили за мету пояснити теоретичні та методологічні причини розбіжностей у визначеннях різних вчених, а також запропонували теоретичне визначення, яке є найбільш відповідним з точки зору його практичного використання в наукових дослідженнях і найбільш прийнятним до сучасних умов ведення господарства.

Виклад основного матеріалу. У результаті проведеного дослідження еволюційного становлення економічної категорії «інвестиції», було встановлено, що існує кілька точок зору щодо визначення її етимологічного походження. Деякі вітчизняні дослідники стверджують, що термін походить від латинського «investio», що перекладається як «одягаю», тоді як інші вважають, що поняття походить від «invest» – вкладати [1, с. 108; 2, с. 493]. Зустрічається ще одна позиція, згідно з якою категорія «інвестиції» походить від латинського дієслова «investire», що перекладається як «облачати» – давньо-

руська форма дієслова «одягати», яка використовувалася у переносному сенсі, наприклад, облачати владою чи правом володіння. Так, в епоху феодалізму інвеститурою називалося наділення феодала чи єпископа новими землями, що давало їм можливість отримувати економічну та ідеологічну вигоду від тих ресурсів та населення, які знаходяться на території, отриманої у володіння [3, с. 83].

Аналіз праць вчених, що займалися дослідженням історичного походження та використання категорії інвестиції, зокрема, праці британського лінгвіста Джу-діт Х. Андерсона, який проводить досить детальний опис цієї категорії, дозволяє стверджувати, що категорія «інвестиції» (*investment*) багатомірне та використовується в англійській мові у різних сферах – мистецтво, економіка, політика, релігія тощо. «Invest» – з латинської «*in vestis*» дослівно перекладається, як «в одязі». У ранніх англомовних джерелах це поняття використовується з широким діапазоном семантичних значень, серед яких: «одягати, пакувати чи оточувати», «облачати чи наділяти характерними рисами, якостями, особливостями», «наділяти владою чи достоїнством», «надавати право чи владу» або «витратити чи використовувати гроші задля отримання вигоди». Останнє з наведених значень було знайдене у італійсько-англійському словнику Джона Флоріо 1598 року та очевидно виражало ідею того, що інвестований капітал отримує іншу форму. Поняття почало використовуватися за часів Левантійської та Турецької торгових компаній Великобританії, його перша згадка в цьому контексті датується 1613 роком [4, с. 78].

У зв'язку з наявністю суперечностей не тільки щодо етимології, але й щодо самої суті, яка вкладається у категорію «інвестиції», необхідно узагальнити існуючі погляди як вітчизняних, так і зарубіжних вчених на внутрішній зміст даної економічної категорії. Про багатогранність даної категорії, а відповідно і складність надання їй швидкого та однозначного визначення свідчить щонайменше наявність окремої економічної дисципліни – «Терія інвестицій», наприклад, робота Татаренко Н.О. [5]. За твердженням деяких економістів, теоретичні та методологічні засади інвестиційної теорії осмислюються та формулюються лише у другій половині ХХ століття, тоді як принципи та ідеї діяльності, яка зазраз зветься в тій чи іншій мірі інвестиціями, були закладені у далекому минулому та мають неординарну історію [6, с. 326]. Ідейні основи тих процесів та явищ, які ми сьогодні називаємо інвестиціями, спочатку називалися іншими іменами, наприклад, «багатство», «скарби» чи «збереження» [6, с. 327].

Результати теоретичного дослідження також дають нам можливість стверджувати, що виникнення перших концептуальних засад осмислення природи інвестицій відносяться ще до робіт давньогрецьких філософів Платона, Ксенофонта та Арістотеля, які намагалися раціонально підійти до питань природи економічних процесів у суспільстві. Філософи визначали інвестиції зі сторони процесу споживання, а саме досліджували шляхи промноження та використання багатства держави, залишаючи механізм його формування на другорядному плані [7, с. 44].

Подальший історичний розвиток думок стосовно питань, пов'язаних певною мірою з інвестиційною діяльністю деякі вчені економісти коротко та лаконічно зображають в рамках трьох етапів [8, с. 327]. Так, перший етап (до ХVІІ ст.) розпочинається виникненням перших торговельних відносин та триває до епохи мер-

кантилізму, тобто до виникнення перших теорій інвестицій, але без безпосереднього використання категорії «інвестиції», яке з'являється в обігу лише на другому етапі (ХVІІІ-ХІХ ст.) та використовується в тогочасних економічних теоріях. Розвиток третього етапу (ХХ – по теперішній час) маємо можливість спостерігати на власні очі, коли без категорії «інвестиції» майже не можливо сьогодні сформулювати будь-яку теоретичну концепцію чи дієвий план економічного розвитку.

Перший період, який ототожнюється з ідеями меркантилізму, став можливим завдяки великим географічним відкриттям. Основними представниками цього періоду були Томас Манн, Давід Юм, Джон Ло (ранній меркантилізм) та Жан Кольбер, Йоган Бехер, Філіп фон Горніг, Людвіг фон Зекендорф (пізній меркантилізм). Ранні меркантилісти робили акцент на грошах, які тоді були представлені у формі драгоцінних металів, та на необхідності їх нагромадження у країні, що забезпечує розвиток не тільки виробництва. Центральна роль грошей у збагаченні нації залишається і у роботах пізніх меркантилістів, однак вже мова йде про необхідність не простого нагромадження, але й вкладення їх у зовнішню торгівлю, тобто оголошується принцип постійного руху грошей [9, с. 254; 10, с. 22].

На відміну від меркантилістів, представники школи фізіократів Франсуа Кене та Жак Тюрго, не ототожнювали гроші з капіталом, а під інвестиціями розуміли початкові вкладення та аванси для придбання засобів виробництва у сфері землеробства (земля – джерело багатства), які не вимагають щорічного відшкодування, включаючи також рухомий капітал. Отже, інвестиції для фізіократів – це витрати, що необхідні для виробництва та які визначають вартість товарів [6, с. 18; 8, с. 45].

Не залишалися осторонь питань, які пов'язані з процесами та явищами економічного життя, які так чи інакше описуються з використанням категорії «інвестиції», такими відомими економістами як А. Сміт та Д. Рікардо (класична школа), К. Маркс (марксизм), К. Менгер (маржиналізм), А. Маршал, Р. Солоу та ін (неокласична школа). А. Сміт робив акцент на прибутку (доході), що його отримує власник майна та грошей, який потім в свою чергу необхідно не заощаджувати, а направляти у виробництво з метою його подальшого примноження. К. Маркс також не використовує таку економічну категорію як «інвестиції» у своїх працях, але здійснює фундаментальне дослідження природи капіталу та його видів, а також ставить акцент на проблемі формування та розвопіді доданої вартості. Він вважається першим, хто описав зміст стадій інвестиційного процесу, а саме: інвестування, перетворення інвестицій у приріст капітальної вартості та отримання доходу [7, с. 45; 7, с. 327-328].

Дж. М. Кейнс своєю працею «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» започатковує новий етап розвитку теорії інвестицій, описуючи управління інвестиційними процесами, як одну з принципово важливих складових економічної політики держави. За думкою Дж. Кейнса в умовах розвиненої економічної системи відбувається своєрідне відділення функції заощадження та інвестування [10]. Категорію «інвестиції» вчений використовував у різноманітних інтерпретаціях: «інвестиції включають всякий приріст цінності капітального майна за рахунок доходу», «інвестиції включають всякий приріст цінності капітального майна незалежно від того, складається останнє з осно-

вного, оборотного чи ліквідного капіталу», «приріст цінності капітального майна в результаті виробничої діяльності за певний період». З іншого боку, інвестиції – це та «частина прибутку за даний період, що не була використана для споживання», тобто це величина отриманого доходу або потенційний інвестиційний попит [11, с. 117-126; 8, с. 328].

Аналіз робіт вчених економістів у сфері економічної теорії дає можливість стверджувати, що в основу доктрини Дж. Кейнса була покладена інвестиційна теорія Т. Мальгуса, який у своїй роботі «Начала політичної економії» при дослідженні впливу різноманітних чинників на створення суспільного багатства, стверджував, що прибуток ділиться на дві частини – одна призначення для споживання, тоді як інша заощаджується та потім може бути використана у формі інвестицій [8, с. 254].

В сучасних умовах розвитку економіки та економічних відносин таке визначення вченого вже не актуально, так як окрім прибутку існує набагато більше джерел формування інвестицій. Втім, дійсно та частина прибутку, яка не пішла на споживання, навіть у певній формі заощаджень стає інвестицією, наприклад, якщо суб'єкт господарювання зберігає кошти на рахунок в банківській установі чи у формі державних цінних паперів.

Варто зауважити, що Дж. М. Кейнс мав чіткі уявлення про те, що інвестиції та їх обсяги мають дуже тісний зв'язок з масою грошей в обігу. Так, вчений стверджує, що збільшення маси грошей в економіці призводить до їх здешевлення, а отже викликає падіння ставок процента, що в свою чергу полегшує доступ до інвестиційних ресурсів і, навпаки, – недостатня кількість грошей призводить до зростання безробіття та скорочення виробництва [9, с. 22].

Кейнсинська теорія актуалізується саме в теперішній час, коли провідні країни світу поступово повертаються до принципів протекціонізму у своїй економічній та, зокрема, інвестиційній політиці, про що заявляють дослідники [12; 13; 14]. Інвестиційна теорія Дж. М. Кейнса, за твердженням вчених, є за своєю суттю протекціоністською, оскільки вона націлена на захист національної економіки від іноземних інвестицій, які можуть лише вносити дестабілізацію у внутрішній механізм саморегулювання економічного зростання. Більш того, іноземні інвестиції за Кейнсом вносять додаткову ліквідність на внутрішній ринок, що безпосередньо впливає на зменшення інвестиційного попиту на національні капітали та передшкочдає реалізації пріоритетів національної економіки. Саме тому кейнсіанська модель передбачає активне втручання в інвестиційні процеси держави [15, с. 74-75].

Важливо зауважити, що інший представник школи Кейнса, Й. Шумпетер вказував також на те, що до інвестицій слід обов'язково відносити і кредитну емісію, визнаючи те, що саме таке розуміння інвестицій та відповідна грошово-кредитна політика здатні сформувати базу економічного зростання через активізацію в тому числі інноваційної діяльності. Подальше дослідження взаємозв'язку інвестицій та науково-технічного прогресу з використанням математичного апарату приписується неокейнсіанцям, серед яких уваги заслуговують Е. Хансен, Р. Харод, Е. Домар та Ф. Модільяні.

Подальший історичний розвиток економічної думки стосовно питань навколо інвестиційної проблематики прослідковується у роботах школи монетаристів та інституціоналістів. М. Фрідман, як найяскра-

віший представник першої школи, акцентував увагу на кількості грошей в обігу, від якою головним чином залежить ціна інвестиційних ресурсів та взагалі інвестиційна активність господарських суб'єктів. Відповідно, виникає необхідність розробки системи впливу на такі показники, як обсяг грошової маси, швидкість її обігу, обсяг грошової та кредитної емісії. Друга школа, представниками якої є Т. Веблен, Д. Б'юкенен та П. Самуельсон, інвестиційні процеси аналізували комплексно – у їх нерозривному зв'язку з соціально-політичними, правовими та технологічними факторами, вважаючи, що під інвестиціями слід розуміти перш за все зростання національного капіталу у формі нових будівель, обладнання, товарних та матеріальних запасів за певний проміжок часу [7, с. 46].

Проведений нами аналіз теоретичних доробок в сфері інвестицій дозволяє стверджувати, що кейнсіанська, неокейнсіанська та інституціональна теорії певною мірою дають обмежене розуміння інвестицій, оскільки автори даних шкіл роблять ставку на макроекономічному аналізі цієї економічної категорії та залишають таким чином поза увагою мотиви поведінки індивідуальних інвесторів [15, с. 76].

За нашою думкою, недоліки макроекономічного погляду на інвестиції компенсуються такими дослідниками сучасного етапу розвитку інвестиційної теорії, до яких відносять У. Шарпа, Л. Гітмана, Г. Марковіца та Г. Александра, які акцентують увагу у своїх роботах на інтересах індивідуальних інвесторів. На основі проведеного дослідження, можемо не погодитися з тим, що макроекономічний підхід недолугий через відсутність в ньому згадок про приватні інтереси інвесторів, так як кожна концепція базується на своїх особливих принципах та не може бути універсальною для всіх можливих випадків, так само як сучасні концепції розуміння інвестицій не завжди враховують макроекономічний аспект даної категорії.

Так, П. Массе визначає, що «інвестування являє собою акт обміну задоволення сьогоденної потреби на очікуване її задоволення у майбутньому за допомогою інвестованих благ» [16, с. 27]. Сучасні західні економісти повторюють це твердження, зокрема, відомий лауреат нобелівської премії У. Шарп дає таке визначення: «У найширшому розумінні слово «інвестувати» означає: «розлучитися з грошима сьогодні, щоб одержати більшу їх суму в майбутньому» [17, с. 10] У даному визначенні увага звертається на дві взаємодоповнюючі сторони інвестицій: з одного боку – це ресурсні витрати, а з іншого – результати таких витрат, тобто очікуваний майбутній ефект. Однак, слід зазначити, що таке визначення позбавлене наукової точності та має риси загального філософського твердження, яке майже не розкриває суті категорії та перешкоджає можливості його прикладного використання, тим паче на рівні державної політики. Найкраще таке визначення розуміється з точки зору як раз приватного інвестора, а особливо інвестора-фізичної особи. Подібне до вищезгаданого трактування інвестицій дає Дж. Розенберг в наступному вигляді: «Інвестиції – це використання грошей для отримання великих грошей, для отримання прибутку або досягнення приросту капіталу або для того й іншого» [18, с. 173].

В свою чергу автори «Економічного енциклопедичного словника» приводять погляди таких вчених як К. Макконелл і С. Брю, вважаючи їх визна-

чення категорії «інвестиції» найбільш прагматичним [19, с. 530]. У своїй науковій праці «Економікс» К. Макконелл і С. Брю розглядають інвестиції, дотримуючись в цілому економічної моделі Дж. М. Кейнса, але роблять це з позицій мікроекономіки. Автори вводять поняття «валових приватних інвестицій» і називають їх «інвестиційними витратами американських ділових фірм», які включають три елементи: всі кінцеві закупки машин і обладнання; все будівництво; зміни у запасах виробництва, що представляють собою в разі свого збільшення «не спожитий продукт». Вчені стверджують, що «інвестування відбувається, щоб компенсувати недостатність споживчих витрат; інвестиції заповнюють «пробіл» у споживанні, викликаний заощадженнями» [20, с. 216]. Таким чином, інвестиції на мікрорівні визначаються, як вкладення, перш за все, в розвиток продуктивних сил господарюючого суб'єкта, а саме: вкладення в розвиток робочої сили та засобів виробництва, розвиток інформаційних технологій, дослідно-конструкторських розробок, тощо. Очевидно, з нашої точки зору, що автори, надаючи таке визначення, концентрувалися на тих його аспектах, які були пов'язані з конкретним предметом їх дослідження, таким чином не враховуючи й інших сутнісних аспектів даної економічної категорії. Поза увагою залишилися, зокрема, питання щодо значення інвестицій у процесі відтворення загальнонаціонального масштабу та інвестицій з точки зору окремої особи інвестора.

Е. Д. Долан і Д. С. Ліндсей, тлумачать інвестиції як «збільшення обсягу капіталу, який функціонує в економічній системі, тобто збільшення виробничих ресурсів, яке здійснюється людьми» [10, с. 440].

Оксфордський тлумачний словник дає два визначення інвестицій: 1) «придбання засобів виробництва, таких як машини і обладнання, для підприємства з тим, щоб виробляти товари для майбутнього споживання. Зазвичай таке придбання називається капітальними вкладеннями, вкладеннями в засоби виробництва (capital investment); чим вище рівень капітальних вкладень в господарство, тим швидше воно буде розвиватися»; 2) «придбання активів, наприклад, цінних паперів, творів мистецтва, депозитів в банках або будівельних товариствах і т. п., перш за все з метою отримання фінансової віддачі у вигляді прибутку або збільшення капіталу. Такий вид фінансових інвестицій (financial investment) являє собою засіб заощадження. Рівень фінансових інвестицій в господарство залежить від таких факторів, як процентна ставка, ступінь можливої прибутковості інвестицій, загальна стабільність ділового клімату» [21].

У результаті дослідження вітчизняної літератури ми можемо стверджувати, що у цілому категорія «інвестиції» у роботах українських вчених загалом трактується аналогічно визначенням сучасних західних колег, але звичайно, що з тими чи іншими несуттєвими видозмінами. Подекуди зустрічаються визначення інвестицій, які домінували у вітчизняній літературі до розпаду СРСР, а саме розуміння цієї економічної категорії, як вкладень у відтворення основних фондів. Так, Гораль Л. Т., проаналізувавши радянські підручники 1967, 1971, 1977, 1982, 1983 (автори: П. Безруких, М. Волков, Г. Журавель, М. Кондраков, М. Ладутько та ін.), стверджує, що вчені використовували поняття «капітальні інвестиції» та здебільшого трактували його, як витрати на розширення та відтворення основних фондів лише з деякими несуттє-

вими відмінностями [9, с. 23-24]. До прикладу можна навести джерело 2004-го року видання, в якому зазначається, що «інвестиції (капіталовкладення) – видатки на придбання обладнання, будівель, житла, які в майбутньому забезпечать піднесення економіки» [22, с. 222].

Лише починаючи з 90-х років, у вітчизняній економічній літературі, замість поняття «капітальні вкладення» починає використовуватися поняття «інвестиції» та «інвестиційна діяльність» [23, с. 201; 25, с. 2]. Необхідно звернути увагу, що в економічній науці до 80-х років категорія «інвестиції» взагалі не використовувалася при здійсненні аналізу процесів соціалістичного відтворення, адже в цей час у СРСР була панівною концепція сприйняття іноземного інвестування як характерної риси «грабіжницької політики імперіалізму» [25, с. 31]. Якщо воно і згадувалося, то лише у перекладених роботах та дослідженнях авторів з капіталістичних країн. Основним терміном інвестиційної діяльності в той час було поняття капітальних вкладень [25, с. 66].

Результати наших досліджень свідчать, таким чином, що після розпаду соціалістичної економічної системи багато інтерпретацій, понять так категорій були запозичені із зарубіжних літературних джерел, що присвячувалися питанням інвестування. Так, одночасне використання економічних понять та категорій, які були сформовані у вітчизняній економічній науці радянських часів (адміністративно-планова система), та нових понять, які потрапляють в науковий обіг шляхом їх перенесення із науки, яка історично формувалася в умовах капіталістичної системи господарювання, спричинило плутанину та неточність у використанні таких понять як «інвестиції», «капітальні інвестиції», «капітальні вкладення» [23, с. 202].

Радянська економічна наука, яка за часів існування СРСР функціонувала в умовах планової економіки, отожднювала інвестиції з капіталовкладеннями, тобто з витратами на розширення існуючих та/або створення нових основних фондів (затратний підхід), або ж з коштами, що направлялися на відтворення основних фондів (ресурсний підхід). Очевидно, що соціалістична форма ведення господарства виключала можливість існування деяких інвестиційних джерел, які притаманні та активно використовувалися у капіталістичних країнах: емісія цінних паперів, корпоративних облигацій, внески зовнішніх інвесторів в статутний фонд компанії, інвестиційний лізинг, тощо [8, с. 255; 27, с. 182].

В умовах тогочасної системи розподілу ресурсів та фінансування витрат, яка до того ж обумовлювалась існуванням обмеженої кількості форм власності, іншого розуміння і не могло бути. Проблеми щодо фінансування інвестицій також вирішувалися не так, як у капіталістичних країнах. Фінансові ресурси виділялися автоматично під ті інвестиційні проекти, які були зафіксовані в державному плані. Щодо цін на товари і послуги, то вони заздалегідь підлаштовувалися під визначені фінансові потоки. Тому зазвичай не виникало жодних серйозних проблем із надходженням податків до бюджету, розрахунками між господарюючими суб'єктами та утворенням інвестиційних фондів. Реалізація товарів та послуг гарантувалася державою та здійснювалася по встановленим цінам. Такі розрахунки за поставку та придбання продукції мали плановий характер і розподілялися між споживачами у формі акту товарно-грошового обміну [28, с. 241].

В умовах ринкової форми ведення господарства напрямок довгострокових інвестицій в більшій мірі обумовлений ринковою кон'юнктурою і пов'язаний з урахуванням ризиків, що виникають при прийнятті інвестиційних рішень. Змінюється таким чином і трактування категорії «інвестиції». Як стверджують сучасні дослідники, в умовах ринку дана категорія має більш широке значення – вона відображає як реальні інвестиції, що близько за змістом до вітчизняного терміну «капітальні вкладення», так і «фінансові» (портфельні) інвестиції, тобто вкладення в акції, облігації, інші цінні папери, пов'язані безпосередньо з існуванням різних форм власності та дають право на отримання доходів від володіння нею. Таким чином, ринкове розуміння інвестицій охоплює як затратно-ресурсну їх сторону, так і тісну їх пов'язаність з категорією прибутку [29, с. 2].

Однак, у відповідності до результатів проведеного нами дослідження, більшість сучасних вітчизняних економістів схильні трактувати категорію інвестицій, як вкладення капіталу з метою його наступного приросту (табл. 1).

Щоб скласти повноцінну картину сучасного розуміння суті інвестицій, актуально викласти законодавче визначення досліджуваної категорії, яке, за свідченням юристів, намагається охопити всі можливі сфери його застосування та враховує будь-які інвестиційні відносини за участю будь-яких суб'єктів.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність»: «Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути: кошти,

цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів), рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності» [38].

Нами також визначено, що дослідники звертають увагу і на те, що поряд із таким узагальнюючим визначенням терміну (будь-які капіталовкладення), існують й інші юридичні визначення дещо спеціального призначення. Наприклад, Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» під інвестиціями розуміє господарські операції, які передбачають придбання основних фондів (в теперішній час основні засоби), нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно, при цьому не включаючи сюди кредити, депозити та фінансову допомогу.

Таке трактування законом України інвестицій, як і інші визначення, має свій непохитний ідейний фундамент, а саме фокусування на тому, що інвестиції є сферою інтересу переважно приватних осіб (юридичних чи фізичних) і саме заради отримання економічної вигоди – прибутку чи доходу. Звичайно, у визначенні згадується про соціальний ефект, але як відомо, у ринковій економіці це не є самоціллю, а досягається лише як побічний ефект, що виникає навколо господарюючих суб'єктів, які намагаються максимізувати свою власну вигоду, свій власний інтерес. Саме тому актуальним було б у зако-

Таблиця 1. Визначення категорії «інвестиції» вітчизняними вченими

№ з/п	Автор [джерело]	Визначення
1.	В.Г. Федоренко [30, с. 58]	«Інвестиції – види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та іншої діяльності, внаслідок чого створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект».
2.	Н.О. Титаренко і А.М. Поручник [31, с. 21]	«Інвестиції – це всі види цінностей, що розглядаються як засіб збільшення капіталу і як засіб надання соціальних послуг, що в кінцевому рахунку сприяють соціально-економічному розвитку суспільства. Інвестиційна діяльність – це послідовна, цілеспрямована діяльність, що полягає в капіталізації об'єктів власності, у формуванні й використанні інвестиційних ресурсів, регулюванні процесів інвестування і міжнародного руху інвестицій і інвестиційних товарів, створенні відповідного інвестиційного клімату і має на меті одержання прибутку чи визначеного соціального ефекту».
3.	І.А. Бланк [32, с. 17-18]	«Інвестиції підприємства представляють собою вкладення капіталу у всіх його формах у різноманітні об'єкти (інструменти) господарської діяльності з метою отримання прибутку, а також досягнення іншого економічного чи позаекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах та пов'язано із фактором часу, ризику та ліквідності».
4.	В.В. Селезньов [33, с. 112]	«довгострокові вкладення капіталу в різні галузі народного господарства з метою отримання прибутку».
5.	В.П. Савчук [35, с. 9]	«Інвестиційна діяльність підприємства – це об'єктивний процес, який має свою логіку, що розвивається відповідно до властивих йому закономірностей і відіграє важливу роль у діяльності підприємства, оскільки за своєю економічною природою являє собою відмову від поточного споживання заради одержання доходу в майбутньому».
6.	М.Я. Дем'яненко [35, с. 194-195]	«Інвестиціями називаються усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької, інших видів діяльності, з метою одержання прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту».
7.	Б.Д. Гаврилишин, О.А. Устенко [36, с. 630]	«Довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку».
8.	Б.М. Щукін [37, с. 6]	«Інвестиції – це процес реалізації інвестиційної діяльності, який відповідає конкретному проекту та ставить за мету одержання прибутку».

нодавчому визначенні інвестицій згадати про добробут населення, рівень безробіття, зростання основних засобів, просте чи розширене відтворення економіки, так як інвестиції безпосередньо з цим пов'язані.

На основі проведеного аналізу теоретичних та методологічних здобутків сучасної економічної науки у частині вивчення сутності та характерних особливостей економічної категорії «інвестиції», ми можемо стверджувати наступне.

По-перше, існування таких економічних явищ та процесів, які у сучасному науковому дискурсі прийнято називати інвестиціями, ще до самої появи категорії «інвестиції», свідчить його соціально-історичний, а не абсолютний характер, що зумовлює його гнучкість. Мається на увазі те, що в залежності від історичного розвитку соціально-економічного устрою, продуктивних сил та взагалі якості економічних відносин, категорія може набувати різних значень. Так, наприклад, у радянські часи за умов адміністративно-планового господарювання, такі категорії як «прибуток» чи «ризик» звичайно не враховувалися тогочасними економістами, адже основною метою діяльності господарюючих суб'єктів того часу було не отримання прибутку, а задоволення потреб споживачів, про що свідчить зокрама часте використання саме натуральних показників, а не грошових. І, навпаки, після того, як економічні відносини на території бувшої радянської республіки набули капіталістичного забарвлення, «прибуток», як основний фактор мотивування економічної діяльності, так і «ризик», як фактор демотивації, стали невід'ємними супутниками інвестиційної діяльності економічних суб'єктів. Відповідно, маємо відсутність згадок про прибуток у визначеннях радянських вчених та, навпаки, постійну згадку про прибуток у сучасних дефініціях.

По-друге, дана економічна категорія занадто *семантично базатограмна*, а отже активно використовується для описання різноманітних економічних відносин та явищ як на макrorівні, так і на мікрорівні; з точки зору держави, підприємства, індивіда чи навіть з позицій глобального масштабу; по відношенню до матеріальних та нематеріальних об'єктів, навіть живих чи неживих істот. Зважаючи ці виявлені суттєві характеристики досліджуваної економічної категорії – *семантичну неоднорідність та соціально-історичну природу* – можна впевнено стверджувати, перш за все, про неможливість формулювання одного єдиного вірного та універсального визначення цієї економічної категорії та, по-друге, про постійну актуальність та необхідність дослідження останніх тенденцій розвитку економічної науки, а саме в області дослідження явищ, процесів та відносин у сфері інвестиційної діяльності.

По-третє, опираючись на дві вищезазначені фундаментальні та суттєві характеристики «інвестицій», ми відзначаємо наукову необґрунтованість тверджень дослідників про надання ними універсального та найбільш повного тлумачення категорії. Кожна конкретна наукова робота у зв'язку із специфікою предмету, об'єкту свого дослідження передбачає наявність таких ознак, які з об'єктивних обставин не будуть враховані в інших наукових працях, тому визначення фундаментальних понять будуть завжди варіюватись та підлаштовуватись під все різноманітні обставини.

По-четверте, з нашої точки зору, найбільш суттєва ознака інвестицій впливає з етимологічного походження цієї категорії та мало не в найпершого відо-

мого його визначення, що знаходиться у словнику Джона Флоріо 1598 року. Мається на увазі, по-перше, те, що інвестиції передбачають зміну форми капіталу, а, по-друге, те, що така зміна форми капіталу відбувається, як і будь-яка інша діяльність, на основі мотивації, а саме отримання вигоди (важливо зазначити, що у визначенні використовується англійське слово «advantage», яке можна також перекласти як «перевага», «вигода» чи «користь»). Слід звернути увагу, що мова йде саме про вигоду, яка до речі, не завжди є синонімом прибутку чи доходу.

Результати проведеного дослідження дозволяють нам також стверджувати, що у найбільш широкому економічному розумінні інвестиції можна визначити наступним чином. Інвестиції – це вигодоспрямоване використання капіталу, яке обов'язково передбачає зміну його форми. Інвестиції – це спрямоване на досягнення вигоди використання капіталу, з характерною особливістю зміни його форми. Відповідно інвестиційна діяльність – це діяльність, яка пов'язана з цілеспрямованим переведенням капіталу з однієї форми у іншу з метою отримання в результаті певної форми вигоди.

Наукова цінність та перевага такого визначення полягає у тому, що, незважаючи на те, хто виступає суб'єктом інвестицій, воно буде зберігати свою коректність. Так, наприклад, якщо інвестиції розглядаються зі сторони певного державного органу, то під вигодою буде розумітися в першу чергу задоволення потреб тієї чи іншої групи населення. Якщо ж інвестиції розглядаються з точки зору підприємства, то вигода скоріш за все буде вимірюватися у грошових одиницях. Так само дане визначення вірним для всіх форм власності суб'єкта інвестування, для будь-яких об'єктів інвестування тощо.

Однак, науковим недоліком вищевказаного визначення, про що ми вже зазначали, може бути високий рівень його абстрагування та практична безплідність для економічної практики у дослідженнях конкретних соціально-економічних явищ та процесів.

Висновки. У відповідності до результатів проведеного нами дослідження теоретичних аспектів еволюційного підходу щодо визначення категорії «інвестиції» нами зроблені наступні висновки.

По-перше, дана економічна категорія історично виникає у результаті необхідності описання нових форм економічних відносин у суспільстві та у процесі своєї еволюції отримує різноманітні формулювання в залежності від тих соціально-економічних та історико-культурних умов існування відносин, які відносилися тим чи іншим автором до категорії «інвестиції».

По-друге, найбільш актуальним визначенням категорії «інвестиції», яке би не протирічило умовам сучасного типу господарювання у світі в цілому та в Україні зокрема, є наступне: інвестиції – це, перш за все, довгострокове і ризикове вкладення капіталу в грошовій, матеріальній і нематеріальній формі в об'єкти господарської та іншої діяльності з метою досягнення розширеного відтворення, отримання при цьому прибутку та (або) досягнення іншого корисного ефекту в майбутньому в умовах обмеженості ресурсних можливостей. Саме таке визначення за своєю суттю та формою найбільше відповідає тому, яке передбачається сучасним законодавством України, а саме Закону України «Про інвестиційну діяльність».

1. Лук'яник М. М. Сутність інвестицій як економічної категорії // Вісник Сумського нац. аграрн. ун.-ту Серія: Фінанси і кредит. – 2003. – № 2. – С. 107-110.
2. Большой экономический словарь / М. Ю. Агафонова, А. Н. Азрилиян О. М. Азрилиян и др.; Под ред. А. Н. Азрилиян. – М.: Институт новой экономики, 1998. – 859 с.
3. Исмагулова Д. М. Понятие инвестиций и их роль в экономике / Д. М. Исмагулова, А. А. Айдаралиева // Молодой ученый. – 2011. – № 7. Т. 1. – С. 83-86. URL: <http://moluch.ru/archive/30/3481/>
4. Hattaway, Michael, ed. *A New Companion to English Renaissance Literature and Culture*. 2 vols. Chichester: Wiley-Blackwell, 2010. [http://shadowsgovernment.com/shadows-library/Michael%20Hattaway/A%20New%20Companion%20to%20English%20Renaissance%20Literature%20and%20Culture%20\(13375\)/A%20New%20Companion%20to%20English%20Renaissance%20Literature%20and%20Culture%20-%20Michael%20Hattaway.pdf#page=105](http://shadowsgovernment.com/shadows-library/Michael%20Hattaway/A%20New%20Companion%20to%20English%20Renaissance%20Literature%20and%20Culture%20(13375)/A%20New%20Companion%20to%20English%20Renaissance%20Literature%20and%20Culture%20-%20Michael%20Hattaway.pdf#page=105)
5. Татаренко Н. О. Теорії інвестицій [Текст] : навч. посіб. / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с.
6. Гуменна К. Р. Еволюція теоретичних підходів до тлумачення поняття «інвестиції» / К. Р. Гуменна // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 34. – С. 326-332. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2013_34_39
7. Змієнко М. О. Генезис инвестиційної теорії у системі економічної науки [Електронний ресурс] / М. О. Змієнко // Сталый розвиток економіки [Всеукраїнський науково-виробничий журнал]. – 2011. – № 5. – С. 44-47. – http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/sre/2011_5/44.pdf
8. Котова М. В. Джерела інвестицій: історичний аспект, сучасна сутність / М. В. Котова // Пр. Одес. політехн. ун.-ту. – 2006. – Вип. 1. – С. 254-257. – Бібліогр.: 5 назв. – укр. <http://www.pratsi.opi.ua/app/webroot/articles/1312798208.pdf>
9. Гораль Л. Т. Еволюція поняття «інвестиції»: сучасний період [Електронний ресурс] / Л. Т. Гораль, С. В. Король // Економічний аналіз. – 2015. – Том 22. – № 2. – С. 20-26. – Режим доступу: <http://econa.org.ua/index.php/econa/article/view/969>
10. Долан Э. Дж. Макроэкономика. – СПб., 1994. – С. 134; Макроэкономика [Текст] / Э. Д. Долан, Д. Е. Лундсей ; пер. В. Лукашевич ; ред. Б. С. Лисович. – СПб. : Литера плюс, 1996. – 448 с.
11. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс; [пер. с англ. под ред. Н. Н. Любимова]. – М.: Гелиос АРВ. – 1999. – 352 с.
12. Sandhya J. Brexiter: Harbinger of an Unexpected New World Order [Electronic source] // Strategic Analysis. – January 2017. – Vol. 41 (1). – P. 110-117. URL: <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09700161.2016.1249187?journalCode=rsan20>
13. Dhingra, S., G. Ottaviano, T. Sampson and J. Van Reenen (2016a), *The consequences of Brexit for UK trade and living standards*, Centre for Economic Performance (CEP), London School of Economics and Political Science (LSE). URL: <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/brexit02.pdf>
14. Dhingra, S., G. Ottaviano, T. Sampson and J. Van Reenen (2016b), *The impact of Brexit on foreign investment in the UK*, Centre for Economic Performance (CEP), London School of Economics and Political Science (LSE). URL: <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/brexit03.pdf>
15. Захарін С. В. Сучасні теорії і концепції інвестицій / С. В. Захарін // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – С. 74-77. http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_4_2/pdf/074-077.pdf
16. Массе П. Критерии и методы оптимального определения капиталовложения / П. Массе. – М.: Статистика, 1971. – 504 с.
17. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Д. Бейли. – М. : Инфра-М, 1997. – 1024 с.
18. Розенберг Дж. М. Инвестиции: терминологический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 400 с.
19. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х т. [за ред. С. В. Мочерного]. – Львів: Світ, 2005. Т. 1. – 616 с., Т. 2. – 568 с.
20. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю; [пер с 16-го англ. изд.]. – М.: ИНФРА-М, 2007. – XXXVI, 940 с.
21. Бизнес Бизнес [Текст] : оксфордский толковый словарь; Англо-русский; Свыше 4000 понятий / общ. ред. И. М. Осадчая. – М. : Прогресс-Академия : Изд-во РГГУ, 1995. – 747 с. – ISBN 5-85864-063-X. – ISBN 5-7281-0003-1
22. Заболоцький Б. Ф. Перехідна економіка: [посібник] / Б. Ф. Заболоцький. – К.: Видавничий центр «Академія», 2004. – 512 с.
23. Горбатюк Л. М. Інвестиції: економічна сутність і класифікація / Л. М. Горбатюк // Вісн. Полтав. держ. аграр. акад. – 2010. – № 2. – С. 201-204. – Бібліогр.: 13 назв. – укр. <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/visnyk/2010/02/201.pdf>
24. Гребеннікова А. А. Теоретичні аспекти інноваційно-інвестиційного забезпечення виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств / А. А. Гребеннікова. // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_89
25. Руденко О. А. Особливості державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / Руденко О. А. // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2014. № 1 (63). <http://apir.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/Boichuk7.pdf>
26. Кириченко О. А. Антикризисна інвестиційна політика України / О. А. Кириченко, О. І. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 64-74.
27. Здреник, В. С. Облік операцій з фінансовими інвестиціями: питання облікової політики [Електронний ресурс] / В. С. Здреник, Н. О. Рафальська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 3 (24). – С. 182-189. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/ptmbo/2012_3/20.pdf

28. Здреник В. С. Особливості розвитку теорії та практики інвестицій і інвестування / В. С. Здреник // Інноваційна економіка. - 2013. - № 7. - С. 238-241. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_7_57
file:///C:/Users/Admin/Downloads/inek_2013_7_57.pdf
29. Уляниченко О. В. Інвестиційний процес і його складові елементи / О. В. Уляниченко // Ефективна економіка. - № 1. - 2011. - С. 26-30. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_11_31
30. Федоренко В. Г. Інвестознавство : підручник / В. Г. Федоренко. — К. : МАУП, 2000. — 408 с.
31. Татаренко Н. О. Теорія інвестицій : навч. посіб. / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. — К.: КНЕУ, 2000. — 159 с.
32. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент [Текст] : учеб. курс / И. А. Бланк. - К. : Ника-Центр : Эльга-Н, 2001. — 448 с. — Библиогр.: с. 444-448. — ISBN 966-521-048-3
33. Селезнев В. В. Основы рыночной экономики Украины: [учеб. пособие] / В. В. Селезнев. — К.: А.С.К., 1999. — 544 с.
34. Савчук В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов : учеб. пособ./ В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко. — К. : Абсолют-В, 1999. — 300 с.
35. Фінансовий словник-довідник [Текст] / М. Я. Дем'яненко [та ін.] ; ред. М. Я. Дем'яненко; УААН, Інститут аграрної економіки. Відділ фінансо-кредитної та податкової політики. — К. : ІАЕ УААН, 2003. — 555 с.
36. Фінансовий словник-довідник [Текст] / М. Я. Дем'яненко [та ін.] ; ред. М. Я. Дем'яненко ; УААН, Інститут аграрної економіки. Відділ фінансо-кредитної та податкової політики. — К. : ІАЕ УААН, 2003. — 555 с.
37. Шукін Б. М. Інвестиційна діяльність / Б. М. Шукін. — К. : МАУП, 1998. — 248 с.
38. Закон України про Інвестиції.

E-mail: r.s.uawriters@gmail.com

УДК 336.63:658.1

Стеценко Б.С.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

БАНКИ В СУЧАСНІЙ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

У статті розглядається місце та роль банків у сучасній фінансовій інфраструктурі України. Виокремлено фактори, які обумовили лідируючі позиції банків за кількісними показниками серед вітчизняних фінансових інституцій. Досліджуються взаємозв'язки між тенденціями у банківській системі та розвитком небанківських фінансових інституцій в Україні. Окреслено вплив банків на процес інституціоналізації вітчизняної фінансової інфраструктури та її ефективність та визначено позиції банківської системи у посткризовому форматі фінансової інфраструктури України.

Ключові слова: фінансова система, фінансова інфраструктура, фінансовий ринок, фінансові інституції, банк, банківська система.

БАНКИ В СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В УКРАИНЕ

Стеценко Б.С.

В статье рассматривается место и роль банков в современной финансовой инфраструктуре Украины. Выделены факторы, которые обусловили лидерские позиции банков по количественным показателям среди отечественных финансовых институций. Исследуются взаимосвязи между тенденциями в банковской системе и развитием небанковских финансовых институций в Украине. Очерчено влияния банков на процесс институционализации отечественной финансовой инфраструктуры и ее эффективность и определены позиции банковской системы в посткризисном формате финансовой инфраструктуры Украины.

Ключевые слова: финансовая система, финансовая инфраструктура, финансовый рынок, финансовые институции, банк, банковская система.

BANKS IN THE MODERN MODEL OF FINANCIAL INFRASTRUCTURE IN UKRAINE

Stetsenko B.

This article deals with the place and role of banks in the modern financial infrastructure of Ukraine. The factors that determined the leading positions of banks in quantitative indicators among domestic financial institutions are highlighted. The relationship between trends in the banking system and the development of non-bank financial institutions in Ukraine is researched. The influence of banks on the process of institutionalization of domestic financial infrastructure and its efficiency are outlined. The position of the banking system in the post-crisis format of financial infrastructure of Ukraine is determined.

Keywords: financial system, financial infrastructure, financial market, financial institutions, bank, banking system.

Постановка проблеми. Події останніх трьох років зайвий раз підкреслили надзвичайно високу вразливість вітчизняної банківської системи до зовнішніх шоків. Не боячись перебільшити, можна стверджувати, що вітчизняне банківництво пережило найбільш гостру кризу доби незалежності, а починаючи з 2016 року, розпочалося поступове формування посткризової моделі банківської системи України. В той же час, лідерство банків у вітчизняній фінансовій інфраструктурі докризового періоду було хоча й беззаперечним, проте – не безальтернативним, особливо з погляду його наслідків.

У наукових та експертних колах, особливо на сучасному етапі, тривають гострі суперечки щодо ролі банків в економічному розвитку України. З одного боку, саме банки на певний час стали «локомотивом» вітчизняного фінансового сектору та багато в чому сприяли економічному піднесенню нашої держави на початку XXI ст. З іншого, саме в банківській системі було сформовано суттєві диспропорції, які вплинули і

на девальвацію національної валюти (у 2008-2009 рр. та 2013-2014 рр.), і на інфляційну динаміку, і на процеси в реальному секторі української економіки. Гострі суперечки тривають і щодо формату державної підтримки банківського сектору в Україні, її доцільності та, окрім всього, корупційної складової.

В контексті цієї наукової дискусії актуальним видається і питання про роль банків у вітчизняній фінансовій інфраструктурі. Без пошуку відповідей на ці складні питання навряд чи можна буде уникнути в майбутньому деформацій і в державній регуляторній політиці щодо фінансового сектору, і в бізнес-стратегіях на рівні самих фінансових корпорацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку банківського сектору України досить широко представлена в роботах вітчизняних фахівців – С. Аржевітіна, Г. Бортнікова, З. Варналія, Б. Данилишина, О. Диби, В. Кочеткова, І. Краснової, З. Луцишин, Т. Майорової, Т. Фролової, Ю. Шаповала та ін. Втім, абсолютна більшість зазначених авторів апріорі сприймали доміну-

вання банків, аналізували їх діяльність саме в такому, безальтернативному, контексті та лише дотично аналізували вплив тенденцій в банківській системі на розвиток інституційної фінансової інфраструктури в цілому.

Постановка завдання. Мета статті – окреслити місце та роль банків в інституційній фінансовій інфраструктурі України посткризового періоду з врахуванням існуючих тенденцій та історичних факторів розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед процесів у фінансовому секторі нашої держави з часів здобуття незалежності навряд чи можна виділити більш суперечливі порівняно з тими, що відбуваються у вітчизняній банківській системі, починаючи з 2014 року. Саме у подіях останніх трьох років, на наш погляд, акумульовано відображені і успіхи, і відверті невдачі реформування як банківського сектору, так і економіки в цілому. На наш погляд, найбільш показовими за своїм впливом та наслідками є наступні процеси:

1. *Надзвичайно різке скорочення кількості банків в Україні* – з 175 од. у 2008 р. до 96 од. на початок 2017 р. (рис. 1):

Треба визнати, що до 2014 р. суб'єктна структура вітчизняної банківської системи була недосконалою та критично оцінювалася багатьма провідними фахівцями¹. До її найбільших недоліків можна було, з нашої точки зору, віднести:

- по-перше, невиправдано велику кількість банків в Україні. При цьому їх економічний та фінансовий потенціал був надзвичайно низьким у порівнянні з банківськими країнами з «транзитивними» економіками. До слова, в Україні цілком звичною є ситуація в якій ліквідується системно важливий банк;

- по-друге, функціонування «кептивних» банківських установ, пов'язаних з провідними фінансово-промисловими групами (далі – ФПГ), діяльність яких була спрямована в першу чергу на «оптимізацію» фінансових потоків в межах ФПГ, а не на реалізацію конкурентної бізнес-стратегії в рамках ефективної банківської системи;

- по-третє, вітчизняне банківництво так і не змогло на протязі тривалого часу повноцінно вирішити одну із головних проблем економічних реформ в Україні – забезпечення довгострокового фінансування реального сектору;

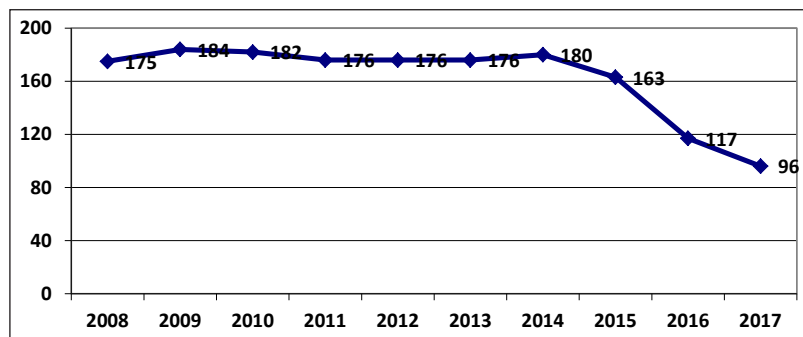


Рис. 1. Кількість банків в Україні у 2008-2017 рр., од.

Джерело: складено автором за даними НБУ [1]

¹ Виключення, за українськими традиціями, становили представники банківського регулятора – НБУ- які намагалися на протязі багатьох років намагалися підтримувати ілюзію поступового і невідворотного успіху в розвитку банківської системи України

- по-четверте, невизначеність державної політики щодо банків з іноземним капіталом. Якщо на етапі становлення експансія іноземного капіталу сприймалася переважно позитивно, оскільки дозволяла суттєво наростити капіталізацію банківського сектору, то вже криза 2008-2009 рр. визначила поступове розуміння необхідності контролю за вказаними процесами. Особливо яскраво це виявилось в період 2013-2014 рр., коли існування банків з російським капіталом почало однозначно сприйматися негативно;

- по-п'яте, недостатній рівень ефективності управління державними банками, при цьому сам процес банківського менеджменту в державних банках часто є занадто політизованим, що знижує раціональність управлінських рішень.

У певній мірі якраз вказані диспропорції стали найбільш «популярним» аргументом прихильників скорочення кількості банків в Україні, які переважно представляють державу. Але присутня і полярна позиція: «Системна банківська криза, що розпочалася 2014 року і триває сьогодні, стала проявом неефективної політики НБУ за останні роки та втрачених десятиріч для структурної перебудови і високотехнологічного промислового розвитку вітчизняної економіки [2]».

2. Цілком природно, що різке скорочення кількості банків фактично визначило високий рівень залежності тенденцій банківської системи від діяльності Національного банку України та інших державних установ, особливо в частині процедури ліквідації банків. В цьому контексті привертають увагу окремі аспекти функціонування в Україні Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) (рис. 2).

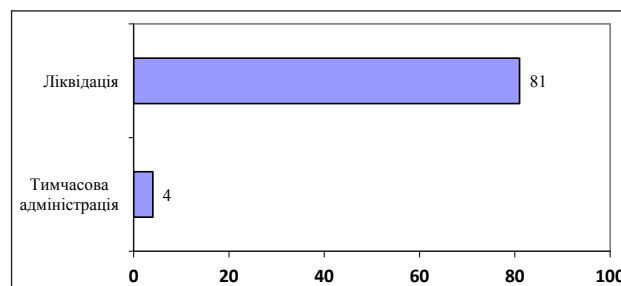


Рис. 2. Банки в управлінні Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України, од., станом на 1.01.2017 р., од.

Джерело: складено автором за [3]

На етапі створення ФГВФО складно було уявити, що на певному етапі він здійснюватиме управління майже 85 вітчизняними банками. Загальна балансова вартість активів банків в управлінні ФГВФО становить більше 424,19 млрд. грн., проте звернемо увагу на той факт, що їх оціночна вартість визначена незалежними суб'єктами оціночної діяльності на рівні 85,30 млрд грн.

Оцінюючи роль ФГВФО на сьогоднішньому етапі розвитку банківської системи в Україні, наведемо наступну думку: «...нездатність фондів гарантування вкладів виконати свої зобов'язання у разі масового банкрутства банків. Міжнародний досвід

страхування банківських депозитів засвідчує, що всі рекомендації мають сенс лише стосовно проблемних банків за стабільного та ефективного функціонування системи в цілому» [4].

Отже, слід відверто визнати, що в умовах системної банківської кризи (виділено нами – Б. С.) перебування значної кількості вітчизняних банків в управлінні ФГВФО свідчить про слабку ефективність як банківського нагляду, так і бізнес-стратегій банків загалом в періоді, що передував кризі 2013-2016 рр. І розраховувати, що така ситуація свідчить про високий рівень захисту прав вкладників – не варто.

3. Відбулося суттєве зростання ролі державних банків у вітчизняній банківській системі, частка яких за показником активів на початок 2017 року перевищила 50 %, про що переконливо свідчать дані наступного рис. 3.

Аналізуючи хід полеміки стосовно впливу значної присутності держави у банківському секторі України, на наш погляд, слід насамперед акцентувати увагу не стільки на кількісних параметрах, а на процесах, які передували експансії держави. Очевидно, що симптоматичними в цьому контексті є події навколо ПАТ «Приватбанк» у 2016 році. Ідеологи таких процесів вказують, що таким чином вдається уникнути ліквідації системно важливих банків, відповідно, загальмувати розгортання банківської кризи.

Разом з тим, їх противники зазначають², що: по-перше, створюється додаткове навантаження на державний бюджет; по-друге, держава не має стратегічного бачення щодо розвитку державних банків; по-третє, на сучасному етапі діяльність державних банків складно назвати ефективною.

4. Невизначеною залишається ситуація з *фінансовим потенціалом банківської системи* – на тлі інших фінансових інституцій він видається значимим для України, в той же час – за мірками середньої європейської країни українські банки виглядають надзвичайно скромно (рис. 4).

Висновки з проведеного дослідження. Оцінюючи ретроспективно роль банківського сектору у функціонуванні фінансової інфраструктури в Україні та в контексті посткризових перспектив зазначимо наступне:

- державницький патерналізм відносно банківської системи України мав короткостроковий позитивний ефект, проте в стратегічному вимірі приніс більше шкоди для вітчизняного банківництва. Насамперед, це виявлялося в тому, що в умовах перманентних економічних криз, результативність банківських стратегій визначалася не рішеннями на рівні менеджменту, а близькістю власників та менеджерів банку до банківського регулятора. В повній мірі це стосувалося і кон-

² І з окремими їх аргументами можна повністю або частково погодитися

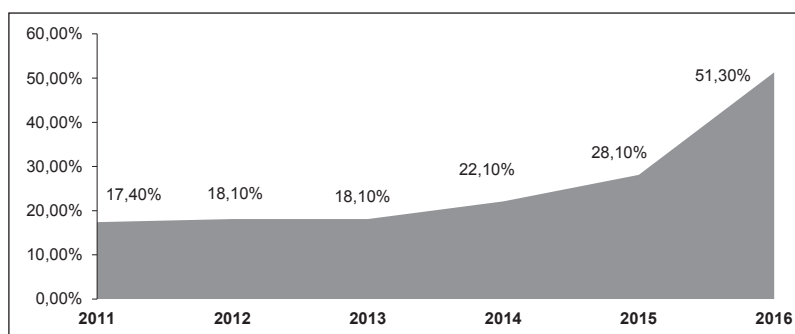


Рис. 3. Частка державних банків в банківській системі України (за показником чистих активів), %

Джерело: складено автором за даними НБУ [1]

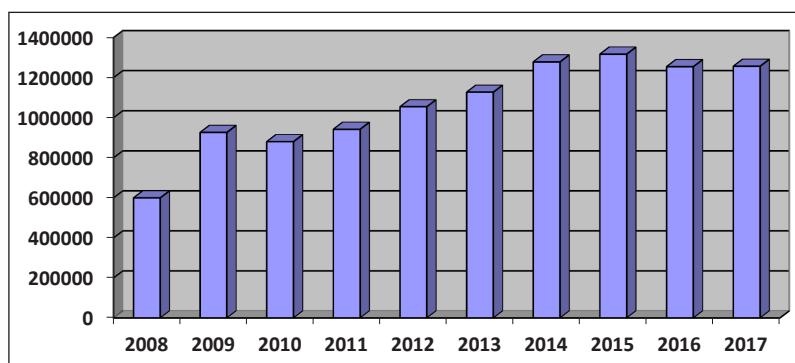


Рис. 4. Активи банківської системи України у 2008-2017 рр., станом на початок року, млн. грн.

Джерело: складено автором за даними НБУ [1]

курентії в площині «банки – небанківські фінансові інституції». «Штучність» та суб'єктивізм державної підтримки банків в Україні релевантні результатам такої підтримки на сучасному етапі;

- абсолютна домінація банківського сектору на ринку індивідуальних заощаджень має як позитивні, так і негативні сторони. Зрозуміло, що вона у значній мірі характеризує мізерну пропозицію фінансових послуг для фізичних осіб. Фактично держава не змогла створити реальних та доступних альтернатив банківським депозитам для індивідуальних учасників фінансового ринку. З іншого боку, знову таки тільки для банківських депозитів існують реальні та дієві механізми захисту та забезпечення у вигляді ФГВФО, тоді як для небанківських фінансових інституцій аналогічні механізми захисту залишилися на рівні розмов та проєктів;

- на протязі тривалого періоду часу банкам вдалося вигравати конкурентну боротьбу за ресурси і на рівні фінансового сектору, і в порівнянні з промисловими підприємствами. Аналіз даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку свідчить, що останніми роками близько 90 % усіх зареєстрованих емісій акцій були «банківськими» [5]. Така позиція у значній мірі є наслідками: по-перше, своєрідної архітектури української економіки, в якій домінують фінансово-промислові групи; по-друге, значної економічної та беззаперечно «політичної» ваги власників банків; по-третє, мізерної ефективності вітчизняного фондового ринку;

- «підлеглість» небанківських фінансових інституцій у вітчизняному фінансовому секторі окреслена також і намаганням багатьох суб'єктів бізнесу використати їх у різноманітних «схемах» оптимізації. Загальновідомо, що, наприклад, протягом багатьох років страховий сегмент використовувався для виводу капіталу за кордон.

Об'єктивно виникає питання про роль банків у посткризовому форматі вітчизняної фінансової інфраструктури. На наш погляд, перспективи вітчизняного фінансового сектору залежать від здатності держави

відмовитися від використання різноманітного «квазі-стимулюючого» інструментарію для підтримки банків. Використання рівнозначних підходів до розвитку усіх без винятку фінансових інституцій в Україні – єдиний шлях, який забезпечить конкуренцію на фінансовому ринку і, одночасно з цим, стимулюватиме розвиток як банків так і небанківських фінансових установ. Негативний сценарій означатиме, що держава продовжуватиме реалізацію політики протекціонізму для банків, результатом чого буде збереження усіх без винятку диспропорцій банківської системи.

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // Національний банк України. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>. – Назва з екрана.

2. Стратегія розвитку банківської системи 2016-2020: синергія розвитку банків та індустріалізації економіки // Комітет Верховної Ради України з питань фінансової політики і банківської діяльності. – К.: 2016. – 93 с.

3. Річний звіт ФГВФО за 2015 рік [Електронний ресурс] / ФГВФО. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/about/report>.

4. Чеховський Д. Особливості функціонування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в Україні / Д. Чеховський // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Випуск 6. Частина 5. – 2014. – С. 99-102.

5. Фондовий ринок [Електронний ресурс] // НКЦПФР. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>. – Назва з екрана.

E-mail: stetbog@ukr.net

УДК 332.1

Суворкіна О.О.

аспірант кафедри екологічного менеджменту,
Донецький державний університет управління

РОЛЬ ПРИВАТИЗАЦІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ

У статті розглянуті сучасні методи управління регіональною інфраструктурою, наведені причини й наслідки неефективної інфраструктури. На основі проведеного історичного аналізу ходу проведення процесу приватизації, наведені виникаючі проблеми управління, підкреслена необхідність урахувати особливості регіонів при проведенні процесу приватизації й реструктуризації підприємств інфраструктури. У статті також приводяться основні вимоги, до послуг інфраструктури при побудові нової парадигми, підкреслюється, що не існує ніякої універсальної моделі реформування. На основі розгляду практики управління інфраструктурою в розвинених країнах й країнах, що розвиваються запропоновані заходи ефективного реалізації програми реформування інфраструктури регіону, які ґрунтувалися б на обліку особливостей регіону, ґрунтовному аналізі вибору форми передачі державної власності, а також оцінці витрат і наслідків проведення реформування регіональної інфраструктури країни.

Ключові слова: регіональна інфраструктура, реструктуризація, приватизація, механізм регулювання, програми реформування, сектори інфраструктури, регіональне управління.

РОЛЬ ПРИВАТИЗАЦИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Суворкіна О.О.

В статье рассмотрены современные методы управления региональной инфраструктурой, указаны причины и последствия неэффективной инфраструктуры. На основе исторического анализа хода проведения процесса приватизации, представлены возникающие проблемы управления, подчеркнута необходимость учитывать особенности регионов при реализации процесса приватизации и реструктуризации предприятий инфраструктуры. В статье также приводятся основные требования к услугам инфраструктуры при построении новой парадигмы, подчеркивается, что не существует никакой универсальной модели реформирования. На основе рассмотрения практики управления инфраструктурой в развитых странах и развивающихся предложены меры эффективной реализации программы реформирования инфраструктуры региона, которые основывались бы на учете особенностей региона, основательном анализе выбора формы передачи государственной собственности, а также оценке расходов и последствий реализации реформирования инфраструктуры страны.

Ключевые слова: региональная инфраструктура, реструктуризация, приватизация, механизм регулирования, программы реформирования, секторы инфраструктуры, региональное управление.

THE ROLE OF PRIVATIZATION FOR INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

Suvorkina O.

The modern management methods are considered by a regional infrastructure, the reasons and consequences of an inefficient infrastructure are produced in the article. On the basis of the conducted historical analysis of a course of realisation of process of privatisation, arising problems of management are resulted, necessity to consider feature of regions is underlined at realisation of process privatisation and re-structurings of the enterprises of an infrastructure. Statistical data about volumes of private investments has shown their direction, and also the countries which have received them that has given the grounds to confirm about useful influence of process of privatisation on development of an infrastructure of developing countries. In the article the basic requests presented to services of an infrastructure at construction of a new paradigm also are resulted, is underlined that there is no universal model of reforming. Each program of re-structuring and privatisation should consider accurately expressed features of each sector, and also economic, institutional, social and political features of the country. On the basis of consideration of practice of management by an infrastructure in developed and developing countries actions of effective realisation of the program of reforming of an infrastructure of region which would be based on the account of features of region, the thorough analysis of a choice of the form of transfer of a state ownership, and also an estimation of costs and consequences of realisation of reforming of a regional infrastructure of the country are offered.

Keywords: regional infrastructure, re-structuring, privatisation, mechanism of regulation, reforming program, sector of infrastructures, regional government.

Постановка проблеми. Перехід до сучасного управління розвитком інфраструктури передбачає трансформацію регіональної системи управління, котра дозволить регіонам України досягти конкурентоспроможності не тільки в країні, але й на міжнародному рівні. Впровадження сучасних методів управління інфраструктурою

регіону без належного попереднього вивчення їх застосування у розвинених країнах, розгляду та оцінки наслідків їх впровадження, впливу на добробут населення й різноманітні сектори економіки не тільки не приведе до зростання конкурентоспроможності економіки, але зможе викликати соціальну напруженість та економічний спад.

Метою статті є вивчення та дослідження практики застосування сучасних методів управління інфраструктурою регіону для забезпечення його економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у формування наукових засад регіонального управління, оцінку та аналіз програм реформування регіональної інфраструктури, розвиток сучасних методів управління регіонами зробили такі провідні науковці, як Е. Алаєв, О. Амоша, З. Герасимчук, С. Мельник, В. Симоненко, Д. Стеченко, М. Чумаченко, М. Макаренко, Л. Сотниченко та інші.

Основні результати дослідження. В останній чверті ХХ ст. приватизація державної власності стає глобальним процесом, що одержав саме широке поширення. Повною мірою й насамперед вона захопила країни Європи. Приватизація була різноманітною як за формами проведення, так і за моделюванням прав власності. Вона означала перехід прав власності від держави до приватних осіб на умовах повного продажу державних фірм приватним особам або продажу частини активів і делегування прав щодо розпорядження державним майном. Етапу приватизації практично скрізь передував процес реструктуризації, що здійснювався з метою істотного підвищення конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості вибраної фірми. У підсумку створювалися умови максимальної вигоди як для держави, так і для наступної діяльності фірми в конкретних ринкових ситуаціях.

На початку 1990-их років, наприклад, країни, що розвиваються зазнавали щорічних збитків приблизно у 180 млрд. дол. США через недооцінку й технічну неефективність водного транспорту, залізниць, автодоріг, і електромереж, що прирівнюється до обсягу щорічних інвестицій у ці сектори [1]. Зі зростаючим дефіцитом бюджету й нездатністю держави підтримувати й розширювати послуги інфраструктури, більшість економік розвитку та переходу просто не могли витримати приналежні державі послуги. Боргові й фінансові кризи, об'єднані з незвичайно слабким виконанням, стимулювали сильний тиск на проведення реформування інфраструктури. Мережі послуг інфраструктури забезпечують вирішальне обслуговування виробництва й торгівлі, і відповідно, значно впливають на зростання національного виробництва [2; 3]. Таким чином, економічний розвиток залежить від цієї інфраструктури – і відмова її перетворити й модернізувати може підірвати національну конкурентоспроможність і викликати ризики економічного застою.

Емпірична оцінка економічного регулювання показує, що в безлічі обставин його вплив відхиляється суттєво від ефективності. Регулюючий вплив є результатом комбінації інформаційних проблем, що стоять перед регуляторами й складними посередницькими відносинами, породженими структурою контролю. В економічних системах, що розвиваються, підсилюється нестача технічної й економічної експертизи в критичних областях, підсилюються істотні інформаційні й аналітичні вимоги. Дійсно, за деякими обставинами у цих країнах витрати на регулювання може перевищити пільги приватизації.

Закордонна практика показує, що при управлінні інфраструктурою, використовуючи методи приватизації, насамперед слід зосередитися на: пересліду-

вання соціальної справедливості й розвитку універсального обслуговування – через ціноутворення, яке врівноважує економічну ефективність і соціальну справедливість; забезпеченні стимулів для інвестицій так, щоб реформи залучили додаткові ресурси в сектор, щоб розширити, модернізувати, і поліпшити засоби й послуги інфраструктури; розвитку слушної конкуренції, знижуючи бар'єри входу й надаючи доступ новим учасникам до інфраструктури; полегшенні впровадження інновацій, зосереджуючись на цілях, які будуть досягнуті, завдяки роботі операторів і інвесторів, щодо впровадженню ефективних технологій і інноваційних заходів обслуговування; захисті охорони здоров'я й безпеки, і догляді за забрудненням навколишнього середовища.

У кожній програмі реформування інфраструктури є три головні елементи: приватизація, конкурентоспроможне реструктурування й реформа, що регулює. На практиці при проведенні приватизації слід звернути увагу на ці елементи, однак у сферу уваги найчастіше попадає тільки приватизація. Щоб одержати більший дохід, держави продають деякі послуги як монополії, замість того, щоб розбудовувати конкуренцію.

Визнаючи проблеми в роботі державних, монолітних мереж інфраструктурних послуг, керуючись технологічним прогресом і розвитком економічного мислення майже всі індустриальні та економіки розвитку й переходу здійснили реформи інфраструктури. Ці інституціональні реформи спричинили комбінацію конкурентоспроможного реструктурування, приватизації, і регулюючих механізмів. Через їхні фінансові, технічні, і організаторські ресурси приватні організації представляються, як ті, що володіють порівняльними перевагами на швидко мінливих ринках і технологіях мережі послуг інфраструктури. У такий спосіб перебалансування ролей приватних і суспільних секторів було невід'ємною частиною кожної програми реформи інфраструктури.

Ключова привабливість приватизації полягає в тому, що вона поміщає перебудову цін з основними витратами в центр порядку денного реформи. Інвестори вимагають встановлення тарифів, що відображають собівартість перш, ніж вони передадуть свій капітал і розширять мережі. Крім того, мережі послуг більше не розглядаються як монолітні природні монополії, а як окремі дії у відповідності до різних економічних особливостей.

Відображаючи такі події, нова парадигма з'явилася для організаційного реструктурування мережі послуг інфраструктури. Згідно із цією моделлю [4]:

- Послуги мережі повинні бути роз'єднані й горизонтально й вертикально, з різними власниками для потенційно конкурентоспроможних компонентів і природних монополістичних компонентів.

- Для пом'якшення конкуренції або структурно конкуруючої діяльності уряд втручається в механізм ринку й обмеження власності.

- Тільки компоненти, неминуче пов'язані із природною монополією або істотний амортизований капітал, повинні бути поміщені під регулювання й можливо навіть управління суспільним сектором.

Слід підкреслити, що нова модель представляє істотні погрози якщо не супроводжується відповідними структурними й регулюючими гарантіями.

Спроби встановити ефективне регулювання, особливо на таких природно монополістичних маленьких ринках, буде ймовірно перешкоджати нестача технічної експертизи, недостатньо встановлені попередні умови (такі як розвинені системи обліку), і стійка політична й адміністративна культура. У такий спосіб відносини між приватизацією, стимулами, і ефективністю складні – і відмінність між державною власністю, і приватною власністю в економіках, що розвиваються часто набагато менш відмінна чим в країнах з більш сильними установами й краще розвиненими приватними секторами. У багатьох сегментах транспортного сектору: залізниці, автоперевезення, порти, авіалінії, міжміські перевезення – тиск між- та внутрішньо-модальної конкуренції виправдовує істотна лібералізація й приватизація в більшості країн. Це складно для регуляторів і постачальників послуг передбачити ефективність, чутливих до ринку вертикальних відносини й комбінації логістичних ролей серед залізничного транспорту, автоперевезень, перевезень на баржі, портової діяльності, авіаліній, складів і т.п.

Але досвід як розвинених індустріальних економік, так і економік, що розвиваються підтверджує те, що пророкує теорія: децентралізоване, орієнтоване на ринок управління, викликані ринком стимули – це самий вірний спосіб досягти ефективних, інноваційних рішень щодо потреб цих транспортних засобів [5].

Важливо, однак, розрізнити транспортні послуги – які є взагалі конкурентоспроможними або конкуруючими – і транспорт – у якого можуть бути природні монополістичні особливості. Для залізничної платформи, основної й доступної інфраструктури порту, і частини засобів аеропорту – монополія неминуха бо залучений значний амортизований капітал, суспільне регулювання є істотним.

Реструктурування електромереж й приватизація більш проблематичні в економічних системах розвитку й переходу. У більшості з них ціни на електромережі були низькі, і їхня перебудова за основними витратами була відвернена політичними діями (спроби влади країн підняти тариф під час серйозних нестач привели до бунту). Приватні учасники, що зіткнулися з істотними капіталовкладеннями, природно намагалися б щоб майбутні ціни забезпечили відповідний дохід.

Нова модель, здійснена правильно, пропонує занадто великі пільги, щоб їх проігнорувати як для держави, операторів, так і споживачів. Однак, це не повинно переслідуватися в певній країні або промисловості, ретельно не оцінюючи її інституціональні й структурні передумови, і без явної уваги до проблем, що їх викликали.

Крім того, забезпечення багатьох інноваційних, чуйних до ринку сервісних послуг вимагає інвестицій у фізичну інфраструктуру. У нез'язаних системах постачальникам конкурентоспроможних заключних послуг може бути складно скоординуватися з монополістичними власниками мереж інфраструктури, якщо їх стимули для інвестицій не перебувають у гармонії. Все-таки обставини в більшості економіках, що розвиваються абсолютно протилежні. Ці країни вимагають істотних нових інвестицій в інфраструктуру, або тому що їхні мережі слабозвинені або тому що вони не були відповідно підтримані або модернізовані (або те й інше) [6].

Роз'єднання може зменшити потребу в регулюванні, ізолюючи монополістичні сегменти, і замінюючи регулювання конкуренцією. Але навіть при цьому, їхня діяльність стає набагато більш чутливою до регулюючої ефективності. Фактично, деякі неефективні методи (такі як внутрішні поперечні субсидії), які були терпимі в монополістичному навколишньому середовищі, можуть нанести набагато більше збитку в новім регулюванні.

Щоб одержати пільги роз'єднання, політика повинна погодити регулюючий нагляд монополістичних дій з конкуренцією, що збільшується. У такий спосіб роз'єднання робить регулююче завдання більш складним, що, імовірно, буде проблемою в навколишньому середовищі зі слабкою встановленою здатністю у більшості економічних систем розвитку й переходу.

Досліджуючи практику провідних країн й країн, що розвиваються можна сформулювати заходи ефективної реалізації програми реформування інфраструктури регіону, котрі ґрунтувалися б на урахуванні особливостей регіону, ґрунтовному аналізі вибору форми передачі державної власності, а також оцінки витрат та наслідків проведення реформування регіональної інфраструктури країни.

Все це має забезпечити ефективні процеси приватизації й запобігти втраті тих пільг, котрі передбачають ці нові методи управління інфраструктурою. Конкурентоспроможна реструктуризація, приватизація та відповідні регулюючі механізми допоможуть реалізувати програму реформування інфраструктури регіону та досягти йому головної мети – зростання добробуту населення та зайняти сильні позиції на ринку.

Висновки. Отже, ключовий аргумент за приватизацію - те, що приватні власники й оператори, які виявляються перед конкуренцією, мають сильні стимули й більш пристосовані управляти витратами й реагувати на споживчий попит, впроваджувати нові технології й методи управління. Приватизація й скасування держконтролю значно поліпшили фізичну роботу, якість обслуговування, і інші аспекти ефективності в багатьох економічних системах. Регулювання, що дозволяє підвищити добробут, полегшити інвестування, інновації повинне бути сумісним з особливостями країни - особливо її розміром, технічною експертизою, ревізією технологій, фінансовими умовами й ефективністю системи оподаткування, і економічними особливостями її промисловості.

Закордонна практика показує, що при управлінні інфраструктурою, використовуючи методи приватизації, насамперед слід зосередитися на:

- переслідування соціальної справедливості й розвитку універсального обслуговування – через ціноутворення, яке врівноважує економічну ефективність і соціальну справедливість;
- забезпеченні стимулів для інвестицій так, щоб реформи залучили додаткові ресурси в сектор, щоб розширити, модернізувати, і поліпшити засоби й послуги інфраструктури;
- розвитку слушної конкуренції, знижуючи бар'єри входу й надаючи доступ новим учасникам до інфраструктури;
- полегшенні впровадження інновацій, зосереджуючись на цілях, які будуть досягнуті, завдяки роботі операторів і інвесторів, щодо впровадженню ефективних технологій і інноваційних заходів обслуговування;

- захисті охорони здоров'я й безпеки, і догляді за забрудненням навколишнього середовища.

У кожній програмі реформування інфраструктури є три головні елементи: приватизація, конкурентоспро-

можне реструктурування й реформа, що регулює. На практиці при проведенні приватизації слід звернути увагу на ці елементи, однак у сферу уваги найчастіше попадає тільки приватизація.

1. *The Brazilian Railroad Industry: Options for Organizational Restructuring. Report 11752-BR. Washington, D. C.: World Bank. 1994.*

2. *World Development Report 1994: Infrastructure for Development. New York: Oxford University Press: World Bank. 1994.*

3. *Newbery, D. Privatization, Restructuring and Regulation of Network Utilities. Cambridge, Mass.: MIT Press. 2000.*

4. *Guasch, J., and Blitzer C. State-Owned Monopolies: Horizontal and Vertical Restructuring and Private Sector Access Issues. World Bank, Latin American and the Caribbean Technical Department, Washington, D. C. 1993.*

5. *Макаренко М. В. Державно-приватне партнерство як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіонів / М. В. Макаренко // Економіка та держава: [Текст]: Київ – № 8. – 2014. – С. 14-19.*

6. *Сотниченко Л. Л. Визначення передумов й обґрунтування факторів розвитку транспортної інфраструктури регіонів України / Л. Л. Сотниченко // Агросвіт. – 2015. – № 10. – С. 45-51.*

E-mail: marimakva@gmail.com

УДК 332.1

Устинов Р.Г.

аспірант кафедри екологічного менеджменту,
Донецький державний університет управління, м. Маріуполь

СУЧАСНІ ПІДХОДИ В УПРАВЛІННІ ТРАНСПОРТНОЮ ІНФРАСТРУКТУРОЮ

У статті розглянуто управління транспортною інфраструктурою на інноваційній основі для отримання конкурентних переваг. Такий підхід представляється найбільш прогресивним і зможе забезпечити сталі позиції підприємств інфраструктури не тільки на внутрішньому ринку країни, але й вийти з здобутими перевагами на міжнародний рівень. В процесі дослідження міжнародної практики встановлено, що технологічні інновації стають усе більш провідними в конкурентній боротьбі, а через зростаючу важливість науки, технологічного розвитку й інновацій для економіки, зайнятості й конкурентоспроможності, присутні серйозні підстави для втручання в регіональну політику. У статті запропоновано структуру інноваційного управління транспортною інфраструктурою і підкреслюється необхідність залучення додаткових інвестиційних ресурсів до інфраструктури й відповідно пропонується використовувати механізм державно-приватного партнерства, а саме таку нову форму взаємодії, що довела свою ефективність у світовій практиці, як контракти життєвого циклу.

Ключові слова: інноваційний підхід, регіональне управління, транспортна інфраструктура, державно-приватне партнерство, контракти життєвого циклу.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

Устинов Р.Г.

В статье рассмотрено управление транспортной инфраструктурой на инновационной основе для получения конкурентных преимуществ. Такой подход представляется наиболее прогрессивным и сможет обеспечить устойчивые позиции предприятий инфраструктуры не только на внутреннем рынке страны, но и выйти с полученными преимуществами на международный уровень. В процессе исследования международной практики установлено, что технологические инновации становятся все более ведущими в конкурентной борьбе, а из-за растущей важности науки, технологического развития и инноваций для экономики, занятости и конкурентоспособности, присутствуют серьезные основания для вмешательства в региональную политику. В статье предложена структура инновационного управления транспортной инфраструктурой и подчеркивается необходимость привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов в инфраструктуру и соответственно предлагается использовать механизм государственно-частного партнерства, а именно такую новую форму взаимодействия, которая доказала свою эффективность в мировой практике, как контракты жизненного цикла.

Ключевые слова: инновационный подход, региональное управление, транспортная инфраструктура, государственно-частное партнерство, контракты жизненного цикла.

MODERN APPROACHES IN MANAGEMENT OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE

Ustynov R.

The management of a regional infrastructure on an innovative basis as possibility to get competitive advantages has been considered in the article. Such approach is represented to the most progressive and can supply constant items of regions not only in country home market, but also to leave with the extracted advantages on the international level. In the course of research of the international practice, it has been established that technological innovations become more and more supervising in a competitiveness direction in networks of services of an infrastructure and technical progress has almost discharged natural monopoly in the markets. It has been noticed that because of a science increasing importance, technological development and innovations for economy, employment and competitiveness, there are serious bases for interference in the regional policy at all levels of a policy. Being based on the conducted research of application of the innovative approach to management of an infrastructure in the developed countries of the world, the scheme of innovative management is offered by a transport infrastructure. In the article necessity of attraction of additional investment resources for an infrastructure is underlined and accordingly it is offered to use the mechanism of state-private partnership, namely such new form of interaction which has proved the efficiency in world practice, as life cycle contracts.

Keywords: investment processes, sources of investments, investment principles, investment factors, investment decisions.

Постановка проблеми. Здійснення управління транспортною інфраструктурою на інноваційній основі це достатньо складний шлях для отримання конкурентних переваг, але він є найбільш прогресивним. Він зможе забезпечити сталі позиції регіонів не тільки на внутріш-

ньому ринку країни, але й вийти з здобутими перевагами на міжнародний рівень. Це дуже важливо, особливо для транспортної інфраструктури, оскільки саме вона найбільш часто стикається з міжнародною конкуренцією. Застосування інноваційного вектору в організації пере-

везень підвищить продуктивність не тільки транспортної інфраструктури, цей процес охопить усі інші галузі економіки й вплине на добробут людей.

Метою статті є дослідження інноваційних методів управління транспортною інфраструктурою та пошук засобів фінансування такого підходу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми пов'язані з управлінням регіоном на основі інноваційного підходу та державно-приватного партнерства були у центрі уваги таких вчених як Данько М., Миколаїв А., Кокурін Д., Варнавський В., Воротніков А., Макаренко М., Сотниченко Л. та ін.

Основні результати дослідження. Внесок науки, технологічного розвитку й інновацій у добробут і конкурентоспроможність націй і регіонів привернули зростаючу увагу у Європі й ОЕСР уже наприкінці 1960-их років. Однак, протягом минулих 10 років, цей інтерес досяг повністю нового рівня. Сьогодні, проведення технологічних і соціальних інновацій стало усе більш і більш заснованим на ефективному використанні знання, на великому використанні експертизи й нових технологій, складних процесів виробництва. Ця тенденція відзначена в національних і міжнародних оглядах і статистиці з наукових розробок та досліджень, технологій і інновацій, таких як Європейське інноваційне табло 2005 р. [1] і Наука ОЕСР, Табло технологій і промисловості [2]. Регіони зайняли центральну роль основної просторової одиниці соціально-економічного розвитку в межах Європи й в усьому світі. Технологічний і економічний розвиток у регіонах залежить не тільки від розробок та досліджень, але й ряду близько взаємозалежних факторів, таких як здатність місцевої промисловості для регенерації рівня освіти й соціального капіталу, і інтелектуальної здатності зробити новий бізнес і пристосуватися до технологічних, економічних і соціальних змін [3; 4]. Технологічні інновації стають усе більш провідними в напрямку конкуренції в мережі послуг інфраструктури. Так, наприклад, телекомунікаційні мережі випробовували революційні зміни в результаті розвитку мікроелектроніки, оптоелектроніки, мобільних інтернет-платформ, і безлічі інших нових технологій. Ці нововведення радикально змінили структуру витрат промисловості й привели до неперервного зростання продуктивності. Технології підсилили конкуренцію в багатьох компонентах телекомунікаційних мереж. Технічний прогрес майже усунув природню монополію на міжстанційних ринках, як помічено в декількох країнах.

Розглядаючи європейський досвід використання інноваційних методів управління інфраструктурою і їх інноваційні політики, можна зробити наступні висновки: фінансова підтримка інновацій і застосовувані інструменти дуже відрізняються й за природою й за інтенсивністю. Інструменти, що використовують в кожній країні, залежать не тільки від ключових питань, вирішуваних на національному рівні, але також і від макроекономічної ситуації кожної країни і її можливостей. Інноваційні транспортні системи підтримують трансверсальні програми, з різноманітною інтенсивністю фінансування, вказівок і стадій виконання досліджень і проектів.

Щоб установити єдину, багатомодальну мережу, яка поєднує наземну, морську й повітряну транспортну мережу в Об'єднанні, європейські вищі чиновники вирішили встановити транс-європейську транспортну

мережу (ТЄТМ), дозволяючи товарам й людям циркулювати швидко й легко між державами-членами й гарантувати міжнародні зв'язки. Установлення ефективної транс-європейської транспортної мережі заклало основний фундамент у повторно почату Лісабонську Стратегію щодо конкурентоспроможності й зайнятості у Європі й відіграло центральну роль у досягненні цілей європейської Стратегії 2020 р. Оскільки Європа повинна використати свій економічний і соціальний потенціал, важливо побудувати відсутні ланки й вилучити вузькі місця в нашій транспортній інфраструктурі, щоб гарантувати майбутню стабільність наших транспортних мереж, беручи до уваги потреби ефективного використання енергії й проблеми зміни клімату. Структура планування ТЄТМ заснована на подвійному підході щодо планування, що складається із всебічної мережі як основної верстви й пізніше на неї накладається верства, що представляє стратегічно найважливішу частину європейської транспортної мережі, котра поєднує й Східно-Західні й Північно-Південні частини Європейського союзу. У такий спосіб формується Єдина європейська транспортна область. Це повинно також гарантувати адекватні транспортні зв'язки зі світовими ринками, в особливій підтримці прогресивної інтеграції сусідніх країн у європейську транспортну систему. Європейський союз підтримує виконання ТЄТМ декількома фінансовими інструментами: програма ТЄТМ, але також і структурними фондами. Гранти асигновані на дослідження (від техніко-економічних обґрунтувань до всебічних технічних або екологічних досліджень і дорогих геологічних досліджень), допомагають подолати труднощі із проектом від початкової стадії, і до робочої фази. Ключовою проблемою виконання політики ТЄТМ повинний буде стати раціоналізований розподіл грантів і їх зв'язків з європейською доданою вартістю проектів, щоб гарантувати кращу вартість за гроші ЄС.

На підставі пропозицій від держав-членів, було ідентифіковано 30 пріоритетних проектів, які включені до керівних принципів розвитку ТЄТМ як проектів європейського інтересу. Пріоритетні проекти були обрані згідно з їхньою доданою вартістю й згідно з їхнім внеском у сталий розвиток транспорту. Їх завершення, заплановане на 2020 р. поліпшить економічну ефективність європейської транспортної системи й надасть прями пільги європейським громадянам.

Із цих 30 ключових проектів, 18 – це залізничні проекти, 3 - змішані проекти залізної дороги, 2 - внутрішні проекти транспорту водного шляху, і кожний з них звертається до автодоріг і моря. Цей вибір відображає першочерговість вибору великої кількості нешкідливих для навколишнього середовища транспортних засобів і допомогу у боротьбі проти зміни клімату.

Отже, ґрунтуючись на проведеному дослідженні застосування інноваційного підходу до управління інфраструктурою в провідних країнах світу, можна запропонувати відповідну сучасну структуру інноваційного управління транспортною інфраструктурою. Вона складається з трьох областей, котрі спрямовані на підвищення якості надання послуг споживачам. Перше поле дій охоплює процес накопичення даних, що знаходяться у розпорядженні за усіма видами транспорту. Зібрана інформація щодо даних про перевезення передається до другого поля дій за принципом явності,

очевидності, безперервності та взаємодії. Третє поле дій безпосередньо займається використанням інтелектуальних транспортних систем за кожним видом транспорту для вдосконалення управління процесом перевезення та підвищення мобільності послуги.

Перевага запропонованого підходу полягає в тому, що на відміну від попередніх підходів, використання інноваційного управління відбувається за усіма видами транспорту, котрі знаходяться в активній взаємодії та використовується єдина інформаційна база. Усі ці заходи дозволяють підвищити ефективність та якість транспортного обслуговування, надають можливість широкого використання інновацій за всіма видами транспорту, на відміну від вже існуючих. Оскільки зосередження на одному з пріоритетних видів транспортної системи, в майбутньому приводить до зниження загальної конкурентоспроможності цієї транспортної системи.

Результати, зібрані до 2012 р. європейським Регіональним інноваційним табло, показують, що, навіть якщо Європа – сьогодні усе ще континент із самими інноваційними країнами й регіонами у світі, у більшості країн ЄС 27 є регіони з різними рівнями інноваційної роботи, що пояснюється багатьма причинами, але головною є недостатність інвестиційних ресурсів. До механізму залучення інвестицій відносять державно-приватне партнерство (ДПП) [5]. Як показує закордонний досвід, перехід в усе більших масштабах до розвитку різних форм і моделей державно-приватного партнерства, розширення чисельності регіонів, галузей і сфер, що використовують принципи партнерства, може забезпечити одержання мультиплікативного ефекту за рахунок включення у формування інтеграційних ланцюжків усе більшого числа приватних суб'єктів ринкових відносин. Таке синергетичне додавання можливостей держави, бізнесу й інститутів громадянського суспільства можливо на базі формування партнерських відносин з використанням форм і моделей ДПП. Відпрацьований економічний механізм ДПП забезпечує правова й організаційно-економічна взаємодія між державою й приватним бізнесом з метою реалізації соціально-економічних проектів і програм у широкому діапазоні сфер і галузей народного господарства.

Розвиток і формування різних форм державно-приватного партнерства спрямований на соціалізацію суспільних відносин, становлення суспільних систем змішаного типу. Таке партнерство держави й приватного бізнесу за рахунок використання різноманітних форм і моделей, що враховують конкретну специфіку, забезпечує вибір найбільш ефективних шляхів управління як державною, так і приватною власністю. За своєю суттю, ДПП виступає можливою альтернативою приватизації, (як прийнятого реформаторами єдиного ефективного шляху використання власності), і в цьому може виявитися як головна перевага, так і гальмування для широкого розвитку цієї форми господарювання. Рациональну комбінацію інтересів держави й бізнесу слід шукати не на шляху протиставлення, а в напрямку ефективної взаємодії в рамках змішаної економіки на базі ДПП.

Аналіз світового досвіду реалізації проектів ДПП показує, що специфічні риси й особливості формування інституту державно-приватного партнерства визначаються історичними, суспільними й економічними особливостями розвитку кожної країни.

Як показує аналіз досвіду ДПП, у сучасних нестабільних економічних умовах завдання розвитку в нашій країні традиційних проектів, що припускають повернення приватним партнером власних інвестицій за рахунок експлуатації об'єктів без фінансової підтримки держави є надзвичайно складним. Так, у сфері житлово-комунального господарства й транспортному секторі відсутня довгострокова тарифна політика, що не дозволяє зробити економічне обґрунтування витрат і відповідно спрогнозувати доходи від експлуатації об'єктів. У цьому зв'язку розвиток проектів ДПП із довгостроковими зобов'язаннями держави з здійснення платежів на користь приватних інвесторів (тобто контрактів «нового покоління») представляється актуальним і перспективним.

Однією з таких нових форм взаємодії, що довела свою ефективність у світовій практиці, виступають контракти життєвого циклу (КЖЦ). Відмінною рисою проектів з використанням контрактів життєвого циклу є можливість розбудовувати інфраструктуру за допомогою позабюджетних джерел фінансування з відкладеним навантаженням на бюджет. Відповідно до КЖЦ інвестор зобов'язується спроектувати, побудувати й здійснювати поточну експлуатацію об'єкта державної власності, а державний замовник повинен компенсувати вартість будівництва й вносити періодичні платежі за сервіс функціонуючого об'єкта з моменту його введення в експлуатацію. На прикладі транспортної інфраструктури виділимо ключові відмінності державного замовлення, договору концесії від «нових» контрактів життєвого циклу [6]. Таким чином, головна відмінність КЖЦ від концесії укладається в можливості створення й модернізації об'єктів, які не можна зробити платними, при цьому дохідна частина інвестора формується не за рахунок комерційних вступів від користування об'єкта, а за рахунок відрахувань із бюджету за надання сервісу. Контракти життєвого циклу вигідні як державі, яка ефективніше витрачає бюджетні кошти, так і інвесторові, що одержує довгостроковий контракт із державним замовником, що не залежить від ризику попиту й інших ринкових факторів.

Висновки. Розглядаючи європейський досвід використання інноваційних методів управління інфраструктурою і їх інноваційні політики, можна зробити висновки, що не зважаючи на визнання важливості інноваційного підходу, країни далеко не завжди його використовують, або обирають тільки деякі аспекти.

Грунтуючись на проведеному дослідженні щодо застосування інноваційного підходу до управління інфраструктурою в провідних країнах світу, можна запропонувати схему інноваційного управління транспортною інфраструктурою, котра складається з трьох областей дій, котрі спрямовані на підвищення якості надання послуг споживачам й охоплює усі види транспортної інфраструктури.

Механізм залучення інвестицій представлений державно-приватним партнерством, оскільки, як показує закордонний досвід, перехід в усе більших масштабах до розвитку різних форм і моделей державно-приватного партнерства, розширення чисельності регіонів, галузей і сфер, що використовують принципи партнерства, може забезпечити одержання мультиплікативного ефекту за рахунок включення у формування інтеграційних ланцюжків усе більшого числа приватних суб'єктів ринкових відносин.

Аналіз досвіду ДПП, у сучасних нестабільних економічних умовах показав, що відсутня довгострокова тарифна політика, часто відсутня можливість зробити економічне обґрунтування витрат і відповідно спрогнозувати доходи від експлуатації об'єктів. У цьому зв'язку розвиток проектів ДПП із довгостроковими зобов'язаннями держави з здійснення платежів на користь приватних інвесторів (тобто контрактів «нового покоління») представляється актуальним і перспективним.

Однією з таких нових форм взаємодії, що довела свою ефективність у світовій практиці, виступають контракти життєвого циклу. Головна відмінність КЖЦ від концесії укладається в можливості створення й

модернізації об'єктів, які не можна зробити платними, при цьому дохідна частина інвестора формується не за рахунок комерційних вступів від користування об'єкта, а за рахунок відрахувань із бюджету за надання сервісу. Контракти життєвого циклу вигідні як державі, яка ефективніше витрачає бюджетні кошти, так і інвесторові, що одержує довгостроковий контракт із державним замовником, що не залежить від ризику попиту й інших ринкових факторів. Модель КЖЦ стимулює приватних підрядників на якісне будівництво й сервіс об'єкту, тому що сервісні платежі прямо залежать від відповідності об'єкта функціональним характеристикам, погодженим у контракті незалежно від попиту на послуги.

1. *European Commission (2005). European Innovation Scoreboard 2005: Comparative analysis of innovation performance. European Commission, Brussels.*

2. *OECD (2005). Science, technology and industry scoreboard. OECD, Paris.*

3. *Husso, K. (2001). Universities and scientific research in the context of the national innovation system of Finland. Fennia 179: 1, 27–54.*

4. *Sotarauta, M. & N. Mustikkamäki (2001). The eight elements of regional competitiveness. Suomen Kuntaliitto, ASTA 137.*

5. *Макаренко М. В. Проблеми та перспективи розвитку транспортної інфраструктури України / Макаренко М. В., Носовська О. О. // Вісник Приазовського державного технічного університету. Сер.: Економічні науки: Зб. наук. праць. – Маріуполь: ДВНЗ “ПДТУ”, 2014. – Вип. 27. – С. 5-14.*

6. *Сотниченко Л. Л. Дослідження процесу управління розвитком інфраструктури регіонів як шлях до зростання його конкурентоспроможності / Л. Л. Сотниченко // Problems of social and economic development of business. Collect. of scient. articles. Vol. 2. – Monreal, Canada: Publishing house "BREEZE", 2014. – С. 36–41.*

E-mail: mari-makva@yandex.ru

УДК 001.102-052

Залужний А.Л.

аспірант кафедри державного управління,
документознавства та інформаційної діяльності,
Національний університет водного господарства
та природокористування

ПОТРЕБИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ПІДХОДІВ: ВІД МАРКСИЗМУ ДО ІНСТИТУАЛІЗМУ

У статті здійснено експлікацію феномена потреб, особливостей їх формування та задоволення в контекстуальному вимірі економічних вчень кінця XIX – першої половини XX ст. На основі аналізу класичних, неокласичних та інституціонально-соціологічних економічних підходів виявлено трансформаційні зрушення в осмисленні потреб, що відстежуються в тенденційних проявах заміни «людини економічної» на більш складну та суперечливу субстанцію. Показано, що утилітарні спонуки до отримання матеріальних благ потребують врахування ролі нематеріальних чинників й посилення інтересу до соціальних проблем, набуваючи вираження в переході раціоналістично-прагматичних та економічно-споживацьких орієнтирів господарюючого суб'єкта у культурно-історичну та психологічну площину.

Ключові слова: потреби, споживання, попит, «людина економічна», матеріальне виробництво, формація, «межова корисливість».

ПОТРЕБНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ: ОТ МАРКСИЗМА К ИНСТИТУАЛИЗМУ

Залужный А.Л.

В статье осуществлено экспликацию феномена потребностей, особенностей их формирования и удовлетворения в контекстуальном измерении экономических учений конца XIX – начала XX века. На основании анализа классических, неоклассических и институционально-социологических экономических подходов определены трансформационные сдвиги в осмыслении потребностей, которые отслеживаются в тенденциях замены «человека экономического» на более сложную и противоречивую субстанцию. Показано, что утилитарные побуждения получения материальных благ требуют учитывания роли нематериальных факторов и усиления внимания к социальным проблемам, набирая выражения в переходе рационалистически-прагматичных потребительских ориентиров хозяйствующего субъекта в культурно-историческую и психологическую плоскость.

Ключевые слова: потребности, потребление, спрос, «человек экономический», материальное производство, формація, «предельная полезность».

NEEDS IN THE CONTEXT OF ECONOMIC APPROACHES: FROM MARXISM TO INSTITUTIONALITY

Zaluzhnyi A.

The explication of the phenomenon of needs, peculiarities of their formation and satisfaction in the contextual dimension of economic doctrines of the late nineteenth and first half of the twentieth century was carried out in the article. On the basis of the analysis of classical, neoclassical and institutionally sociological economic approaches, transformational changes have been identified in understanding the needs that are tracked in the tendentious manifestations of replacing the "economical person" with a more complex and contradictory substance. It was shown that utilitarian motives for obtaining material goods require taking account of the role of non-material factors and increasing interest in social problems, obtaining an expression in the transition of the rationalistic and pragmatic and economic and consumer orientations of the economic subject to the cultural and historical and psychological sphere.

Keywords: needs, consumption, demand, "economic person", material production, formation, "boundary self-interest".

Постановка проблеми. Потреби є невід'ємною частиною економічних процесів, а ступінь їх задоволення – показником економічного і культурного розвитку соціуму. Адже підвищення ролі людського капіталу в сучасній економічній системі у тісній взаємодії з явищем потреб людини постає визначальним чинним соціально-економічного прогресу й покладається в основу соціально-економічної стратегії держави в цілому. А відтак особливого значення набирає

необхідність посилення важелів розвитку економічних підвалин суспільного буття й вирішення низки питань, зорієнтованих на покращення добробуту населення, де значне місце займає проблема потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика потреб, їх формування, реалізація та задоволення завжди хвилювали людську думку і привертати увагу дослідників різних сфер наукового знання. Значний внесок в розробку теорії та практики фено-

мена потреб громадян в умовах ринкових відносин та зростання ролі державного управління в площині підвищення економічного та соціокультурного добробуту потреб внесли такі вітчизняні Коноваленко Н. [4], С. Мочерний, І. Надольний, Старостіна А. [8], Н. Юхименко, В. Шинкарук, О. Яценко та ін. та зарубіжні вчені Хайек Ф. [9], Менгер К. [9].

Водночас осмислення категорій «потреби» «споживання» в контексті вивчення мікроструктури попиту та особливостей його формування на макrorівні відстежується в наукових розвідках таких українських дослідників як І. Голяш, Є. Бечва, В. Куриляк, Є. Савельєв, А. Старостіна.

Постановка завдання. Все вище сказане дає підстави для аналітично-дослідницьких проєктів експлікації теоретико-методологічних інтерпретацій потреб в контексті економічних вчень та осмислення їх місця в сучасному науковому дискурсі. А відтак, метою статті є виявлення основних тенденцій щодо осмислення цього складного соціально-економічного феномена в контексті класичних, неокласичних та інституціонально-соціологічних економічних теорій.

Виклад основного матеріалу. Властиво, що економічний підхід в розумінні феномена потреб формується у площині таких основних напрямків як: марксистський, маржиналістський, історичний та інституціональний. А істотним підґрунтям основних ідей марксистської теорії постають погляди діячів англійської класичної школи (У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо). Саме вони заклали вихідні теоретичні положення економічної науки й дають можливість глибше осмислити потреби людини, особливості їх формування та задоволення.

Так, у центрі уваги А. Сміта «людина економічна» в її корисливих прагненнях задоволення матеріальних благ, які в свою чергу обумовлені ідеями задоволення суспільних потреб. Прибуткова діяльність уможливується в ситуації виробництва затребуваних суспільством товарів та послуг. Разом з тим, А. Сміт потреби розглядає через призму категорій «бажання» та «інтересів», які людина усвідомлює та вільно слідує. Окреслені положення англійської класичної економіки лягли в основу марксизму та набули значного переосмислення в теоретичних пошуках маржиналізму.

Варто зауважити, що саме всебічне осмислення людської діяльності у класиків марксизму уможливаються тільки крізь призму відповідної потреби як визначаючої і спрямовуючої її складової. Основним джерелом потреб постулюється виробництво, а тому вони перебувають в безпосередній залежності від рівня його розвитку й, водночас, виступають його внутрішнім спонукаючим мотивом та передумовою. Тобто, без потреб не має виробництва, позаяк розвиток потреб детермінує розвиток матеріального виробництва, а нові потреби, зумовлюючи рух продуктивних сил і сприяючи загостренню протиріч між продуктивними силами та виробничими відносинами, виступають рушійним механізмом зміни відповідного типу суспільства – формації. К. Маркс і Ф. Енгельс підкреслюють, що «певна організація матеріального життя залежить, звичайно, кожний раз від розвитку вже потреб, а виникнення цих потреб, так як і їх задоволення, вже є історичний процес» [7, с. 149], тим самим обґрунтовують матеріалістичне розуміння потреб та їх суспільно-історичний характер. Адже саме формація, характеризуючи певний

ступінь соціально-економічного розвитку суспільства, визначається певним способом виробництва матеріальних благ і виступає базисом, де духовна сфера лише надбудова до базису.

У даному випадку виробничий процес закладає основу для потреб, коли потреби, визначаючись виробництвом, експлікують необхідність безперервного процесу відтворення життєвих людських благ і перетворення соціально-економічної формації. А концептуалізований теоретиками марксизму закон підвищення потреб засвідчує, що прогрес матеріального виробництва призводить до прогресивного підвищення потреб, тим самим виступаючи стимулом подальшого розвитку виробництва.

Інша вагома проблема людських потреб у зрізі марксистської теорії, це надання їм суспільного характеру. Адже потреби іманентні людині як члена відповідної соціальної системи, яка має специфічну соціальну структуру і детермінована певним історичним способом виробництва. Відтак, К. Маркс стверджує: «наші потреби і насолоди породжуються суспільством; саме тому ми прикладаємо до них суспільну мірку, а не вимірюємо їх предметами, які служать для їх задоволення ..., наші потреби та насолоди носять суспільний характер» [6, с. 446]. Відповідно нові суспільні потреби, які виникають в процесі виробництва і, які соціум не спроможний задовольняти, дає підстави кваліфікувати дану соціальну систему як не життєздатну і приречену на руйнацію.

З кінця XIX ст. значні соціально-економічні та світоглядні зрушення проявляються в пошуках маржиналістської школи, реалізуючись в концепції «межової корисливості» й утвердженні своєрідного закону «убиваючої корисності» (К. Менгер, Ф. фон Візер, А. Маршалл та ін.). Центральним питанням у даному контексті постає суб'єкт та його потреби. Саме потреби, на відміну від марксистської теорії, несуть не колективний, а індивідуальний характер, визначаючись суб'єктивною мотивацією економічної поведінки індивідів. У площині теоретико-методологічних пошуків маржиналізму кожна потреба має свою межу. Концепція межової корисливості встановлює взаємозалежність не тільки між корисливістю та витратами, але між попитом та пропозицією, адже «особливе значення надається розумінню причинного зв'язку між благами і задоволенням людських потреб» [3, с. 72]. Таке осмислення проблеми формується під впливом створених в середині XIX ст. німецьким професором Госсеном законів «насичення потреб» у відповідності з якими, корисливість товарів втрачається по мірі накопичення запасів благ. Тобто, із задоволення певних потреб їх інтенсивність зменшується (корисливість та потреба постають взаємопов'язаними і взаємозалежними). Зазначена теорія заперечує традиційний підхід іманентності цінності товару, заклавши підґрунття для утвердження нової парадигми межової корисливості (з одного боку відбувається співставлення благ з потребами в них, з іншого – співвідношення кількості благ з платіжною спроможністю споживачів).

Особливе місце в маржиналістських теоріях належить австрійській економічній школі, основоположником якої є К. Менгер, набувши подальшого розвитку в працях таких його послідовників як Ф. фон Візер та Е. фон Бем-Баверк. Дослідниками відстоюється

думка проте, що нові види діяльності породжують такі потреби, які не завжди мають можливість їх задоволення. Тому виникає необхідність усвідомлення ієрархії потреб й зростання цінності правильного вибору в ситуації розмаїття можливостей у просторі множинності потреб. У зв'язку з чим, К. Менгер зазначає про вибір найважливішої потреби при наявності антиномічних і взаємовиключаючих потреб.

Привертає увагу співвідносність потреби з рівнем розуміння цінності блага та його зв'язку рідкістю та корисливістю, що знаходить своє вираження в теорії вартості. Адже на зміну класичного зведення її до витрат праці, приходять спосіб визначення цінності ступенем задоволення потреб, позаяк вартість визначає споживач у відповідності з корисливістю товару. У цьому контексті К. Менгера зауважує: «Цінність – це судження, яке господарюючі люди мають про значимість тих благ, які знаходяться в їх розпорядженні для підтримки їх життя та благоустрою, а тому поза їх свідомістю не існує» [3, с. 132]. Відтак, цінність (вартість) не є дещо притаманне благам, не властивість їх, а, навпаки, тільки те значення, яке надається задоволенню потреб. А звідси, всі економічні процеси пояснюються на рівні суб'єктивних оцінок людей, й блага без оцінюючого їх суб'єкта втрачають вартість. Тому ціна попадає у пряму залежність не від виробничого процесу створення економічних благ, а швидко змінного попиту.

Як бачимо, потреби оцінюються з позиції попиту і досягнення блага споживачами в контексті незадоволення бажань, які потребують правильного розподілу своїх засобів для отримання необхідних благ. Зокрема, побудована К. Менгером схема показує потреби людини в залежності від їх значення благополуччя суб'єкта від більш необхідної до найменш важливої [3, с. 137-138]. Властиво, що перша одиниця споживчого блага є більш цінною, ніж друга, а друга більш цінна ніж третя аж до повного задоволення потреб. Відтак, цінність одиниці блага дорівнює значенню, яке спрямоване на задоволення найменш важливої потреби.

Своєрідні підходи стають в пряму протилежність законам зростаючих потреб класиків марксизму, оскільки в ідеях маржиналістської школи в ситуації задоволення потреб, корисливість речі падає з збільшенням запасів благ. А звідси актуалізація принципу вирівнювання межових корисливостей, що передбачає раціональний розподіл засобів між різними благами з метою досягнення задоволення й отримання максимальної корисливості.

Важливо, що саме людина з її потребами та суб'єктивними оцінками, де важливу роль відіграє психологічні чинники, стає основним об'єктом вивчення в даних економічних дослідженнях. Маржиналісти економічні блага визначають як такі, які виникають в межах перевищення потреб над наявними благами у зв'язку з чим, починають володіти особливою цінністю. Привертає увагу те, що відстоюється ідея «суб'єктивної цінності», тоді як в теоріях класиків марксизму вартість (цінність) благ набуває об'єктивних характеристик, незалежно від інтересів та потреб споживачів. Економічні питання в даному контексті розглядаються на рівні «методологічного індивідуалізму» (Хаєк). У К. Менгера цей метод дістає назву «атомістичний», виражаючий раціональність поведінки суб'єкта в складних ринкових структурах.

Суб'єкти безпосередньо визначають переваги і приймають відповідні рішення за межами суспільних пріоритетів, оскільки визначальними мотиваційними спонуками економічної діяльності постулюються вимога задоволення індивідуальних потреб.

Значні соціально-економічні та світоглядні зрушення суспільного буття кінця XIX-XX ст. спонукають до значного переосмислення «людини економічної» з її прагненнями, цілями, здобуткам і втратами, закладаючи вектор низки економічних досліджень. Відстежуються значні трансформації раціоналістично-прагматичних та економічно-споживачьких орієнтирів господарюючого суб'єкта у культурно-історичну та психологічну площину.

Саме в даному контексті підходи маржиналізму викликали значну критику з боку історичної школи, що набуває протистояння в дискусії між К. Менгером та Г. Шмоллером, які з різних позицій підходили до проблем економічної діяльності. Властиво, що концепція «межової корисливості» встановлює взаємозалежність не тільки між корисливістю та витратами, але між попитом та пропозицією, позаяк особливе значення надається розумінню причинного зв'язку між благами і задоволенням людських потреб. Втім, Г. Шмоллер переосмислює запропонований індивідуалізм маржиналістів, відштовхуючись від соціальної природи людини. Робиться акцент на емпіричні факти історичної науки та морально-практичні орієнтири, які виявляють безпосередні реалії господарської діяльності та відповідних моральних норм, регламентуючих поведінку господарюючих суб'єктів у площині формування і розвитку потреб. А відтак, представники німецької історичної школи основним джерелом економічного розвитку вважають соціальне середовище, забезпечення благоустрою якої належить функціям держави.

Німецька історична школа (Г. Шмоллер, Л. Brentano, А. Вагнер, К. Бюхер) економічну діяльність ставить в пряму залежність від специфіки національної культури певної епохи, ідей протестантської етики (бережливості, заощадження), географічним та історичним чинникам. Значний акцент робиться на неповторних особливостях історичного поступу кожної нації, з запереченням дієвості загальних закономірностей суспільного та економічного розвитку. Зокрема, для Г. Шмоллера народне господарство виступає своєрідним «психофізичним апаратом», в якому акумулюється дух нації. Так, в праці «Народне господарство. Наука про народне господарство та її методи» [10] вченим здійснюється історичний огляд психологічних та етичних засад народного господарства. На основі широкого статистичного та етнографічного матеріалу проводиться аналіз індивідуальних виявів економічного життя в різних історичних епохах. Адже, згідно поглядів Г. Шмоллера, накопичення міжdisciplinarnих взаємодій закладає вагоме підґрунтя для виявлення генетичного зв'язку в соціальних явищах з посиленням ролі психологічних, етичних, правових та релігійних аспектів суспільного буття.

Наомість, на думку К. Менгера, є досить проблематичним вивчення історії економічних інститутів та виявлення закономірностей ведення народного господарства тільки на рівні концентрації й аналізу емпіричного матеріалу. Основоположник австрійської школи наголошує про своєрідність теоретичних народно-господарських наук в їх намаганнях виявити законодавчість в соці-

ально-економічних явищах, тоді як історичні науки «займаються історичними дослідженнями в сфері народного господарства» [2, с. 307], не розрізняючи «специфічно історичного пояснення народного господарства від теоретичного, змішуючи їх» [2, с. 310]. У цьому контексті вчений у сфері наукового пізнання протиставляє метод узагальнення та наукових гіпотез індуктивному методу фактів та явищ історичного знання. Відстоюється думка про існування універсальних законів, існуючих поза національними і культурними особливостями, які значною мірою визначають напрям розвитку економіки. Інвектива вченого проти крайностей історизму в питаннях методології теоретичних наук спонукає до переосмислення абсолютизації ролі описово-індуктивного підходу та зверненості до історичних оглядів в питаннях наукових досліджень економічних процесів.

У проблемному полі дискусій між маржиналістської та історичною школами значне місце займає постаць А. Вагнера [1] з його запропонованою гіпотезою розрахунку долі державних витрат у валовому внутрішньому продукті, що постає вагомим способом посилення впливу держави на національну економіку. Теоретичні погляди «суспільного благоустрою» засвідчили необхідність спрямованості державного сектору на вирішення питань розвитку культури та підвищення народного добробуту. Адже, в даному випадку, відстежується зміщення акцентів держави від функцій контролю, до функцій соціального захисту (освіти, охорони здоров'я, освіти, культури). Разом з тим, німецька історична школа здійснюється великий внесок в європейську економічну науку в питаннях накопичення та дослідження фактичного матеріалу. Саме нова німецька історична школа сприяла виникненню таких сфер наукового знання як економічна історія та економічна географія і відіграла важливу роль в становленні основних положень американської економічного напрямку інституціоналізму.

В цьому сенсі представники інституціоналістського напрямку психологічні та соціальні чинники також покладають в основу аналізу економічних процесів. Адже поведінка людини на ринку визначається не

тільки розрахунковими факторами, але й психологічними мотивами та соціальними впливами, суспільними нормами. Відтак, економіка на відміну від маржиналістських теорій розглядається як складний соціокультурний феномен, де переваги, цілі, бажання, інтереси формуються не стільки індивідуальними потребами, скільки пріоритетами суспільства. А інституційна система у формах організації виробництва, обміну, розподілу та споживання, культурних норм і моральних зразків, звичаїв та мотивів постає основоположною засадою дій економічних суб'єктів.

Висновки. Таким чином, пріоритети матеріального виробництва марксизму як рушійна сила формування потреб звільняє місце теорії суб'єктивної цінності К. Менгера, де саме «незадоволені» потреби людини, і визначають її потреби. Адже, капіталіст-підприємець витісняється масовим споживачем, а на зміну капіталізму приходять епоха споживацького суспільства ХХ ст. У маржиналізмі основа господарської діяльності детермінується економічним розрахунком господарюючого суб'єкта, позаяк саме людина зі своїми потребами і своєю владою над засобами задоволення останніх складає вихідний і кінцевий пункт будь-якого людського господарства.

Водночас, утилітарні спонуки до отримання матеріальних благ при мінімальних витратах потребують переосмислення та врахування ролі нематеріальних благ й посилення інтересу до соціальних проблем. Людина «прагматична» себе вичерпує, окреслюючи виміри більш складної та суперечливої субстанції, яку представники новітніх економічних досліджень намагаються відстежити в інтердискурсивному вимірі крізь призму історичного, психологічного, соціологічного та економічного підходів. Економіка в теоріях представників історичної та інституціоналістської школи розглядається як складний соціокультурний феномен, в якій значне місце займають не стільки індивідуальні потреби, скільки пріоритети суспільного буття. А відтак, саме історичні, психологічні та соціальні чинники покладаються в основу аналізу економічних процесів, позаяк культурні норм і моральні зразки, звичаї та мотиви постають основоположною засадою дій економічних суб'єктів.

1. *Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. І. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.*
2. *Карл Менгер. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности / Карл Менгер // Карл Менгер. Избранные работы. – М. : «Территория будущего». 2005. – С. 289-495.*
3. *Карл Менгер. Основания политической экономии / Карл Менгер // Карл Менгер. Избранные работы. – М. : «Территория будущего». 2005. – С. 59-286.*
4. *Коноваленко Н. В. Потреби та інтереси громадянина України як складова державотворчих процесів сучасного суспільства : автореф. дис. ... канд. філос. наук / Коноваленко Наталія Василівна ; Інститут вищої освіти Академії педагогічних наук. – К., 2007. – 18 с.*
5. *Куриляк В. П. Маркетинг і стратегія конкуренції. – К. : НМК ВО, 1993. – 72 с.*
6. *Маркс К., Энгельс Ф. Наемный труд и капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. Изд-е 2-е. Соч. – М. : Политиздат, 1957. – Т. 6. – С. 428-459.*
7. *Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. Изд-е 2-е. Соч. – М. : Политиздат, 1955. – Т. 3. – С. 7-544.*
8. *Старостіна А. О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект / А. О. Старостіна. – К., М., Спб. : Видавничий дім «Вільямс», 1998. – 262 с.*
9. *Хайек Ф. А. Карл Менгер (1840-1921) // Карл Менгер. Избранные работы. – М. : «Территория будущего». 2005. – С. 11-56.*
10. *Шмоллер Г. Народное хозяйство. Наука о народном хозяйстве и ее методы / Г. Шмоллер. – М. : Либроком, 2012. – 136 с.*

E-mail: zaluzhna@yandex.ru

УДК 331.101.262.005

Лаптев В.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціальних наук,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

ДИАЛЕКТИКА РАЗВИТИЯ ПОДХОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

Статтю присвячено актуальному питанню управління людськими ресурсами як найбільш цінному активу будь-якого підприємства, галузі або країни в цілому в сучасних умовах, здійснено теоретичне дослідження еволюції підходів до управління людськими ресурсами, визначення ролі та місця людини в системі менеджменту. Розглянуто сутність та зміст функціонального, процесного, системного, поведінкового, компетентнісного, комплексного, ситуаційного підходів. Зазначені підходи дають можливість поглянути на управління з різних боків, враховуючи різноманітні аспекти та умови, в яких воно здійснюється. Здійснено порівняльний аналіз найбільш вагомих підходів за рахунок визначення їх ключових переваг та недоліків, виявлено конкурентні переваги, які дозволили зробити висновок про відсутність єдиного вірного підходу, який би задовольнив усі очікування будь-якого підприємства, галузі або економіки країни в цілому.

Ключові слова: управління людськими ресурсами, підходи управління, системний підхід, ситуаційний підхід, проблемно-орієнтований підхід.

ДИАЛЕКТИКА РАЗВИТИЯ ПОДХОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Лаптев В.И.

Статья посвящена актуальному вопросу управления человеческими ресурсами как наиболее ценным активом любого предприятия, отрасли или страны в целом в современных условиях, осуществлено теоретическое исследование эволюции подходов к управлению человеческими ресурсами, определение роли и места человека в системе менеджмента. Рассмотрены сущность и содержание функционального, процессного, системного, поведенческого, компетентностного, комплексного, ситуационного подходов. Указанные подходы дают возможность взглянуть на управление с разных сторон, учитывая различные аспекты и условия, в которых оно осуществляется. Осуществлен сравнительный анализ наиболее значимых подходов за счет определения их ключевых преимуществ и недостатков, определены конкурентные преимущества, которые позволили сделать вывод об отсутствии единого верного подхода, который бы удовлетворил все ожидания любого предприятия, отрасли или экономики страны в целом.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, подходы управления, системный подход, ситуационный подход, проблемно-ориентированный подход.

DIALECTICS OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT APPROACHES DEVELOPMENT

Laptiev V.

The article is devoted to the actual issue of human resources management as the most valuable asset of any enterprise, region or country as a whole of our time. In this paper, a theoretical research of the evolution of approaches to the management of human resources, the definition of the role and place of man in the management system are conducted. The essence and content of functional, process, systemic, behavioral, competence, complex, situational approaches are considered. These approaches provide an opportunity to look at management from different sides, taking into account the various aspects and conditions in which it is implemented. A comparative analysis of the most significant approaches was carried out by determining their key advantages and disadvantages. Competitive advantages were found and led to the conclusion that there is no single right approach that would satisfy all expectations of any enterprise, industry or economy of the country as a whole.

Keywords: human resources management, management approaches, system approach, situational approach, problem-oriented approach.

Постановка проблеми. Людські ресурси є сьогодні одним з найбільш цінних активів будь-якого підприємства, галузі або країни в цілому. Дану тезу своїм прикладом підтверджують економічно розвинені країни та країни з економіками, що швидко розвиваються, відходячи від промисловості, зав'язаної на природних ресурсах, та підтримуючи наукоємні сфери виробництва, які сприяють впровадженню в життя новітньої техніки і технологій, а також їх інтеграції в інші стратегічно

важливі сфери (медицина, наука та освіта, фінанси тощо). Все це потребує акумулювання та раціонального використання людського потенціалу, створення умов для його максимального розкриття, а відповідно й пошуку ефективних методів та прийомів управління людськими ресурсами. Особливо гостро ця проблема є і для України, яка протягом 25 років незалежності будує власну модель економічних відносин, а останні майже десятиріччя знаходиться в стані перманентної

економічної кризи, яка змушує діяти в умовах обмежених фінансових ресурсів, жорсткої конкуренції та невідомості. Це обумовлює нагальну потребу пошуку підходу, який би задовольнив очікування та вимоги учасників соціально-трудових відносин з метою максимального ефективного управління найбільш цінним ресурсом – людиною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В теорії та практиці існує достатньо багато наукових підходів, які можуть слугувати базисом управління людськими ресурсами. Найбільш відомим серед них є: процесний, системний, функціональний, ситуаційний, поведінковий, комплексний, компетентнісний тощо. Розробкою та подальшим дослідженням даних підходів займалася велика група різних вчених та фахівців в сфері менеджменту, серед яких: Ф. Тейлор, А. Файоль, М. Мескон, Г. Лівітт, Т. Увіслер, М. Фоллетт, Ч. Барнард, Д. Вудворд, Т. Бернс, Дж. Сталкер, Д. МакКлелланд, Д. Мерсер, Е. Мейо, Д. Мак-Грегор, У. Оучи тощо. Усі ці науковці завдяки своїм доробкам створили певний ланцюг, логічну послідовність діалектики місця і ролі людських ресурсів, методів і інструментів, які спонукають їх здійснювати діяльність максимально ефективно.

Формулювання цілей статті. Однак, враховуючи динамічність та гнучкість економічних умов, необхідність побудовання в Україні власної дієвої моделі управління людськими ресурсами, яка б застосовувала актуальний та релевантний базис, обумовлює мету даної роботи, як полягає в порівняльному аналізі існуючих в теорії та практиці підходів менеджменту та їх адаптації до сучасних українських реалій і перспектив.

Виклад основного матеріалу. Зазначені підходи дають можливість поглянути на управління з різних боків, враховуючи різноманітні аспекти та умови, в яких воно здійснюється. Так, наприклад, функціональний підхід сформувався на початку XX століття разом із виокремленням менеджменту персоналу у окрему дисципліну, в часи розвитку наукової школи менеджменту. Так, Ф. Тейлор зазначав, що для підвищення продуктивності та результативності праці робота повинна бути розподілена на окремі прості частини, зрозумілі виваженню. Дана позиція була розвинена у адміністративній школі управління, в часи якої і виокремився функціональний підхід. Так, його засновником вважається А. Файоль, який сформулював основні функції менеджменту (планування (*prévoir*), організація (*organiser*), мотивування (*commander*), координація (*coordonner*) та контроль (*contrôler*)) [4]. Завданнями даного підходу було розподілити управління як безперервний процес на функціональні складові з метою оптимізації виробничих витрат. Тим самим даний підхід був спрямований на зосередження на виконанні певного обсягу робіт в межах конкретної функціональності, що мало сприяти підвищенню професійної майстерності відповідальної особи, а відповідно якості діяльності.

З іншого боку, недоліком такого підходу є незначна зацікавленість та залучення в досягненні кінцевого результату, загальної мети діяльності підприємства через виконання вузькоспрямованої роботи. Це в свою чергу ускладнює взаємодію між різними посадовими особами та структурними підрозділами, збільшуючи витрати часу. Адже в даному випадку кожен з учасників відстоює лише свою частину роботи та не бачить усєї картини, тим самим створюючи розбіжності та мож-

ливий конфлікт інтересів. Окрім того «споживачем» результатів діяльності є безпосередньо функціональний керівник, а відповідно процес задоволення потреб носить ієрархічний характер знизу доверху. Відповідальність же також є фрагментарною, яка обмежується функціональними рамками, що негативно впливає на швидкість управлінської реакції, адже вся відповідальність концентрується на вищих шаблях ієрархії менеджменту. Тим самим вплинути на результати діяльності можна лише після появи проблеми.

Однак, все одно слід зазначити, що сьогодні в Україні функціональна організаційна структура, яка будується на принципах функціонального підходу до менеджменту, є однією з розповсюджених на підприємствах різних форм господарювання та власності. Таким організаційним структурам властиві слабкі міжструктурні зв'язки, де кожен відділ бажає відокремитися у виконанні власних вузьких функцій. В сучасних умовах, які вимагають від підприємств гнучкості, адаптивності та необхідності діяти як єдиний організм, який орієнтований на самоорганізацію та кроссфункціональність.

Противагою функціональному підходу вважається процесний підхід, який навпаки орієнтований на розвиток горизонтальних зв'язків, залучаючи учасників незалежно від структурного підрозділу до виконання певного процесу. Тим самим процесний підхід на відміну від функціонального спрямований на досягнення загального кінцевого результату, а не на виокремлення роботи (функції) кожної структурної одиниці. Сформувався процесний підхід також на базі адміністративної школи менеджменту, однак популярність отримав ближче до 80-х років 20 ст. та ставив за метою описати процес управління з точки зору тич самим функцій, однак незалежних одна від одної. М. Мескон, наприклад, пропонував розглядати процесний підхід, як такий, що «базується на концепції, згідно з якою управління є безперервна серія взаємопов'язаних дій або функцій» [1].

Іншими словами процесний підхід на відміну від функціонального змістив акценти з управління окремими функціями, закріпленими за певними структурними одиницями, на управління наскрізними бізнес-процесами, які охоплюють усі ці структурні процеси, тим самим об'єднуючи їх в досягненні спільного результату. При цьому дані структурні одиниці розглядаються не як відокремлені елементи з власними функціональними цілями, а як учасники різних бізнес-процесів. Сьогодні використання процесного підходу в менеджменті дозволяє сформувати матричну структуру управління, яка поєднує функціональну та програмно-цільову (проектну). Тобто для реалізації певної цільового завдання управлінський вплив спрямив на всі функціональні елементи системи.

Важливу роль в розвитку менеджменту та економіки в цілому відіграв системний підхід, який дозволяє розглядати об'єкт як сукупність взаємозалежних елементів, що має вихід (ціль), вхід, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок. Слід зазначити, що системний підхід базується на теорії систем, яка в цілому пройшла значний еволюційний шлях, використовуючись з початку свого існування в точних науках і в техніці, а з кінця 50-х рр. XX століття здійснивши стрибок в бік менеджменту, що позитивно вплинуло на розвиток науки управління. Основоположником теорії

систем вважається Л. фон Берталанфі, який почав свої дослідження в даному напрямі ще до початку II світової війни, однак свого розвитку вони отримали вже на початку 60-х рр. Згідно системного підходу будь-яка система (об'єкт) розглядається як сукупність взаємозалежних елементів, що має вихід (ціль), вхід, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок. У системі «вхід» переробляється в «вихід» [2].

Цікавим з точки зору еволюції поглядів на механізм менеджменту є комплексний підхід, який був розроблений наприкінці 50-х рр. XX століття Гарольдом Лівіттом, професором Вищої школи індустріального адміністрування при Технічному інституті Карнегі. Головною причиною виникнення даного підходу стала думка про фрагментарність та відсутність цілісного погляду, єдиної концепції щодо управління. Згідно з позицією Г. Лівітта проблема полягала в тому, що питання управління людьми, прийняття управлінських рішень не є лише сферою інтересів психологів та соціологів, які вивчають причини поведінки людини, її мотиваційне ядро, але й економістів, інженерів, математиків тощо. У зв'язку з цим лише поєднання наукових доробків психологів, соціологів, математиків, інженерів, економістів дасть змогу сформуванню комплексної наукової теорії управління, яка базуватиметься на досягненнях науки. Окрім цього даний вчений та його послідовники (Томас Увіслер) вважали, що результативність майбутніх досліджень залежить від раціонального поєднання аналітики та психології (цифр та людей). У зв'язку з цим, Г. Лівітт значну увагу приділяв вивченню нової інформаційної техніки, яка є інструментом швидкої обробки значного обсягу інформації, допомагає використовувати статистичні та математичні методи та формувати моделі при прийнятті рішень. [5]. Комплексний підхід до менеджменту дозволяє врахувати комплекс екзогенних та ендогенних чинників, які впливають на процес управління, серед яких: економічні, політичні, технологічні, соціально-демографічні, правові, організаційні тощо.

Також в післявоєнні роки (50-60-ті рр. XX ст.) важливий вклад у розвиток управління в цілому та теорію лідерства зокрема зробили вчені, які розробили поведінковий підхід. Даний підхід виявив залежність ефективності управління від стилю лідерства, тобто моделі поведінки, яку обирає керівник для вирішення управлінських завдань. Найбільш вклад в розвиток даної течії управлінської думки зробив професор Масачусетського технологічного інституту Дуглас Макгрегор. Він розробив дві теорії «X» та «Y», згідно яких стиль керівництва (авторитарний або демократичний) залежить від мотивації працівників, їх готовності (або неготовності) брати відповідальність та необхідності контролю за ними. Недоліком даного підходу є припущення про існування одного оптимального стилю керівництва, який задовольнятиме більшість працівників та вирішуватиме різні завдання.

Наступне десятиріччя дещо змінило вектор розвитку управлінської думки, змістивши фокус зі стилів управління на компетенції. В першу чергу, цьому треба завдячувати дослідженням Д. МакКлелланда, який на початку 70-х рр. ввів ідею змінних компетенцій при оцінці персоналу. Тобто оцінці мають піддаватися саме якості та характеристики людини, які вона проявляє в поведінці та за якими можна спостерігати. Однак, в сучасному трактуванні термін «компетенція» став відомим

завдяки науковій праці Р. Бояцису «Компетентний менеджер». Слід зазначити, що сутність самого компетентного підходу полягає в тому, що він розкриває не стільки знання і навички людини, скільки її поведінку, дії, в яких проявляються та самі знання, навички та здібності. Це, в свою чергу, дозволяє безпосередньо зв'язати знання з конкретними, вимірюваними результатами діяльності, а значить розуміти причини успіху чи невдачі співробітника, знаходити заходи, які дозволяють удосконалити його діяльність. Також даний підхід робить акцент не тільки на здатність людини здійснювати необхідну діяльність, але і нести за неї відповідальність, розуміти, яким чином досягається потрібний результат, знати власні межі і постійно їх розширювати, тим самим розвиваючи схильність до самонавчання, відповідальності та самоуправління.

Однак важливою віхою в розвитку управління в цілому та людськими ресурсами зокрема став ситуаційний підхід, який за своєю суттю не став суперечити традиційній школі управління або школі людських відносин, однак зробив акцент на те, що успішність вирішення завдання залежить не від школи, а від ситуації, в якій застосовуються ті чи інші інструменти, властиві тій чи іншій школі. Таким чином, ключовими термінами, які виявилися рушійною силою розвитку ситуаційного підходу в управлінні, є «ситуація» та «ситуаційність». Перший термін представляє конкретний набір обставин, які впливають на діяльність організації в даний момент часу. «Ситуаційність» акцентує увагу на контексті, певних умовах та ситуації, які визначають успішність та результативність дії людини або організації. Адаже остання – це відкрита система, яка знаходиться під впливом безлічі чинників як зовнішнього так і внутрішнього середовища.

Початок розвитку ситуаційного підходу було покладено на початку 20-х рр. XX століття Марі Паркер Фоллетт, яка стверджувала, що ефективність керівника безумовно залежить від володіння ним необхідними знаннями; проте різні обставини вимагають різних знань, і, відповідно, найбільших успіхів в них досягають різні люди. Кращі керівники стають кращими не тому, що вони наділені якимись особливими лідерськими якостями, а тому, що вони відповідають вимогам моменту [4].

Наступним, хто мимовільно посприяв розвитку ситуаційного підходу, став Честер Барнард, який у своїй роботі «Функції керівника» (1938 р.) висунув гіпотезу, що прийняття підлеглими керівника залежить від синтезу чотирьох умов: 1) розуміння підлеглими завдань та розпоряджень, які їм надходять; 2) віри та прийняття того, що керівництво діє відповідно до інтересів організації; 3) віри в те, що інтереси організації співпадають з власними; 4) фізичної та психічної здатності підпорядковуватися [3].

Честер Барнард бав практиком, який розвивав теорію організації та теорію менеджменту в тому ключі, що будь-яка організація представляє собою систему кооперації людської діяльності з незначним життєвим циклом. Наголос на короткостроковий термін існування організації через неможливість поєднання двох обов'язкових критеріїв: ефективність і результативність [3] сприяв розвитку думки про залежність цих двох критеріїв від ситуації, в якій опиняється організація під впливом безлічі зовнішніх та внутрішніх факторів.

Однак розцвіт ситуаційного підходу, зростання його теоретичної позиції та впливу на розвиток науки відбувся в 50-ті роки ХХ століття за рахунок синтезу дотеперішніх концепцій на підставі теорії систем в результаті ряду емпіричних досліджень Джоан Вудворт. Починаючи з 1953 р. Дж. Вудворт провела серію досліджень, присвячених зв'язку технології та організації. Ці дослідження охопили близько 100 тис. підприємств Великої Британії. У підсумку дослідження Джоан Вудворт довели важливість врахування ситуації при прийнятті управлінських рішень на прикладі залежності технології та організаційної управлінської структури. Ситуаційний підхід пов'язаний із системним підходом і намагається погодити конкретні управлінські прийоми й концепції з конкретними ситуаціями. Підтвердження цього сформувалося в 70-ті роки ХХ століття за рахунок залучення основних положень теорії відкритих систем, результатів орієнтованих на практику досліджень і застосування різноманітної

статистики були зроблені нові кроки. Концепція, яка виникла в результаті, пояснювала властивості організаційної структури специфікою її адаптації до внутрішньої і зовнішньої навколишнього середовищу. Дослідженням даної залежності (організаційної структури від середовища) займалися у другій половині ХХ століття такі вчені, як Том Бернс і Джордж Сталкер.

В рамках ситуаційного підходу також сформувався, так званий проблемно-орієнтований. Даний підхід орієнтований на вирішення проблеми як певного теоретичного або практичного завдання (задачі), що в свою чергу передбачає адаптивність, гнучкість, уміння своєчасне приймати управлінські рішення з використанням наявних ресурсів.

У табл. 1 наведено узагальнюючі результати аналізу існуючих підходів менеджменту, які використовуються або можуть бути використані стосовно такого об'єкту як людські ресурси.

Таблиця 1. Аналіз наукових підходів щодо управління людськими ресурсами

Підхід	Сутність	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Функціональний	Управління розподілено на функціональні складові	- деталізація окремих процесів; - висока кваліфікація фахівців, які реалізують певну функцію	- втрачання зацікавленості у загальному кінцевому результаті; - ускладнення міжструктурних зв'язків; - низька гнучкість та адаптивність через відсутність роботи за принципом «єдиного організму»
Процесний	Управління як сукупність процесів, спрямованих на досягнення організаційних цілей	- орієнтований на кінцевий результат; - розвиває горизонтальні зв'язки	- елементи управлінської діяльності витікають один з одного
Системний	Управління як сукупність взаємозалежних елементів, що має вихід (ціль), вхід, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок	- усі елементи управлінської діяльності є взаємопов'язаними, а не витікають один з одного	- не враховується що в довкіллі, має вплив управління; - не визначає ролі окремих структурних елементів; - не визначає основні змінні, які впливають на управління
Ситуаційний	Управління залежить від ситуації та динаміки її зміни враховуючи умови як внутрішнього, так і зовнішнього середовища	- висока адаптивність та гнучкість; - швидка реакція на зміни	- ризик управлінської помилки через повну відповідальність на керівництві; - суб'єктивність оцінки ситуації - потреба в значній децентралізації управління
Комплексний	Враховує сукупність економічних, соціально-психологічних, правових, техніко-технологічних, педагогічних, інформаційних, наукових та інших аспектів управління в їх сукупності та взаємодії	- інтеграція інформаційних технологій та управління; - значна наукова складова управління	- збільшення контролю за середньою та нижньою ланкою управління
Поведінковий	Ефективність управління залежить від поведінки лідера, його стилю управління	- орієнтація на людину; - прагнення з'ясувати причини того чи іншого стилю поведінки	- концентрація на лідері; - неврахування ситуації при формуванні стилю управління
Копетентісний підхід	Орієнтується на поведінку людину через прояв її компетенцій	- дозволяє зв'язати знання, які застосовуються, з конкретними результатами діяльності; - підвищується відповідальність та рівень самонавчання людини	- складність у визначенні індикаторів компетенцій та їх кількісного виразу
Проблемно-орієнтований	Управління будується навколо вирішення проблеми	- можливість не тільки реактивних, але й превентивних дій; - висока динамічність та адаптивність; - інтеграція інформаційних технологій та управління;	- ризик управлінської помилки через обмеженість часу на прийняття рішень

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, розглянуті підходи до управління людськими ресурсами свідчать про значну динамічність процесів в даній сфері, яка обумовлюється зростаючою роллю та місцем людини в системі менеджменту та складністю роботи з даним ресурсом. Здійснений порівняльний аналіз дозволив виявити сильні та слабкі сторони кожного з них, виявити конкурентні переваги та зробити висновок про відсутність єдиного вірного підходу, який би задо-

вольнив усі очікування будь-якого підприємства, галузі або економіки країни в цілому. В свою чергу така позиція актуалізує саме ситуаційне бачення, необхідність орієнтуватися на можливу проблему (ситуацію), яка існує або може з'явитися у майбутньому, та здійснювати комплекс управлінських дій відповідно до неї. У зв'язку з цим подальшого дослідження потребує питання адаптації саме проблемно-орієнтованого підходу до управління людськими ресурсами в Україні.

1. Мескон М. *Основы менеджмента: пер. с англ.* / М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : «Дело», 1992. – 702 с.

2. Системний підхід. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/cJ31de>

3. Chester I. Barnard *The Functions of the Executive* / Chester I. Barnard – United States : Harvard University Press, 1938. – 338 p.

4. Follett M. P. *Creative Experience* / M. Follet. – London: Forgotten Books, 2017. – 326 p.

5. Leavitt H. J. *Management in the 1980's*. *Harvard Business Review*, Vol. 36 (6), 1958, p. 41–48.

E-mail: vlapte777@gmail.com

УДК 656.07:338.24

Мандра В.В.

кандидат економічних наук, докторант,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МОРСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОРТУ

У статті обґрунтовано необхідність вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення процесів управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту. Проведено уточнення категоріального апарату дослідження та визначено основні завдання інформаційно-аналітичних систем управління. Розроблено архітектуру інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття рішень щодо фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту. Авторська система ґрунтується на інструментах аналітичної обробки інформації, системно-динамічного моделювання та сценарного аналізу. Відмінною рисою розробленої інформаційно-аналітичної системи є її побудована на підставі збалансованої системи показників діяльності морського торговельного порту.

Ключові слова: система підтримки прийняття рішень, інформаційно-аналітичне забезпечення, кореляційно-регресивний аналіз, збалансована система показників, фінансово-господарська діяльність, морський торговельний порт.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МОРСКОГО ТОРГОВОГО ПОРТА

Мандра В.В.

В статье обоснована необходимость совершенствования информационно-аналитического обеспечения процессов управления финансово-хозяйственной деятельностью морского торгового порта. Проведено уточнение категориального аппарата исследования и определены основные задачи информационно-аналитических систем управления. Разработана архитектура информационно-аналитической системы поддержки принятия решений в рамках финансово-хозяйственной деятельности морского торгового порта. Авторская система основывается на инструментах аналитической обработки информации, системно-динамического моделирования и сценарного анализа. Отличительной особенностью разработанной информационно-аналитической системы является ее построена на основании сбалансированной системы показателей деятельности морского торгового порта.

Ключевые слова: система поддержки принятия решений, информационно-аналитическое обеспечение, корреляционно-регрессионный анализ, сбалансированная система показателей, финансово-хозяйственная деятельность, морской торговый порт.

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE SEA COMMERCIAL PORT FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY MANAGEMENT PROCESSES

Mandra V.

The necessity of improving information and analytical support of the financial and economic activities management of the sea commercial port is substantiated. The specification of the categorical research apparatus has been clarified and the main tasks of the information and analytical management systems have been determined. The architecture of the information and analytical system for supporting decision-making in the financial and economic activities of the sea commercial port has been developed. The author's system is based on the tools of analytical information processing, system-dynamic modelling and scenario analysis. A distinctive feature of the developed information and analytical system is built on the basis of the balanced system of indicators of the sea commercial port.

Keywords: decision support system, information and analytical support, correlation-regression analysis, balanced scorecard, financial and economic activity, sea commercial port.

Постановка проблеми. Зовнішнє середовище функціонування підприємств України характеризується нестабільністю та динамічними змінами, що підвищує об'єктивну необхідність оперативного прийняття зважених рішень щодо їх управління. Не виключенням є і морські торговельні порти України. У той же час, перетворення, пов'язані з переорієнтацією економічної системи, зміною торговельних зв'язків із зовнішніми контрагентами, спрямуванням вітчизняної економічної системи на стандарти країни Євросоюзу

ускладнює процес прийняття таких рішень. Зазначене актуалізує питання вдосконалення інструментарію прийняття рішень щодо управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту шляхом покращання інформаційно-аналітичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями підвищення ефективності процесів управління підприємствами транспортно-вантажної системи шляхом автоматизації процесів прийняття рішень присвячені

труди багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених, серед яких Бондаренко О. О., Віховська Л. Й., Запара В. М., Кічігін О. В., Нефёдова Я. И., Полишук В. П. [1; 2; 3; 4; 5].

У той же час, питання підвищення ефективності процесів управління фінансово-господарською діяльністю морських торговельних портів шляхом вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття рішень залишаються недостатньо опрацьованими, що визначає мету та завдання цієї статті.

Метою дослідження є вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення процесів управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту, що дозволить підвищити оперативність та обґрунтованість відповідних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Швидкість прийняття якісних управлінських рішень в умовах динамічних змін зовнішнього середовища являє собою одну з конкурентних переваг і не може бути переоцінена. Обґрунтованість таких управлінських рішень визначається якістю наявної інформації та використовуваним інструментарієм підтримки прийняття рішень. Таким чином, виникає необхідність створення прогресивних інформаційно-аналітичних і прогнозних технологій підтримки прийняття управлінських рішень, інформаційних центрів і служб, комплексних систем опрацювання інформації [6] як одного з найважливіших чинників конкурентоспроможності підприємств вітчизняної економіки.

Виходячи із зазначено, а також керуючись завданнями цього дослідження, актуальності набуває уточнення категоріального апарату дослідження.

Так у роботі [7] під поняттям «інформаційно-аналітичні технології у сфері управління» розуміють сукупність методів збору та обробки інформації про дослідні процеси, специфічні процеси діагностики, аналізу і синтезу, а також оцінки наслідків прийняття різноманітних варіантів рішень.

Виходячи з аналізу сутності поняття «інформаційно-аналітичні технології у сфері управління» можна зробити висновок, що вони виконують наступні завдання:

а) збирання інформації про стан зовнішнього та внутрішнього середовища (показники фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту та зовнішні фактори, що на них впливають);

б) розрахунок передбачуваних значень показників (прогнозні значення показників фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту та зовнішніх факторів, що на них впливають);

в) діагностика стану морського торговельного порту на підставі аналізу і синтезу поточних, планових та передбачуваних значень показників фінансово-господарської діяльності;

г) оцінка ефективності різних альтернативних дій системи в різних ситуаціях (оцінка наслідків прийняття різноманітних варіантів рішень адміністрацією морського торговельного порту).

Відзначимо, що у науковій літературі з питань розробки стратегічних карт обґрунтовано неспроможність фінансових показників діяльності підприємства, що традиційно використовувалися для цілей оцінки ефективності діяльності підприємства, відповідати потребам системи стратегічного управління у зв'язку

із рядом факторів. У зв'язку із цим, збір інформації про стан внутрішнього середовища морського торговельного порту здійснюється з використанням фінансових і не фінансових показників, що угруповано у систему збалансованих показників.

Збалансована система показників (ЗСП) дозволяє проводити оцінку ефективності діяльності морського торговельного порту на стратегічному рівні. Показники, що застосовуються у збалансованій системі показників, поділена на чотири основні групи, а саме: фінансові показники; показники споживчої цінності; показники ефективності внутрішніх бізнес-процесів; показники навчання та розвитку.

Відповідно методології ЗСП інформаційною базою для стратегічного дослідження стану зовнішнього середовища діяльності морського торговельного порту відносять:

- законодавчі та нормативно-правові документи Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України;
- аналітичні звіти, нормативно-правові документи, інформаційні матеріали Адміністрації морських портів України;
- статистичні дані Державної служби статистики України та територіальних органів служби статистики;
- дані щодо діяльності конкурентів, контрагентів та інша інформація з відкритих джерел інформації (інструменти Big Data);
- експертні оцінки фахівців у даній сфері, дані дослідницьких компаній;
- праці вітчизняних та зарубіжних вчених;
- спеціалізовані бази даних тощо.

Пошук відповідних даних відбувається з використанням генераторів запитів, інформаційно-пошукових систем, експертних систем та інших інструментів інтелектуального оброблення даних (Data Mining).

Розрахунок передбачуваних значень показників ЗСП здійснюється з використанням методів аналізу трендової, сезонної, циклічної компонент, методів оцінки ризиків фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту, результатів використання кореляційно-регресивного і системно-динамічного моделювання тощо.

Комплексний погляд на накопичену у сховищі даних інформацію, її узагальнення та агрегацію, гіперкубічне представлення і багатовимірний аналіз є завданнями систем оперативної аналітичної обробки даних, зокрема, OLAP – On-Line Analytical Processing [8, с. 449–452].

Оцінка ефективності різних альтернативних дій системи у різних ситуаціях здійснюється з використанням сценарного аналізу на підставі імітаційних системно-динамічних моделей та передбачає прогнозування результатуючих показників ЗСП за умов зміни зовнішніх або внутрішніх умов функціонування, а також у випадку використання різних важелів регулювання. До таких моделей належать:

1. Імітаційна модель метасистеми фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту.
2. Імітаційна модель процесів фінансової логістики морського торговельного порту.
3. Модель динаміки витрат морського торговельного порту.
4. Модель процесів безперервного управління морським торговельним портом.

Для розробки та впровадження сховищ даних на ринку IT-технологій існує велика кількість додатків і відповідних пакетів прикладних програм. Найбільш популярні Sybase Adaptive Server IQ, Network Attached Storage, HP Storage, СУБД Oracle, MS SQL Server, MySQL та ін. [9]. З урахуванням специфіки реалізації окремих програмних додатків, інформаційні потоки на кожному з етапів обробки даних подаються до інтерфейсу користувача.

З урахуванням проведеного дослідження, загальна архітектура інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття рішень щодо фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту наведена на рис.1.

Як видно з даних рис. 1 інформаційно-аналітична система морського торговельного порту об'єднує підсистеми оперативного збирання та оброблення управлінської інформації (інтерфейс користувача) з підсистемою стратегічного управління (збалансована

система показників). При цьому зберігання та аналітична обробка даних відбувається у межах ядра системи, що включає вітрину даних та сховище даних.

З урахуванням підходів, що представлені у [6], у межах розробленої інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття рішень щодо управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту передбачаються наступні етапи її реалізації:

Етап 1. Проектування дослідження.

Етап 2. Збирання, очищення, узгодженість даних. Результатом цього етапу є формування сховища даних системи підтримки прийняття рішень на підставі даних із внутрішніх та зовнішніх джерел. Сформоване сховище даних повинно містити повний набір інформації, необхідної для прийняття рішень, та бути очищеним від сторонніх даних.

Етап 3. Інформаційно-аналітичне моделювання. У межах наведеної на рис.1 архітектурі інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття рішень

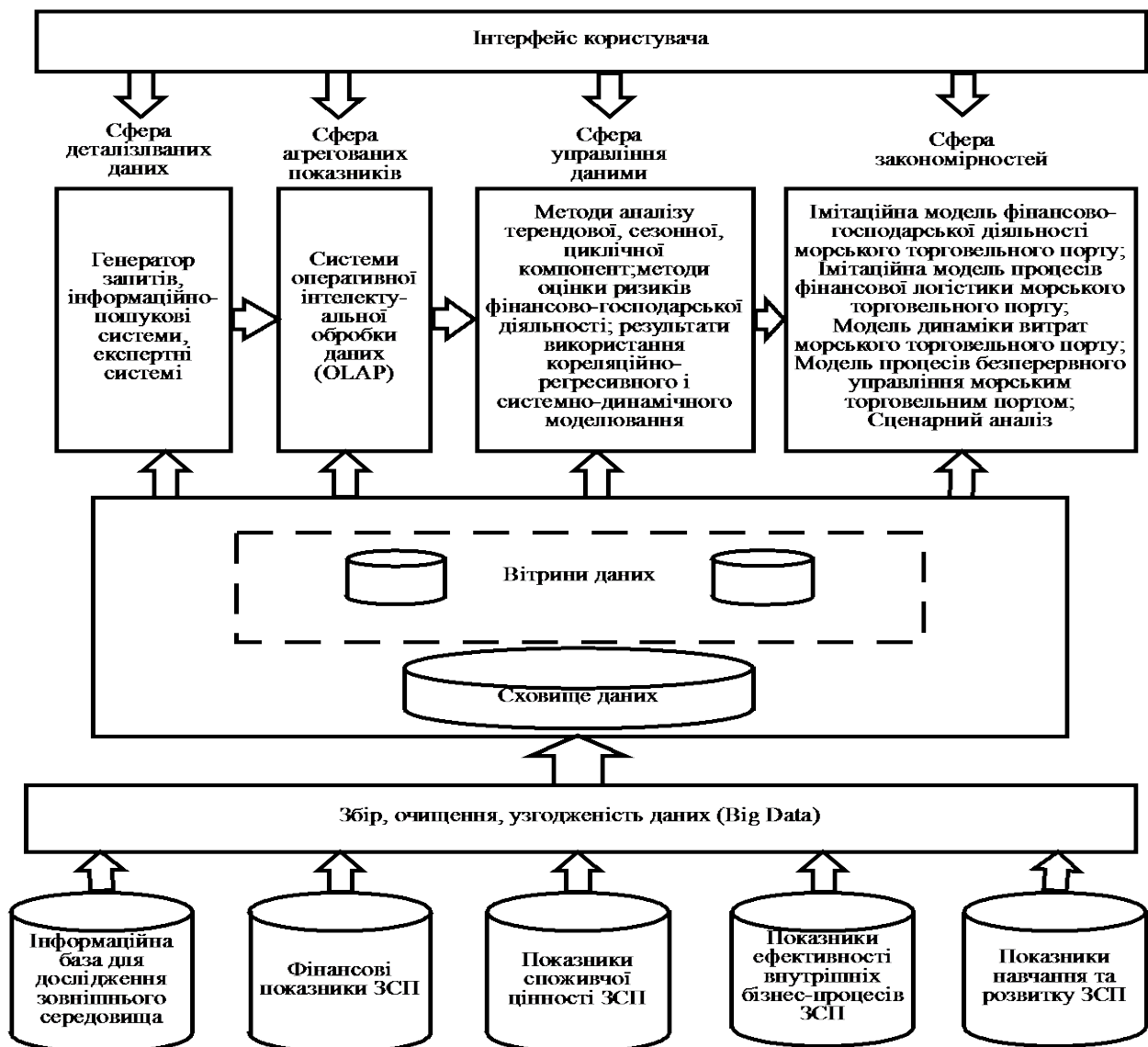


Рис. 1. Архітектура інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття рішень щодо управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту

щодо управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту етап інформаційно-аналітичного моделювання складається з двох складових, а саме:

3.1. Формування деталізованих даних. У більшості випадків реляційні СУБД відмінно справляються з цим завданням. Загально визнаним стандартом мови маніпулювання реляційними даними є SQL. Інформаційно-пошукові системи, що забезпечують інтерфейс кінцевого користувача в задачах пошуку деталізованої інформації, можуть використовуватися в якості надбудов як над окремими системами обробки даних, так і над сховищем даних в цілому [10, с. 12–18].

3.2. Формування агрегованих показників. Відбувається за рахунок використання OLAP, що передбачає наявність складової багатовимірного аналізу та розширює функціональність реляційних СУБД.

Етап 4. Створення прогнозних оцінок і сценаріїв. Даний етап у інформаційно-аналітичній системі підтримки прийняття рішень щодо управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту також представлений двома складовими:

4.1. Управління даними. На цьому етапі відбувається встановлення взаємозв'язків між показниками, здійснюється прогнозування та вивчаються відхилення прогнозних значень. Проводиться процедура верифікації, визначається інформаційна і прогностична придатність моделей, уточнюються параметри кореляційно-регресивних моделей.

4.2. Управління закономірностями. Результатом даного етапу є вибір того чи іншого важелю управління на підставі сценарного аналізу;

Етап 5. Генерування підсумкових документів і позицій реалізується у інтерфейсі користувача на підставі результатів, отриманих на Етапі 4 та закладених у систему правил.

Висновки. Таким чином у рамках цього дослідження було розроблено архітектуру інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття рішень щодо управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту, що заснована на інструментах аналітичної обробки інформації, системно-динамічного моделювання та сценарного аналізу та дозволяє підвищити якість управління фінансово-господарською діяльністю порту в рамках системи збалансованих показників.

1. Шеховцов О. І. Автоматизоване робоче місце диспетчера залізничних перевезень порту / О. І. Шеховцов // Зб. наук. праць. – Донецьк: ДонІЗТ, 2010. – Вип. № 24. – С. 62-68.

2. Запара В. М. Аналіз організації комерційної роботи з урахуванням використання електронного документообігу на Донецькій залізниці / В. М. Запара, О. О. Бондаренко, О. В. Кічігін // Збірник наукових праць УкрДАЗТ. – 2010. – № 112. – С. 50-55.

3. Полищук В. П. Проектирование автоматизированных систем управления на автомобильных дорогах / В. П. Полищук. – К.: УМК ВО, 1990. – 55 с.

4. Нефёдова Я. И. Принятие решений при управлении транспортной системой в условиях рынка металлопотоков в режиме реального времени / Я. И. Нефёдова // Вісник Донецької академії автомобільного транспорту. – 2011. – № 2. – С. 12-17.

5. Віховська Л. Й. Система управління транспортним виробництвом у мультимодальному коридорі / Л. Й. Віховська // Вісник Донецької академії автомобільного транспорту. – 2011. – № 2. – С. 22-28.

6. Захарова І. В. Основи інформаційно-аналітичної діяльності / І. В. Захарова, Л. Я. Філіпова. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 335 с.

7. Тертичка В. В. Інформаційно-аналітичне забезпечення державної політики / В. В. Тертичка // Вісник Української академії державного управління. – 2000. – № 1. – С. 314-325.

8. Ситник В. Ф. Системи підтримки прийняття рішень / В. Ф. Ситник. – К.: КНЕУ, 2004. – 614 с.

9. Клепикова О. І. Інформаційно-аналітичні системи прийняття рішень в управлінні підприємством / О. І. Клепикова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2017. – № 1 (62). – С. 196-204.

10. Щавелев Л. В. Способы аналитической обработки данных для поддержки принятия решений [Электронный ресурс] / Л. В. Щавелёв // СУБД. – 1998. – № 4-5. – Режим доступу: <http://infovisor.ivanovo.ru/press/paper04.html>.

E-mail: dzherlitsyn@gmail.com

УДК 657.1

Скрипник М.І.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну

Григоревська О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну

Вигівська І.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Житомирський державний технологічний університет

МИРОВА УГОДА ЯК ЗАСІБ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ БОРЖНИКА: ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПРАВОВИЙ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано погляди дослідників на сутність мирової угоди, її ролі та значення в сучасних умовах з позицій права та обліково-економічної природи. Проаналізовано вплив укладання мирової угоди на окремі об'єкти бухгалтерського обліку (доходи, витрати (витрати на оприлюднення відомостей про процедури відновлення платоспроможності та банкрутства, витрати на виплату грошової винагороди арбітражному керуючому, відшкодування витрат арбітражного керуючого, пов'язаних з виконанням ним повноважень розпорядника майна, керуючого санацією або ліквідацією, витрати на проведення аудиту, на оплату інших послуг аудиторів, а також юристів, незалежних оцінювачів та інших експертів і спеціалістів) розрахунки з дебіторами та кредиторами, грошові кошти, корпоративні права). Визначено обов'язкові та додаткові умови укладання мирової угоди. А також доведено, що мирова угода є одним зі шляхів відновлення платоспроможності.

Ключові слова: мирова угода, фінансова стійкість, витрати, банкрутство, санація, платоспроможність.

МИРОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ КАК СРЕДСТВО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ДОЛЖНИКА: УЧЕТНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ПРАВОВОЙ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Скрыпник М.И., Григоревская Е.А., Выговская И.Н.

В статье проанализированы взгляды исследователей на сущность мирового соглашения, его роли и значения в современных условиях с позиции права и учетно-экономической природы. Проанализировано влияние заключения мирового соглашения на отдельные объекты бухгалтерского учета (доходы, расходы (расходы на обнародование сведений о процедурах восстановления платежеспособности и банкротства, расходы на выплату денежного вознаграждения арбитражному управляющему, возмещение расходов арбитражного управляющего, связанных с исполнением им полномочий распорядителя имущества, управляющего санацией или ликвидацией, расходы на проведение аудита, на оплату других услуг аудитором, а также юристов, независимых оценщиков и других экспертов и специалистов) расчеты с дебиторами и кредиторами, денежные средства, корпоративные права). Определены обязательные и дополнительные условия заключения мирового соглашения. А также доказано, что мировое соглашение является одним из путей восстановления платежеспособности.

Ключевые слова: мировое соглашение, финансовая устойчивость, расходы, банкротство, санация, платежеспособность.

AMICABLE AGREEMENT AS A MEANS OF RECOVERY OF THE DEBTOR'S PAYMENT: ACCOUNTING, ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF IMPLEMENTATION

Skyrnyk M., Hryhorevska O., Vygivska I.

The article analyzes the views of researchers on the essence of the peace agreement, its role and meaning in modern conditions from the standpoint of law and accounting and economic nature. The influence of concluding a settlement agreement on separate objects of accounting (income, expenses (expenses on disclosure of information about procedures of restoration of solvency and bankruptcy, expenses on payment of monetary rewards to the arbitration manager, reimbursement of expenses of the arbitration manager, connected with execution of his powers of the property manager, manager of sanitation or liquidation, expenses for conducting an audit, for payment of other services of auditors, as well as lawyers, independent appraisers and other experts and specialist) settlements with debtors and creditors, cash, corporate law). The obligatory and additional conditions of the conclusion of the agreement are determined. It is also proved that the international agreement is one of the ways to restore solvency.

Keywords: amicable agreement, financial stability, costs, bankruptcy, sanation, solvency.

Постановка проблеми. Відповідно до статті 4 Закону України виділяється чотири судові процедури, які застосовуються до підприємства боржника: розпорядження майном, мирова угода, санація та ліквідація [3].

Такий інструмент як мирова угода відомий ще за часів Римської Імперії та застосовувався як спосіб припинення провадження у тій за різними справами. Зокрема, в Римі поширеним був звичай подавати імператору прохання про надання відстрочки у сплаті боргів. За Юстиніана було встановлено: якщо більшість кредиторів вважає прохання про продовження строку таким, що заслуговує на задоволення, то меншість вважається пов'язаною цим рішенням [9, с. 295].

При з'ясуванні сутності мирової угоди серед дослідників виникають суперечності в тому, чим є насправді мирова угода: цивільно-правовим договором чи процедурою по відношенню до підприємства боржника? Залежно від зміни розуміння її сутності, може змінюватися її вплив на бухгалтерський облік неплатоспроможного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням сутності та нормативного регулювання мирової угоди присвячували свої дослідження: Є. Ю. Олевінський, В. Іорданов, О. О. Терещенко, Е. В. Стара, Г. П. Кравчук та інші. Проте питання обліково-економічного поля потребують додаткових уточнень/

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування сутності мирової угоди з позиції права та обліково-економічної природи

Виклад основного матеріалу. Починати будь-яке дослідження, як правило, слід із визначення сутності та характерних ознак поставленого проблемного питання. Зауважимо, що авторські визначення пропонують Є. Ю. Олевінський [7], В. Іорданов [4], О. О. Терещенко [9], Е. В. Стара [8] та інші дослідники. Проте, вважаємо, варто зупинитись саме на визначенні, наданому ст. 1 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [3], де зазначено, що мирова угода – домовленість між боржником та кредитором про відстрочку та розстрочку платежів або припинення зобов'язання за угодою сторін.

Погоджуючись з Г. П. Кравчуком, правовий статус мирової угоди як такої є специфічним, оскільки має ряд ознак, які виділяють угоду серед інших цивільно-правових договорів: укладається при процедурі банкрутства, вступає в силу з моменту затвердження її господарським судом, сторони не можуть в подальшому вносити до неї зміни, сторони не можуть самостійно її розірвати, розірвання або визнання її недійсною тягне відновлення провадження у справі про банкрутство та відновлення попередніх вимог в незадоволеній частині [5].

У дослідженні О. О. Терещенка зазначається, що мирова угода може бути укладена на будь-якій стадії провадження у справі про банкрутство. Вона укладається переважно в тих випадках, коли боржник, якому загрожує неплатоспроможність, звертається із заявою до арбітражного суду щодо порушення справи про своє банкрутство. У такому разі боржник розраховує укласти мирову угоду в ході провадження справи про банкрутство, щоб виграти час для здійснення санації підприємства. У протилежному разі за наявності ознак неплатоспроможності кредитори самі звертаються із заявами стосовно порушення справи про банкрутство боржника. Проте тоді мирову угоду останньому укласти набагато важче [9, с. 296].

Із заявою щодо порушення справи про банкрутство неплатоспроможний суб'єкт господарювання подає до суду мирову угоду (проект, у якому наводяться основні пропозиції в частині бажаної суми списання боргу, списання або можливої пролонгації боргів тощо), перелік дебіторів та перелік кредиторів та зазначає суми боргів. А також подає фінансову звітність, аудиторські висновки в знак підтвердження фінансового та майнового стану. Так, мирову угоду можна вважати взаємним бажанням врегулювати питання погашення заборгованості та способом відновити платоспроможність (за умови однаковості між кредиторами та боржником).

Встановлення суті мирової угоди дозволило встановити загальні умови її функціонування, детально наведені Т. Ноур [6, с. 62] у своїй дослідженні. Зокрема, автор виділяє обов'язкові умови: відстрочка, розстрочка або прощення (списання) боргів (штрафних санкцій та основного боргу) або їх частини. Такі умови можуть поєднуватися в різних варіантах (наприклад, сторони можуть домовитися про відстрочення сплати 50%-ого боргу і списання решти 50 % боргу). Та додаткові умови: факторинг; обмін вимог кредиторів на активи або корпоративні права боржника; задоволення вимог кредиторів іншими способами.

Але відповідно до статті 37 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [3] лише одне підписання мирової угоди не говорить про впровадження її у дію. Угода починає «працювати» з дня затвердження її судом та видання ухвали про припинення провадження справи про банкрутство.

Таким чином, процедура затвердження мирової угоди відповідає наступному порядку:

1. Затвердження судом мирової угоди або відмови в цьому (До заяви додаються: текст угоди; протокол засідання комітету кредиторів, на якому було прийняте рішення про укладання мирової угоди; список кредиторів із зазначенням їх реквізитів і суми заборгованості; зобов'язання боржника про відшкодування всіх витрат (мають на увазі першочергові вимоги); письмові заперечення кредиторів (якщо такі були).

2. Призначення судом дати розгляду мирової угоди і повідомлення про це сторони

3. Проведення засідання суду. На засіданні заслуховуються присутні кредитори

4. Подання до суду заяви про затвердження мирової угоди (протягом 5 днів з дня її підписання сторонами) [6, с. 63].

З'ясувавши економіко-правову сторону мирової угоди розглянемо, як саме укладання мирової угоди впливатиме на обліково-економічну складову підприємства? Зупинимось на окремих об'єктах бухгалтерського обліку.

Відстрочка платежу. Якщо заборгованість підлягає поверненню, тоді від боржника кредитор вимагатиме її погашення. Отже, першим із об'єктів обліку, який виникає в даному випадку є зобов'язання, яке виникає у боржника та дебіторська заборгованість – у кредитора. Дані об'єкти виникають внаслідок договірної діяльності між сторонами.

Наступним об'єктом обліку за мирової угоди є грошові кошти підприємства-боржника, повернення яких відстрочено кредитору. Так, підприємство-боржник отримує можливість відновити платоспроможність за

рахунок додаткового часу, а також реалізувати активи з метою вивільнення коштів для розрахунків. Зауважимо, що дані заходи можуть забезпечити розрахунки з кредиторами та відновлення платоспроможності у майбутньому.

Списання усієї суми боргу або його частини. Так, як і у першому випадку до виникнення неплатоспроможності і, як наслідок, банкрутства призводять події, які супроводжують зростанням заборгованості підприємства. В даній ситуації це збільшення буде об'єктом обліку.

У даній ситуації Г. Корнійчук схиляється до нормативної бази, а саме П(С)БО 11 «Зобов'язання», яке визначає наступне: «Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягало погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду». Подібне записано й в П(С)БО 15 «Дохід». Оскільки борг виник у рамках операційної діяльності, то її списують на рахунок 717 «Дохід від списання кредиторської заборгованості».

Отже, списання кредиторської заборгованості, або її частини у боржника супроводжується зростанням доходу. У кредитора ж списання цієї ж суми супроводжується виникненням сумнівної та безнадійної заборгованості або ж її списання за рахунок резерву сумнівних боргів.

За умови списання частини боргу дохід у боржника визнається у частині списаної заборгованості, інша частина підлягає обліку як у випадку з відстроченням (розстроченням) боргу. При коригуванні податку на додану вартість його сума сторнується (червоне сторно).

Розглянувши умови укладення мирової угоди зауважимо, що для підприємства у кризовому стані, на нашу думку, є найприйнятнішим варіант повного списання заборгованості, оскільки підприємство у цьому випадку отримує найбільше економічних вигід.

Наступна умова – обмін вимог кредиторів на активи або корпоративні права (права особи, частка якої визначається у статутному фонді (майні) господарської організації, що включають правомочність на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) цієї організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також іншої правомочності цієї особи, передбачені законом та статутними документами господарської організації [2, с. 78-79]. Свої корпоративні права особа може продати, подарувати чи передати у інший спосіб. І як зазначено в Листі Держкомпідприємництва від 19.11.2008 р. № 9780, мирова угода – документ, що свідчить про передачу права засновника (учасника) іншій особі на основі домовленості, спрямована на набуття, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків, та нотаріально посвідчена.

Проте як зазначено у ст. 1 Закону про банкрутство, мировою угодою є домовленість між боржником та кредитором (групою кредиторів) про відстрочення та (або) розстрочення платежів або припинення зобов'язання за угодою сторін (прощення боргів). Обов'язкові умови мирової угоди і умови, які до неї може бути включено, зазначено в частині четвертій ст. 37 Закону про банкрутство. І частиною четвертою ст. 37 Закону про банкрутство, зокрема, передбачено, що мирова угода може містити умову про обмін вимог кредиторів на активи боржника або на його корпоративні права. Але безпосередньо реалізація цієї норми є доволі проблематичною.

На думку С. Єфімова [2, с. 78-79] мирова угода, яка визначає передачу кредиторам (кредиторам) корпоративних прав боржника, що належать третім особам (тобто учасникам боржника), є, м'яко кажучи, сумнівною. І насправді така мирова угода повинна визнаватися недійсною. Мало того, суд, який своєю постановою затверджуватиме таку мирову угоду, фактично ухвалить рішення стосовно прав осіб, які не були стороною у судовій справі. А це вже щонайменше підстава для оскарження такої постанови суду. Отже, щодо корпоративних прав боржника то мирову угоду можна розглядати в контексті частини третьої ст. 29 Закону про держреєстрацію як нотаріально посвідчений документ про передання права засновника (учасника) іншій особі. Така операція правомірна лише у тому випадку, якщо корпоративні права боржника викуплені самим боржником, або якщо учасники боржника будуть залучені до участі в судовій справі та будуть учасниками мирової угоди.

Укладення мирової угоди щодо таких корпоративних прав на практиці є більш ймовірним. Адже боржник, який підписує мирову угоду, безпосередньо є власником корпоративних прав, а тому може самостійно укласти угоди. Проте укладення такої мирової угоди має наступні обмеження. Зокрема, враховується володіння боржником корпоративними правами інших учасників, так як вони користуються переважним правом купівлі частки (або її частини), що становить пропорцію до розміру своїх часток. Так, прецедентом до анулювання мирової угоди є відсутність згоди інших учасників від придбання корпоративних прав.

На практиці часто виникають проблемні питання пов'язані з нотаріальним посвідченням мирової угоди. Адже можливість нотаріального посвідчення такого документи прямо не передбачена в Інструкції про порядок вчинення нотаріальних дій нотаріусами України, затвердженій наказом Мін'юсту України від 03.03.2004 р. № 20/5. Отже, виникає ймовірність необхідності доведення нотаріусу віднесення мирової угоди до правочину, який за бажанням сторін можна нотаріально посвідчити. А те, що мирова угода є правомочним, однозначно визнається судами. Зокрема, це зазначається у п.12.4 Рекомендацій ВГСУ від 04.06.2004 р. № 04-5/1193 «Про деякі питання практики застосування Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Ще одним моментом, пов'язаним з обліковим механізмом регулювання мирової угоди є відображення витрат. Зокрема, за мирової угоди виникають, як правило, витрати на оприлюднення відомостей про процедури відновлення платоспроможності та банкрутства, витрати на виплату грошової винагороди арбітражному керуючому, відшкодування витрат арбітражного керуючого, пов'язаних з виконанням ним повноважень розпорядника майна, керуючого санацією або ліквідацією, витрати на проведення аудиту, на оплату інших послуг аудиторів, а також юристів, незалежних оцінювачів та інших експертів і спеціалістів.

Розглянувши ряд підходів авторів можемо підтримати позицію А. В. Битківської, яка пропонує витрати з відновлення платоспроможності групувати на субрахунок 978 «Витрати, пов'язані з процедурами відновлення платоспроможності»: 9781 Витрати на оплату судового збору; 9782 Витрати на оприлюднення відомостей

мостей про процедури відновлення платоспроможності; 9783 Витрати на оплату грошової винагороди арбітражному керуючому; 9784 Відшкодування витрат арбітражного керуючого; 9785 Витрати на оплату послуг сторонніх спеціалістів та експертів; 9786 Відшкодування витрат кредиторів [1].

В цілому, мирова угода дійсно є цивільно-правовою угодою, оскільки вона спрямована на набуття, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків. Але зважаючи на вказані ризики й обмеження, слід зазначити, що для того, аби мирову угоду дійсно можна було розглядати як документ про передання права засновника (учасника) іншій особі, вона повинна містити усі елементи звичайної угоди, яка передбачає передання корпоративних прав іншій особі. Тобто мирова угода повинна містити характеристику корпоративних прав і характеристику емітента корпоративних прав. А ще слід зазначити, що корпоративні права переходять до кредитора з моменту затвердження судом мирової угоди [2, с. 78-79].

Ми з'ясували, що обмін вимог кредиторів на активи або корпоративні права є досить складною процедурою. Дана умова відображає ще один правовий аспект функціонування мирової угоди.

За певних обставинах мирову угоду можна визнати недійсною. Зокрема, Т. Ноур [6, с. 64], розглядаючи подальші дії зауважує, що після ухвали суду, щодо визначення мирової угоди недійсною:

– поновлюється провадження у справі про банкрутство (зі стадії, на якій було укладено мирову угоду);

– в офіційному друкованому органі (газеті «Голос України» або «Урядовий кур'єр») публікується повідомлення про поновлення провадження у справі про банкрутство;

– відновлюються повноваження комітету кредиторів, арбітражного керуючого та інших учасників справи про банкрутство;

– відновлюються вимоги конкурсних кредиторів (у незадоволеному розмірі), за якими були надані відстрочка та/або розстрочка платежів або прощення (списання) боргів;

– вимоги кредиторів, які були задоволені в період дії мирової угоди, вважаються погашеними і сторони в первісний стан не повертаються, тобто отримані кредиторами гроші не повертаються.

Висновки з проведеного дослідження. Досліджуючи мирову угоду, можна зробити висновок, що це процедура досягнення домовленості між боржником та кредиторами щодо продовження строків сплати належних кредиторам платежів або щодо зменшення суми боргів. Також ми визначили обов'язкові та додаткові умови укладання мирової угоди. В ході дослідження визначили, які об'єкти обліку притаманні мировій угоді та як умови її укладання впливають на їх облікове відображення. На нашу думку найефективнішим є умова укладання мирової угоди зі списанням заборгованості, тому що таким чином неплатоспроможне підприємство матиме змогу відновити платоспроможність. Отже, мирова угода є одним зі шляхів відновлення платоспроможності.

1. Битківська А. В. Бухгалтерський облік витрат підприємства-боржника в процедурах відновлення платоспроможності та банкрутства / А. В. Битківська // «Молодий вчений». – № 4 (31). – 2016. – С. 12-19.

2. Єфімов С. Мирова угода як можливість передання корпоративних прав / С. Єфімов // Бухгалтерія. – 2009. – № 10 (841). – С. 78-79.

3. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» Верховна Рада України; Закон від 14.05.1992 № 2343-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>

4. Іорданов В. Укладаємо мирову угоду: процедура, умови, нюанси / В. Іорданов // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 43.

5. Кравчук Г. П. Мирова угода. Поняття та особливості укладання [Електронний ресурс] / Г. П. Кравчук. – 2009. – Режим доступу: http://bankruptcy.at.ua/publ/ekzamen/bankrutstvo/mirova_ugoda/9-1-0-265

6. Ноур Т. Мирова угода у справі про банкрутство / Т. Ноур // Бібліотека Баланс. Банкрутство. – 2005. – № 11. – С. 61-68.

7. Олевинский Э. Ю. Мировое соглашение [Електронний ресурс] / Э. Ю. Олевинский // «Черные дыры в российском законодательстве». – 2002. – № 3. – С. 257-286. – Режим доступу: <http://www.k-press.ru/bh/2002/3/olevinsky/olevinsky.asp>

8. Сгара Е. В. Використання інституту мирової угоди у процедурі банкрутства : автореф. дис... на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / Е. В. Сгара. – Донецьк, 2005. – 17 с.

9. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.

E-mail: lena.zelenina@ukr.net

УДК 331.101.262

Ходаківський Є.І.

доктор економічних наук, професор,
директор НІІ економіки та агробізнесу,
Житомирський національний агроекологічний університет

Плотнікова М.Ф.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри інноваційного підприємництва
та інвестиційної діяльності,
Житомирський національний агроекологічний університет

Мосієнко О.В.

здобувач,
Житомирський національний агроекологічний університет

ГЕШТАЛЬТИ ГУДВІЛУ В КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВ

Всесвіт побудований на основі закону єдності та боротьби протилежностей, що символізує й провокує рух і розвиток систем. Стійкість систем забезпечується за рахунок багатоманітності видів та функцій елементів – багато організмів забезпечують виконання однієї функції цілісної системи, її багатofункціональності, формування простору на основі хвильових процесів передачі енергії, інформації та їх трансформації в просторі та часі, що визначає стан та розвиток систем. Розглянуто основні складові гудвілу як цілісно холістично стійкої та предметно орієнтованої системи, що визначає як економічну, так соціально-екологічну результативність корпоративних підприємств. Наразі сформовано теоретико-методологічні підходи до трактування категорії гудвіл та розроблено управлінські підходи до формування соціально-відповідального бізнесу корпоративних підприємств через запровадження методів холізму, цілісності та стійкості систем. Окреслено інструменти управління та результати реалізації екологічно відповідального бізнесу корпорацій.

Ключові слова: гудвіл, корпоративне управління, холдингові підприємства, холізм, стійкість, цілісність.

ГЕШТАЛЬТЫ ГУДВИЛА В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНІИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ходаковський Е.І., Плотникова М.Ф., Мосієнко О.В.

Вселенная построена на основе закона единства и борьбы противоположностей, что символизирует и провоцирует движение и развитие систем. Устойчивость систем обеспечивается за счет многообразия видов и функций элементов – много организмов обеспечивают выполнение одной функции целостной системы, ее многофункциональности, формирование пространства на основе волновых процессов передачи энергии, информации и их трансформации в пространстве и времени, что определяет состояние и развитие систем. Рассмотрены основные составляющие гудвилла как целостно холістично устойчивой и предметно ориентированной системы, что определяет как экономическую, так и социально-экологическую результативность корпоративных предприятий. В настоящее время сформированы теоретико-методологические подходы к трактовке категории гудвил и разработаны управленческие подходы к формированию социально-ответственного бизнеса корпоративных предприятий через внедрение методов холизма, целостности и устойчивости систем. Определены инструменты управления и результаты реализации экологически ответственного бизнеса корпораций.

Ключевые слова: гудвилл, корпоративное управление, холдинговые предприятия, холизм, устойчивость, целостность.

GUDSTALS OF GOODWILL IN CORPORATE MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Khodakovsky Ye., Plotnikova M., Mosienko O.

The main components of goodwill as a holistic, stable and subject-oriented system are considered, which determines both the economic and the social and environmental performance of corporate enterprises. At present, theoretical and methodological approaches to the treatment of the category of goodwill have been formed. Management approaches to the formation of socially responsible business of corporate enterprises through the introduction of methods of holism, integrity and stability of systems are developed. Management instruments and results of implementation of environmentally responsible business of corporations are defined. Using the methodological apparatus of synergetics and synteletics given advancements in the psychology of management based on sociointegration, psychoinformatics, gestalt, behaviour, psychotherapy, praxeology and technology of geshtalt: the formation of Providence. Presents of the concept of human-ethical and humanistic principles of management based on scientific research scientists.

Keywords: goodwill, corporate governance, holding enterprises, holism, stability, integrity.

Постановка проблеми. Об'єктивною складовою гудвілу є немайнове благо, під яким розуміють результати інтелектуальної, творчої діяльності. В Україні відповідно до ч. 1 ст. 201 ЦК особистими немайновими благами, які охороняються законодавством, є: здоров'я, життя; честь, гідність і ділова репутація; ім'я (найменування); авторство; свобода літературної, художньої, наукової і технічної творчості; а також інші блага, які охороняються цивільним законодавством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Гудвіл розглядається у світлі певних прав на об'єкти нематеріальної природи, які можуть бути віддільні або невіддільні від окремої фізичної або юридичної особи. Одна група вчених зазначає, що такі активи є невіддільними від підприємства (Г. В. Циганенко [1], Г. В. Корчемлюк, І. Л. Литвинчук [2]), а інші дослідники говорять про можливість їх ідентифікації та класифікації (Н. С. Пугачова [3]). Невирішені частини проблеми. Відсутність системного підходу до активізації внутрішнього потенціалу суб'єктів ринкових відносин через реалізацію ними інтелектуально-інформаційних підходів в управлінні через механізм гудвілу.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення та обґрунтування ролі гештальту в формуванні системи менеджменту та управління корпоративного вартістю гудвілу з точки зору її цілісності, холізму, стійкості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз сучасної літератури засвідчує, що науковці широко вживають термін «гудвіл» та тлумачать його дуже суперечливо. Наразі не існує загальноприйнятого визначення поняття. В загальних рисах цей термін трактується як репутація, повага, респектабельність та висока оцінка компанії та її продукції. У тлумачному словнику з інтелектуальної власності гудвіл взагалі трактується як будь-яка перевага, отримана його власником у процесі здійснення ним господарської діяльності.

Автори виділяючи значення гудвілу як нематеріального активу, що характеризує найвищий рівень ринкової діяльності підприємств. Нематеріальність безумовно найкраще виразити ідеальним образом – гештальтом. При цьому з загальних рис гештальтології ми намагаємося виразити матеріальний принципи холізму, тобто стійкості всієї системи. Якщо розглядати гудвіл, його наявність, присутність, з цієї позиції, то слід говорити, в першу чергу, про джерела зовнішньої інформації, тобто про тих, хто здійснює оцінку [4–10]. При цьому буде використовуватися реклама, різноманітні акції та PR-кампанії, які мають на меті привернути увагу споживачів та контрагентів та позитивно вплинути на власну ділову репутацію.

Фактично, гудвіл у вартісному вираженні – це та сума, яку покупець підприємства готовий заплатити понад балансової вартості його активів. Існування такої різниці обумовлено емерджентністю – характеристикою підприємства як системи, тобто незводністю властивостей системи до суми властивостей її елементів [8–10]. Усі позитивні або негативні обставини, пов'язані з іміджем фірми – фірмове найменування, географічне положення, особливості збуту і

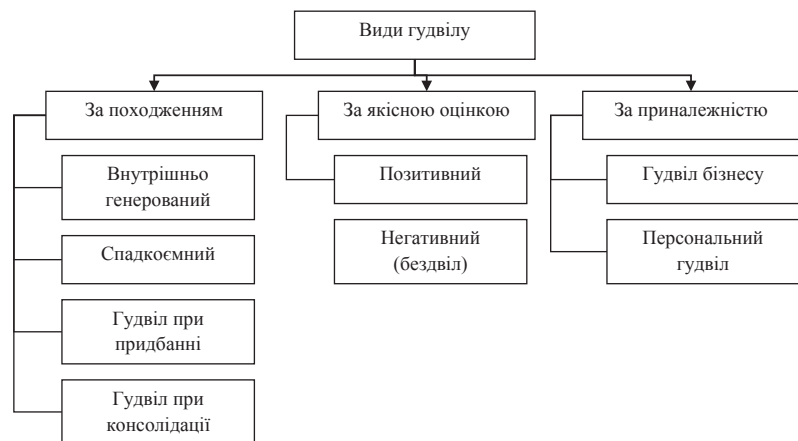


Рис. 1. Класифікація гудвілу

Джерело: сформовано на основі [3, с. 154]

постачання, використання ноу-хау у виробничому процесі й управлінських ноу-хау в процесі маркетингу є елементами, які формують вартість гудвілу. Гудвіл класифікують за багатьма ознаками (рис. 1), найпоширенішими з яких є ознака походження, якісна оцінка (арифметичне значення) та приналежність.

На нашу думку, виходячи з емерджентності системи, синергетично-гештальтного підходу, в ознаки (до видів гудвілу) слід віднести цілісний, холістичний гудвіл як наслідок конгломерації (диверсифікації об'єкту) фінансового важеля, соціально-відповідального та висококогнітивного гудвілу. При формуванні корпоративних структур холдингового типу «добре обличчя» гудвілу створюється не лише в бізнес-середовищі, а, в першу чергу, – соціальному, через яке переходить в ринкове чи навпаки. Розробляючи гештальт-дерево успішної корпорації (підприємств, холдингів) його «стовбуором» ми визначили соціальне насичення корпоративних структур та їх екологічну сертифікацію. Конкретизуємо сутність таких джерел гудвілу компанії як соціальна відповідальність та екологічність бізнесу. Соціальна відповідальність є інструментом підвищення репутації підприємства, довіри з боку суспільства, інвестиційної привабливості, капіталізації та конкурентоспроможності підприємств, досягнення їх стійкого розвитку за соціальним, економічним і екологічним напрямками. У світовій практиці соціальне підприємництво існує у наступних формах: діяльність неприбуткових організацій, дохід яких спрямовується на вирішення соціальних проблем; бізнес-підприємства з соціальною місією, які питання фінансового успіху відсувають на другорядний план, порівняно із досягненням соціального ефекту; громадські фонди, які впроваджують соціальне підприємництво як інноваційну підприємницьку діяльність задля соціальних перетворень в суспільстві та громадах. За визначенням фахівців Національного інституту стратегічних досліджень, сучасна організація може бути визнана соціально відповідальною, якщо її діяльність відповідає наступним критеріям: добросовісна сплата податків, виконання вимог міжнародного, державного, регіонального законодавства; виробництво та реалізація якісної продукції; реалізація корпоративних програм підвищення фаховості співробітників; реалізація кор-

поративних програм з охорони та зміцнення здоров'я співробітників; реалізація корпоративних програм морального стимулювання персоналу; реалізація благодійних і спонсорських проектів; участь у формуванні позитивної суспільної думки про бізнес. Аналіз практики успішних українських компаній дозволяє виділити такі напрямки розвитку соціально відповідального бізнесу: забезпечення належних умов для здобуття базової освіти; покращення рівня медичного обслуговування населення; розбудова інфраструктури села; збереження навколишнього середовища; впровадження енергозберігаючих новітніх технологій на виробництві [4–5]. Узагальнююче схематичне відображення чинників гальмування розвитку соціально відповідального бізнесу, інструментів подолання гальмуючого впливу та очікуваних результатів наведено на рис. 2. Екологічність становить основу сучасного іміджу і комерційного успіху компаній. Своєю участю у покращенні екології країни підприємці можуть зробити набагато більше для здорового майбутнього країни та її жителів. Водночас, позиціонування компанії як орієнтованої не безпечно господарювання та ощадливе ресурсовикористання виступає важливою складовою підвищення її гудвілу.



Рис. 2. Управління практикою поширення соціально-відповідального бізнесу

Джерело: сформовано на основі [3, с. 177]

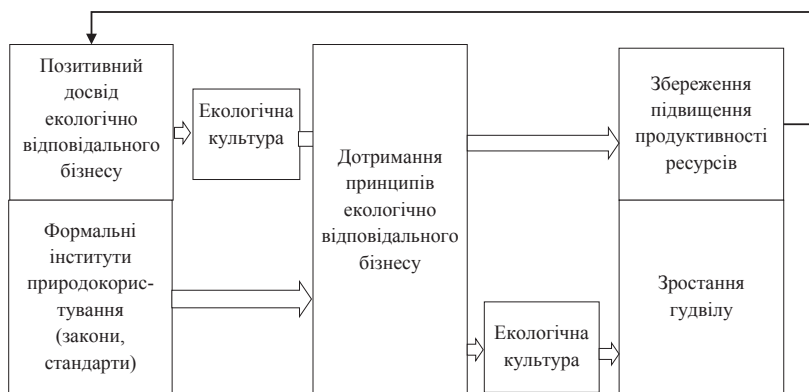


Рис. 3. Інструменти управління та результати реалізації екологічно відповідального бізнесу корпорацій

Джерело: сформовано на основі [3, с. 179]

Останнім часом українські компанії дедалі більшу увагу приділяють екологічній спрямованості свого бізнесу. Необхідність вибору такого напрямку розвитку була усвідомлена в результаті поширення зовнішньоторговельних зв'язків з країнами, що мають високу екологічну культуру. Обмеженість доступу на ринки цих країн української продукції з низькими екологічними якість змусила підприємців змінювати виробничі технології, сертифікувати продукцію та процеси її створення. Багато українських компаній запровадили у свою діяльність проект «Зелений офіс», націлений на технології матеріало- та енергозбереження в офісній праці. Але, наприклад, для металургійного комбінату обмеження екологічної відповідальності виключно проектом «зелений офіс» виглядатиме як фарс. Тому важливо обирати такі напрямки екологізації бізнесу, які найбільшою мірою даватимуть корисний ефект. Значне місце в екологічно відповідальному господарюванні має відводитися «духу закону» (рис. 3).

Особливого значення така стратегія компанії набуває у сфері аграрного бізнесу, де основний фактор виробництва – земля – має природне походження.

Основний негативний вплив господарської діяльності на стан земельних угідь пов'язаний із зростанням рівня розораності угідь, залученням до обробки ділянок, схильних до водної та вітрової ерозії; інтенсивним механічним впливом на ґрунт під час обробки угідь, що призводить до ущільнення ґрунтового покриву, втрати природної структури ґрунту; застосуванням агрохімічних засобів, які руйнують природну мікрофлору, змінюють рН середовище ґрунту; виснаженням ґрунтів через неправильні сівозміни та недостатнє внесення необхідних поживних речовин; зміною агроландшафтів, що обумовлює зміну рівня ґрунтових вод, заболочування чи пересихання земельних ділянок; неправильним зберіганням та переробкою побічних продуктів тваринництва, що є причиною забруднення угідь та водойм. Крім того, господарська діяльність може зумовити порушення ареалів існування тварин та рослин, шляхів їх міграції і способів розповсюдження. Ведення екологічно свідомого агробізнесу передбачає дотримання існуючих нормативних вимог у сфері природозбереження, застосування оптимальних агротехнологій, які забезпечують відновлення використаного природного потенціалу, обмеження рівня інтенсивності природо-користування відповідно до здатності природно-ресурсного комплексу території до самовідновлення. Мотиватором дотримання принципів екологічно безпечного господарювання, поряд із формальними нормативно-правовими актами, має стати екологічна культура компаній.

Висновки з проведеного дослідження. Стійкість, цілісність, холистичність всієї системи корпоративного управління визначає її соціальне насичення та екологічні стандарти. Дуже складно організувати тотальний контроль за дотриманням цих законів. Це означає, що у сфері екологічної відповідальності неможливо досягти бажаного результату, користуючись лише «буквою закону». Для прискорення формування адекватної екологічної

культури не тільки стосовно продукції, але й стосовно бізнесу в цілому корпораціям необхідно надати деякий імпульс. На нашу думку, таким поштовхом може слугувати створення національного рейтингу екологічно відповідального бізнесу. Присвоєння відповідного місця у рейтингу неодмінно буде відображатися на рівні гудвілу компанії та стимулюватиме менеджмент компанії докласти зусиль для його підвищення.

1. Циганенко Г. В. Інвестиційно-інноваційний розвиток акціонерних товариств в контексті корпоративного управління / Г. В. Циганенко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2007. – № 3 (41). – С. 248–254.

2. Корчемлюк А. І. Гудвіл корпоративних підприємств [Текст] : монографія / А. І. Корчемлюк, І. Л. Литвинчук, Г. В. Циганенко ; за ред. д-ра екон. наук, проф., засл. діяча науки та техніки України Ходаківського Є. І. – Житомир : Євенок, 2013. – 160 с.

3. Геитальти соціально-економічних систем Житомир: Вид-во «Рута», 2016. – 226 с.

4. Плотнікова М. Ф. Інноваційно-інвестиційна практика сільського розвитку як стійкої суспільно-економічної системи / М. Ф. Плотнікова // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016, В. 17, Ч. 3. – С. 50–54.

5. Плотнікова М. Ф. Соціократія як інструмент управління розвитком сільських територій / М. Ф. Плотнікова // Вісник ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. Серія Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 141–152.

6. Плотнікова М. Ф. Принципи та механізми розвитку сільських територій / М. Ф. Плотнікова // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – № 3 (03). – С. 76–81.

7. Ходаківський Є. І. Формування системи розвитку сільських територій на засадах підприємництва, саморегулювання та державного управління / Є. І. Ходаківський, Т. М. Ратошнюк, Л. Л. Капітула, М. Ф. Плотнікова // Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка. – 2016. – № 25. – С. 158–170.

8. Іванюк О. В. Інтелектуальна власність : навч.-наочн. посіб. / О. В. Іванюк, І. Л. Литвинчук. – Житомир : В. Б. Котвицький, 2014. – 163 с.

9. Литвинчук І. Л. Управління економічними ризиками корпоративних підприємств в агробізнесі : монографія / І. Л. Литвинчук, В. П. Якобчук. – Житомир : ЖНАЕУ, 2012. – 160 с.

10. Bogoyavlenska Yu. Innovational investment development vector of rural territories / M. Plotnikova, Yu. Bogoyavlenska // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. – 2014. – Vol. 36, № 2. – P. 382–393.

E-mail: mfplotnikova@gmail.com

УДК 332.14.(477.82)

Андрощук І.В.кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
Луцький національний технічний університет**Бондарчук Л.Ф.**кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
Луцький національний технічний університет**Дубинчук Л.І.**аспірант,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ТА ПРОГРАМ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті дано аналіз стану організації інтегрованого управління. Розглянуто поводження з твердими побутовими відходами у Волинській області. Основним завданням статті є створення виробничих комплексів з переробки, утилізації твердих побутових відходів (ТПВ). А це дозволить вирішити ряд соціально-екологічних проблем.

Ключові слова: інтегроване управління, утилізація, тверді побутові відходи, інвестиційні проекти, розвиток, регіональна економіка.

ВНЕДРЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ПРОГРАММ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВНАЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ВОЛЫНСКОЙ ОБЛАСТИ

Андрощук И.В., Бондарчук Л.Ф., Дубинчук Л.И.

В статье дан анализ состояния организации интегрированного управления. Рассмотрено поведение с твердыми бытовыми отходами у Волынской области. Главным заданием этой работы является создания производственных комплексов переработки, утилизации твердых бытовых отходов (ТБО). А это позволит решить ряд социально-экологических проблем.

Ключевые слова: интегрированное управление, утилизация, твердые бытовые отходы, инвестиционные проекты, развитие, региональная экономика.

THE INTRODUCTION OF INVESTMENT TECHNOLOGIES AND PROGRAMS IS AN IMPORTANT COMPONENT OF THE DEVELOPMENT OF A REGIONAL ECONOMY IN THE VOLYN REGION

Androshchuk I., Bondarchuk L., Dubynchuk L.

This article is dedicated to the aim of the project is analysis of the state of organization of integrated solid waste management and utilization in Volyn Oblast. The main objective of this works recommendations on construction of production complexes that will solve the problem of recycling, processing and utilization of solid domestic waste (SDW), which in its turn will be an instrument for solving the following social and ecological problems.

Keywords: integrated management, utilization, solid waste, investment projects, development, regional economy.

Постановка проблеми Територія, яку охоплює проєкт складається з 4 районів: Шацький район, Любомльський, Старовижівський та Рагнівський райони. Загальна площа регіону займає 3415, 5 км² (% території області), на якій розміщено 24 населених пункти. Територія регіону характеризується високим рекреаційним потенціалом. З метою кращого збереження і використання унікальних рекреаційних ресурсів в 1983 р. Постановою КМУ створено Шацький національний природничий парк, площа якого на даний час становить 49 тис га. Шацький національний природничий парк – один з найперспективніших природоохоронних об'єктів України. Це підтверджується включенням його у Світову Мережу Біологічних Резерватів, а також входженням до складу Міжнародного Біосферного резервату «Західне Полісся». Мальовнича природа районів, в яких реалізу-

ється проєкт, створила багато місць, які є привабливими для розвитку туристично-рекреаційних зон, розвитку зеленого туризму. Шацьке поозер'я є найпопулярнішим рекреаційним регіоном Волині. Саме тут сконцентрована велика кількість баз відпочинку, спортивно-оздоровчі табори, стаціонари наукових установ.

Специфіка регіону – аграрно-промислова. Регіон багатий на ряд корисних копалин. Основними напрямками розвитку господарського комплексу району є розвиток сільськогосподарського виробництва, переробної та деревообробної галузей, промислового виробництва. Створені сприятливі умови для розвитку інших галузей економіки регіону.

Територія, на якій реалізується проєкт, межує з Республікою Білорусь, Республікою Польща. На кордонах регіону розташовано 6 пунктів переходу (авто- і заліз-

ничні) та міжнародних пунктів пропуску. Планується відкриття Спрощеного пункту пропуску громадян з Білоруссю – Хрипськ – Дубок. Виготовлено проектно-кошторисну документацію на будівництво автопереходу з Республікою Польща – Адамчуки – Збережжя, термін закінчення будівництва 2012 р. (Шацький район).

Через територію районів, де буде реалізовуватися проект, проходять автомагістралі міжнародного значення: М 19 Домонове – (на Брест) – Ковель – Чернівці – Мамалига (на Кишинів), Київ – Варшава, Володимир-Волинський – Брест, а також залізничне сполучення з містами Холм (Польща), Брест (Білорусь), Київ – Брест, Ковель – Брест (Білорусь).

Регіон слід розглядати як територію, яка постійно генерує свій економічний розвиток, спираючись на особливості і потреби локальної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні теоретично-методичні питання щодо поводження з твердими побутовими відходами розроблялися в роботах Андрощука І. В. [2], Бондар Л. І. [3], Борщевського П. П., Буна Е., Данилишина Б. М., Дорогунцова С. І., Качинського А. Б., Лимаренка В. О., Міщенко В. С., Мельника Л. Г., Хенса Л., Шевчука В. Я. та ін. Значний вклад у розробку питань визначення еколого-економічних пріоритетів природоохоронної діяльності при поводженні з відходами, у тому числі з ТПВ, а також у науково-методичне та нормативно-правове забезпечення відповідної діяльності внесли своїми працями Вашкулат М. П., Вілсон Д., Горлицький Б. О., Дрейер А. А., Манелис Б. Г., Міщенко В. С., Маторін Є. І., Никольський К. С., Сігал І. Я., Стольберг Ф. В. та ін.

Формування цілей статті є рекомендація по створенню виробничих комплексів з переробки, утилізації полімерних побутових відходів (ППВ), що в свою чергу дасть можливість для вирішення ряду соціально-екологічних проблем рекреаційних територій, запобігання накопиченню ППВ, обмеження їх шкідливого впливу на навколишнє природне середовище, забезпечення стабільного розвитку, чистоти регіону та здоров'я населення за рахунок:

- впровадження сучасних технологій, обладнання, устаткування та потужностей для переробки, які зменшують шкідливий вплив даної категорії відходів на довкілля, а також створення сприятливих умов виробникам та інвесторам для практичного розв'язання проблем раціонального використання відходів;

- зменшення обсягів утворення та накопичення полімерних побутових відходів та розширення масштабів їх використання;

- створення цілісної системи поводження з ППВ на території районів, впровадження технологій сортування і первинної обробки полімерних побутових відходів (ПЕТ-пляшки), скорочення обсягів захоронення відходів на полігоні, отримання максимального виходу продукції у вигляді і стандартної вторинної сировини в ланцюзі рециклінгу.

Вклад основного матеріалу Розвиток регіону як рекреаційної зони з кожним роком збільшує потік «неорганізованих» відпочиваючих, що в свою чергу створює чимало проблем для місцевого населення, виконавчої та законодавчої влади на місцях. Одна із них – це накопичення твердих побутових відходів, що призводить до порушення екологічного балансу в населених пунктах району та забруднення довкілля в цілому.

Відповідно до ст. 21 Закону України «Про відходи», ст. 15 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» керуючись ст. 33 Закону України «Про місцеве самоврядування», реалізуючи державну політику України у галузі охорони навколишнього природного середовища, з метою обмеження негативного впливу відходів на довкілля та здоров'я людини, враховуючи сучасний стан економіки району та перспективи її соціального та економічного розвитку, виконками районних рад пропонують в межах проекту створення цільових груп комунального господарства на території Шацького, Любомльського, Старовижівського та Ратнівського районів для запровадження інноваційних механізмів збору, вивозу, складування, побутових відходів для подальшої їх утилізації та переробки.

Керуючись існуючою нормативно-правовою базою у сфері поводження з відходами Держжитлокомунгосп розробив, а Кабінет Міністрів України Постановою № 265 від 04.03.2004 року затвердив Програму поводження з твердими побутовими відходами в Україні, яка викладає напрямки розвитку української системи поводження з ТПВ на період до 2020 років. Ця програма сформувала базис для розробки Національної стратегії поводження з ТПВ в Україні, яка доповнює Програму та містить всебічну схему розвитку систем поводження з ТПВ в Україні в довгостроковій перспективі.

Основна мета Національної стратегії поводження з ТПВ в Україні полягає в зменшенні обсягів утворення та негативного впливу всіх видів ТПВ, а, відповідно, в забезпеченні стабільного розвитку, чистоти українських міст та здоров'я населення [1, с. 27].

В свою чергу, мета проекту «Розробка та впровадження системи роздільного збору побутових полімерних відходів у рекреаційних зонах прикордонних територій Волинської області (Шацький, Ратнівський, Старовижівський, Любомльський райони) з метою подальшої їх утилізації» полягає в створенні цілісної системи поводження з ППВ (полімерні побутові відходи) на території районів, впровадженні технології сортування і первинної обробки твердих побутових відходів, скороченні обсягів захоронення відходів (ППВ) на полігоні, отриманні максимального виходу продукції у вигляді стандартної вторинної сировини в ланцюзі рециклінгу, переведенні процесів збору, захоронення та переробки сміття з витратних в прибуткові статті.

Головні завдання :

- визначення основних напрямів у сфері поводження з побутовими полімерними відходами як складової державної політики у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки;

- розробка заходів щодо ведення реєстрів місць накопичення полімерних побутових відходів та ведення реєстрів збору, оброблення та переробки відходів;

- поетапного запровадження системи роздільного збору полімерних побутових відходів;

- оновлення існуючого парку спеціалізованого обладнання (контейнери та сміттєвози);

- широке залучення місцевої громади до вирішення проблемних питань поводження з відходами;

- започаткування ЕКО-освітніх програм на місцевому радіо та друкованих засобах інформації;

– проведення агітаційної роботи серед мешканців «Від дверей до дверей» за тематикою – «Українці – гаранти чистого довкілля»;

– проведення ЕКО-освітніх навчальних акцій в дитсадках, школах, інших навчальних закладах та виробничих об'єктах;

– створення місцевої інформаційно-аналітичної системи управління поводження з полімерними побутовими відходами.

За оцінками фахівців, людина утворює в рік до 250 кг побутових відходів. У середньостатистичному сміттєвому баку пластмасові відходи займають близько 14-20 %.

Класичний шлях видалення відходів (контейнер – сміттєвоз – полігон) сьогодні неефективний і, крім того, потенційно небезпечний, оскільки навіть ретельно оброблене і пересипане ґрунтом звалище є джерелом «звалищного газу», стимулюючи парниковий ефект; джерелом забруднення ґрунтових вод фільтратом: речовин, що не піддаються органічному розпаду (ППВ). Крім того, у зв'язку з майбутнім поступовим виснаженням природних ресурсів, набуває особливого значення максимальне використання вторинної сировини, видобутої з ППВ.

Існуючий світовий і вітчизняний досвід доводить, що знищення і переробка полімерних побутових відходів стають серйозною екологічною проблемою, яка в значній мірі може бути вирішена роздільним збиранням відходів, їх сортуванням, рециклінгом (вторинним використанням), створенням ефективних і безпечних систем їх переробки.

Модернізація санітарного очищення районів на стадії збору і транспортування ППВ пов'язана з організацією муніципальних потоків відходів, що не змішуються, в житловому і нежитловому секторі регіону з метою залучення відходів нежитлового сектора в масштабне, технологічно безпечне сортування для отримання цінних продуктів.

Ефективність сепарації, що характеризується видобуванням на сортувальній установці цінних компонентів, і собівартість отримуваної продукції, істотно залежить від якості сировини, що залучається до сортування.

Селективний покомпонентний збір у населення відходів споживання (макулатура, текстиль, пластмаси, склотара, метали та ін.) практикується в багатьох країнах, що запобігає попаданню в ТПВ ряду цінних компонентів, що переробляються або використовуються повторно.

Проблеми, що мають місце у сфері поводження з побутовими відходами, потребують невідкладного розв'язання та фінансування заходів як на державному, так і на місцевому рівнях. Питання інвестування цієї сфери повинне вирішуватись комплексно за рахунок усіх можливих джерел фінансування (державний і місцеві бюджети, кошти підприємств (за їх згодою), які забезпечують санітарне очищення населених пунктів).

З цією метою згідно даного локального проекту в районах реалізації проекту на базі існуючих комунальних підприємств планується створити цільові робочі групи, які б займалися питаннями аналізу, планування та організації збору та заготівлі полімерних побутових відходів з метою вилучення даного виду відходів із загального об'єму ТПВ та подальшої їх переробки на місцевому рівні.

Необхідно відмітити, що запропонований проект відповідає змісту загальної концепції розвитку території.

В районах реалізується регіональна економіко-екологічна програма «Стратегія розвитку Волинської області на період до 2020 року», затверджена рішенням обласної ради від 30.04.2015 р. № 598, в якій окремим розділом передбачається будівництво полігонів ТПВ та проведення рекультиваци існуючих сміттєзвалищ. Проте заходи вищезазначеної Програми не в повній мірі вирішують проблему утилізації ТПВ, а особливо збирання ППВ, їх сортуванням, створенням ефективних та безпечних систем переробки, вторинним використанням. В зв'язку з цим щорічно рішеннями районних рад вищезазначених районів затверджені Програми економічного та соціального розвитку, в яких розглядають проблеми навколишнього середовища, зокрема засміченість територій твердими побутовими відходами, відсутність спеціалізованих засобів їх збору, вивезення та переробки. В цих програмах заплановано поновлення основних фондів житлово-комунальних підприємств, придбання спеціалізованої сміттєзбиральної техніки (автомобілів), надання субвенції з районного бюджету селищним радам для вирішення цих завдань, налагодження ефективної системи збору та вивезення та переробки ППВ. Також в районах прийнята місцева екологічна програма та районний фонд охорони природи до 2020 року, затверджена рішенням районних рад [2, с. 33].

Проектом передбачається реалізація принципів соціальної мобілізації громади населених пунктів районів, які будуть приймати участь в реалізації проекту для вирішення нагальних соціально-екологічних проблем. В ході реалізації проекту буде створена ініціативна група з числа громади населених пунктів, які вказані в проекті, основним завданням якої буде допомога в реалізації проекту. Трудовий внесок її полягатиме в проведенні агітаційної роботи серед мешканців акції «Від дверей до дверей» за тематикою «Українці – гаранти чистого довкілля».

Проектом передбачається проведення ряду заходів на висвітлення проблем у галузі утилізації та поводження з полімерними побутовими відходами серед громад, представників органів місцевого самоврядування тощо [3, с. 123].

Проведення 4 семінарів під час реалізації проекту для представників органів місцевого самоврядування по проблемі управління та поводження з твердими побутовими відходами зокрема з полімерними побутовими відходами, дотримання нормативно-правової бази їх збору та утилізації.

Проведення загальних сільських та селищних сходів та зборів громад населених пунктів, які залучені до проекту з метою висвітлення проблеми управління та поводження з твердими побутовими відходами зокрема з полімерними побутовими відходами.

Проведення екоосвітніх навчальних акцій щодо збору та утилізації полімерних побутових відходів в дитсадках, школах, інших навчально-освітніх закладах та виробничих об'єктах.

Створення місцевої інформаційно-аналітичної системи управління поводження з полімерними побутовими відходами.

Для вирішення проблем проекту передбачається проведення реконструкції та будівництво майданчиків для сміттєзбірних контейнерів та підвищення ефективності роботи комунальних підрозділів.

Матеріали та обладнання планується закупляти за кошти гранту, а монтажні роботи (щодо обладнання майданчиків), інформаційне забезпечення та просвітницько-агітаційна робота – за кошти органів місцевого самоврядування.

Наступним етапом впровадження даного проекту є демонстрація його інтеграції з попередніми проектами та заходами, які проводилися в районах реалізації проекту.

Проектна група на основі досвіду по створенню комунального господарства на території Світязької сільської ради, Програма добросусідства «Польща – Білорусь – Україна», участь у проектах Любомльської районної ради: Проект Європейського союзу «Підтримка розвитку транскордонного підприємництва» (2007); проект у Всеукраїнському конкурсі проектів та програм розвитку місцевого самоврядування «Впровадження автоматизованої системи електронного документообігу як складової районної системи інформаційно-аналітичного забезпечення (СІАЗ) органів місцевого самоврядування району та органів виконавчої влади» (2007); кошторис якого складає 136 тис. грн. (100 тис грн. з державного, а 36 – з районного). В Ратнівському районі було розроблено проект «Облаштування постійного місцевого пункту пропуску «Гута», який пройшов відбір профільними міністерствами та був включений до проекту державної програми розвитку транскордонного співробітництва. В районі протягом 2006-2007 рр. реалізовувався проект «Розробка механізму безоплатної передачі в комунальну власність об'єктів соціальної сфери, житлового фонду, а також внутрігосподарських меліоративних систем колективних сільськогосподарських підприємств, що не підлягали паюванню в процесі реорганізації цих підприємств та передані на баланс правонаступників» за участі Саскачеванського торговельно-експортного партнерства (СТЕП), що діє від імені Міністерства сільського господарства та продовольства Канади – Управління реабілітації прерійних земель (МСПК-УРПЗ). 2007 році в районі активно реалізовується проект українсько-швейцарської програми «Здоров'я матері і дитини», в рамках якого медичні заклади району отримали медикаменти та медичне обладнання.

Для реалізації проекту буде створена постійно діюча робоча група у складі

- керівник проекту здійснює загальне управління проектом;
- координатор проекту здійснює координацію роботи всіх організацій-партнерів проекту;
- бухгалтер проекту забезпечує бухгалтерську здатність в ході виконання проекту.

1. Удосконалення системи управління відходами в Україні в контексті європейського досвіду / В. С. Міщенко, Г. П. Виговська, Ю. М. Маковецька, Т. Л. Омеляненко. – К.: «Лазурит-Поліграф», 2012. – 27 с.

2. Андрощук І. В., Крюков В. Л. Зведений звіт про стан організації інтегрованого управління та поводження з твердими побутовими відходами в м. Луцьку та Волинській області // Луцьк – Київ. – Бюро економічного менеджменту та правових досліджень / ВСЕОМ, 2015. – 33 с.

3. Бондар Л. І. Системи поводження з твердими побутовими відходами в українських містах, роль міського населення в роздільному зборі сміття та рекомендації для органів місцевого самоврядування у містах / Л. І. Бондар, Л. І. Полтораченко // Аналітичне дослідження, виконане в рамках проекту ПРООН «Муніципальна програма врядування та сталого розвитку (проект)». – К., 2011. – 123 с.

E-mail: Eleena7984@gmail.com

Висновки. В результаті реалізації проекту передбачається досягнення помітних соціальних та економічних ефектів, котрі дадуть змогу значно покращити умови життя та соціального обслуговування мешканців територій, на яких буде реалізовуватися проект, зокрема безпосередніми продуктами втілення проекту будуть:

- забезпечення стабільного розвитку чистоти населених пунктів та здоров'я населення;
- створення цілісної системи поводження з полімерними побутовими відходами на території районів;
- впровадження технологій сортування та первинної обробки твердих побутових відходів;
- скорочення обсягів захоронення відходів на полігоні;
- отримання максимального виходу продукції у вигляді стандартної вторинної сировини;
- переведення процесів збору, захоронення та переробки сміття з витратних у прибуткові статті.

Економічний ефект від реалізації проекту (зменшення витрат на утилізацію полімерних побутових відходів та отримання цінної вторсировини) становитиме 450 тис. грн. на рік. Реалізація зазначеного проекту дасть можливість активно залучити громадськість даних населених пунктів до широкого впровадження ресурсозберігаючих технологій; створення позитивного іміджу за рахунок покращення санітарно-гігієнічних та санітарно-епідеміологічних умов населеного пункту; поширення таких ідей іншими громадами населених пунктів.

Передбачення сталості результатів проекту визначається як:

- фінансова сталість:
- передбачення продовження реалізації подібних заходів і їх поширення на території інших адміністративних одиниць районів та суміжних держав (Білорусь, Польща) з залученням коштів відповідних органів місцевого самоврядування і підприємницьких структур;
- підвищення ефективності системи управління та поводження з полімерними побутовими відходами дозволить зменшити витрати місцевого бюджету на дотування комунальних підприємств і спрямувати вільні кошти в інші важливі сфери життя громади.
- інституційна сталість:
- реалізація проекту позитивно вплине на розвиток комунальної інфраструктури шляхом покращення якості надання послуг;
- як результат реалізації проекту передбачається надання консалтингових послуг в сфері поширення досвіду на інші аналогічні об'єкти.

НОТАТКИ