ISSN 2415-8801

Інтелект XXI

№ 1 ‘2018

УДК 005.336.4

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЇ»

№ 1
2018

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** *доктор економічних наук, професор*
Бернат Томаш – *доктор, професор (Польща)*
Бутнік-Сіверський Олександр Борисович – *доктор економічних наук, професор*
Єрмошенко Микола Миколайович – *доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України*
Киричок Петро Олексійович – *доктор технічних наук, професор*
Корінько Микола Данилович – *доктор економічних наук, професор*
Міненко Михайло Анатолійович – *доктор економічних наук, професор*
Мусіна Аміна Аміржанівна – *доктор економічних наук, професор (Казахстан)*
Пугачов Микола Іванович – *доктор економічних наук, професор, член.-кор. НААНУ*
Руденко-Сударєва Лариса Володимирівна – *доктор економічних наук, професор*
Сафонов Юрій Миколайович – *доктор економічних наук, професор*
Гужва Ігор Юрійович – *доктор економічних наук, доцент*
Юренієнє Віргінія – *доктор, професор (Литва)*
Солоха Дмитро Володимирович – **відповідальний секретар** *доктор економічних наук, доцент*

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.
Друкується за погодженням редколегії журналу.
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. 30,23.
Підписано до друку 23.03.2018 р. Замов. № 0318/25. 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.

© Інтелект XXI, 2018

Пам'яті члена редколегії журналу «Інтелект XXI»
доктора економічних наук, професора Сологуб Олени Петрівни

Передчасно на 59 році пішла із життя завідувач кафедри маркетингу, доктор економічних наук, професор Сологуб Олена Петрівна.

Сологуб Олена Петрівна понад 30 років працювала у системі науки та освіти. Вона пройшла свій професійний шлях від інженера з організації праці лабораторії НОП Київського заводу автоматики ім. Г.І. Петровського, молодшого наукового співробітника, старшого співробітника Національного інституту економічних програм НАН України, докторанта Ради з вивчення продуктивних сил України НАН України, доцента, професора, завідувача кафедри маркетингу Національного університету харчових технологій, яку вона очолювала з 2001 р.

Сологуб Олена Петрівна була творчим висококваліфікованим фахівцем і керівником.

Всебічно обдарована, чуйна, щира, глибокомисляча людина, надзвичайно цікавий співрозмовник, ініціатор творчих пошуків, справедливий та мудрий керівник, який надихав на працю. Усі, хто знав Олену Петрівну, любили й поважали її за чуйне ставлення до людей, велику душевну щедрість і мудрість. Олена Петрівна такою залишиться в серцях тих, хто її знав.

ЗМІСТ

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Васюренко Л.В.
МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ
НА ПРИКЛАДІ ЕКОНОМІЧНИХ МОДЕЛЕЙ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН.....**13**

Ковальова М.Л.
НЕОБХІДНІСТЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ.....**17**

Мігущенко Ю.В.
ПРОБЛЕМИ ТА ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ Й ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ
ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ
В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....**20**

Петренко В.С., Карнаушенко А.С.
ФАКТОРИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО РИЗИКУ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ **24**

Поворозник М.Ю.
ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕНННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ:
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВИМІР.....**28**

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бабій І.В.
ПРОВЕДЕННЯ МОНІТОРИНГУ БАЗОВИХ ПАРАМЕТРІВ РОЗВИТКУ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МЕХАНІЗМІ
СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ **33**

Власова К.В.
ФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЧНОЇ БАЗИ ДЛЯ ДІАГНОСТИКИ
ІННОВАЦІЙНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....**36**

Гнатенко І.А., Рубежанська В.О.
РЕГІОНАЛЬНИЙ РИНОК ПРАЦІ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ: СУЧАСНИЙ СТАН
ТА ПРИЧИНИ НЕЗАДОВІЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ.....**39**

Гоголь І.А.
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....**45**

Гріненко А.Ю.
КОРУПЦІЯ – ОСНОВНА ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ
ПРИ ВСТУПІ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....**49**

Гудзь Ю.Ф.
ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ.....**54**

Драчук Ю.З., Сав'юк Л.О.
СФЕРА ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЯК ВИРІШАЛЬНИЙ ФАКТОР
ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ НА ТЕРЕНАХ УКРАЇНИ.....**58**

Зеленко О.О.
ФОРМУВАННЯ РІШЕНЬ ЩОДО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ
ІЗ ЗАЛУЧЕННЯМ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ.....**63**

Іванова В.Б.
ДНК ІННОВАЦІЇ ЯК СТРУКТУРОУТВОРЮЮЧИЙ ЕЛЕМЕНТ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ.....**67**

Казанджі А.В.
СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ.....**72**

Карп Є.В.
ОПТИМІЗАЦІЯ СУКУПНИХ СУСПІЛЬНИХ ВИДАТКІВ НА ОБОРОНУ В УКРАЇНІ.....**76**

Кошельок Г.В.
СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....**80**

Левчинський Д.Л., Коваленко-Марченкова Є.В., Кірнос О.І.
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ГАЛУЗІ З ЙОГО СКЛАДОВИМИ.....**86**

Малиновська Ю.Б., Петришин Н.Я., Жежуха В.Й.
ІНДИКАТОРИ АКТИВІЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ КОМУНІКАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ У КОНТЕКСТІ РЕІНЖИНІРИНГУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ.....**89**

Меркулова Т.В., Біткова Т.В.
МОДЕЛЬ ПОДАТКОВОЇ ПОВЕДІНКИ З УРАХУВАННЯМ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ: СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНИЙ ПІДХІД.....**93**

Мороз О.В., Безсмертна О.В., Шварц І.В.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИТРАТ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ **96**

Морозов Є.Ю.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....**101**

Нагорнюк О.В.
КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....**104**

Панасюк В.М.
МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....**110**

Пішенін І.К.
ГОЛОВНІ ПРИНЦИПИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ПРОДУКЦІЇ АПК.....**115**

Поліщук Н.В.
МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІПОТЕЧНИХ СХЕМ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА **119**

Гораль Л.Т., Прокопів М.І.
КЛАСИФІКАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....**123**

Савченко Ю.Т.
АКТУАЛІЗАЦІЯ ПЕРЕХОДУ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ СКЛАДНО-ТЕХНІЧНИХ СИСТЕМ РИНКУ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ВІД ТРАДИЦІЙНОГО ПІДХОДУ УПРАВЛІННЯ ДО КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК **127**

Салука І.Я.
ОСОБЛИВОСТІ ОПРИБУТКУВАННЯ НА БАЛАНС ФРУКТОВОГО САДУ.....**135**

Стащук О.В.
ОЦІНКА РИНКОВОЇ АКТИВНОСТІ ЯК ІНДИКАТОРА СТАНУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ.....**139**

Холодилова А.О.
РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ.....**142**

Цимбалюк К.А.
ВИНОГРАДАРСЬКО-ВИНОРОБНА ГАЛУЗЬ – СТАН ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....**145**

Шуміло О.С.
НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....**150**

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Бердар М.М.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....**156**

Боліла С.Ю., Осадчук І.В.
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ **160**

Корнєєва Ю.В.
ОСОБЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....**165**

Лохман Н.В., Пасічник Н.В.
ІДЕНТИФІКАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....**170**

Моргачов І.В.
АЛЬТЕРНАТИВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОЗАЙНЯТОГО НАСЕЛЕННЯ.....**174**

Нафус І.І.
СИСТЕМА ЦІННОСТЕЙ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ **179**

Смик Р.Ю.
СУЧАСНИЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН АПК УКРАЇНИ
У КОНТЕКСТІ ЙОГО ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ.....**183**

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Белз О.Г.
ВПЛИВ СОЦІАЛЬНИХ СИГНАЛІВ НА РЕЙТИНГИ САЙТІВ.....**189**

Ванькович Д.В., Іваськевич Х.І.
КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ЛОГІКИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ.....**194**

Варцаба В.І.
ТОВАРНО-ЦІНОВА ПОЛІТИКА ЯК НАЙВАЖЛИВІШИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ БАНКУ **197**

Гончар М.Ф.
ІНДИКАТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ
ТА ЇХ ВПЛИВ НА РЕЗУЛЬТУЮЧІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....**202**

Ходаківський Є.І., Іванюк О.В., Плотнікова М.Ф.
ПАРАДИГМА ГЕШТАЛЬТІВ УПРАВЛІНСЬКИХ СИСТЕМ.....**206**

Краус Н.М., Краус К.М.
ЦИФРОВІЗАЦІЯ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ:
БАЗОВІ СКЛАДОВІ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....**211**

Меліхова Т.О.
УДОСКОНАЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА **215**

Мироненко М.Ю.
ГЕНЕЗИС СИСТЕМНОЇ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ.....**218**

Олієвська М.Г.
ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В КОНТЕКСТІ
ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....**225**

Проскуріна М.О.
ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ КУЛЬТУРИ.....**230**

Синенко М.А.
МЕТОД СААТІ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПРИКЛАДІ
ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ.....**235**

Федосов В.М., Дробязко А.О., Стеценко Б.С.
КРИПТОВАЛЮТИ: ШАНС ДЛЯ ПОДОЛАННЯ ЕКСТЕРНАЛІЙ ЧИ ФІНАНСОВА БУЛЬБАШКА?.....**239**

Халімон Т.М.
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....**243**

Кушнір С.О.
АНАЛІЗ РИЗИКІВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ ТА МЕТОДІВ ЗАПОБІГАННЯ І ПРОТИДІЇ.....**248**

Баженков Є.В.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АРХІТЕКТОНІКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ОСВІТИ.....**253**

ІНФОРМАЦІЯ **260**

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Васюренко Л.В.
МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН..... **13**

Ковалёва М.Л.
НЕОБХОДИМОСТЬ ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМЫ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ..... **17**

Мигущенко Ю.В.
ПРОБЛЕМЫ И ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ..... **20**

Петренко В.С., Карнаушенко А.С.
ФАКТОРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО РИСКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ..... **24**

Поворозник Н.Ю.
ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УКРАИНЕ: ЕВРОИНТЕГРАЦИОННОЕ ИЗМЕРЕНИЕ..... **28**

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Бабий И.В.
ПРОВЕДЕНИЕ МОНИТОРИНГА БАЗОВЫХ ПАРАМЕТРОВ РАЗВИТИЯ ВЭД В МЕХАНИЗМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ..... **33**

Власова Е.В.
ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ БАЗЫ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ ИННОВАЦИОННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ..... **36**

Гнатенко И.А., Рубежанская В.О.
РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ТРУДА ЛУГАНСКОЙ ОБЛАСТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРИЧИНЫ НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ **39**

Гоголь И.А.
ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ..... **45**

Гриненко А.Ю.
КОРРУПЦИЯ – ОСНОВНАЯ УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ ПРИ ВСТУПЛЕНИИ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ **49**

Гудзь Ю.Ф.
ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ..... **54**

Драчук Ю.З., Савюк Л.А.
СФЕРА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ НА ТЕРРИТОРИИ УКРАИНЫ..... **58**

Зеленко Е.А.
ФОРМИРОВАНИЕ РЕШЕНИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА..... **63**

Иванова В.Б.
ДНК ИННОВАЦИИ КАК СТРУКТУРООБРАЗУЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ..... **67**

Казанджи А.В.
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ УКРАИНЫ..... **72**

Карп Е.В.
ОПТИМИЗАЦИЯ СОВОКУПНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА ОБОРОНУ В УКРАИНЕ..... **76**

Кошелёк Г.В.
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ..... **80**

Левчинский Д.Л., Коваленко-Марченкова Е.В., Кирнос О.И.
ВЗАИМОСВЯЗЬ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛИ
С ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИМИ..... **86**

Малиновская Ю.Б., Петришин Н.Я., Жежуха В.И.
ИНДИКАТОРЫ АКТИВИЗИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ КОММУНИКАЦИОННОЙ
СИСТЕМЫ В КОНТЕКСТЕ РЕИНЖИНИРИНГА ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ КОМПАНИЙ..... **89**

Меркулова Т.В., Биткова Т.В.
МОДЕЛЬ НАЛОГОВОГО ПОВЕДЕНИЯ С УЧЕТОМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ:
СИСТЕМНО-ДИНАМИЧЕСКИЙ ПОДХОД..... **93**

Мороз О.В., Безсмертная О.В., Шварц И.В.
ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАСХОДОВ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ
МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ..... **96**

Морозов Е.Ю.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ..... **101**

Нагорнюк Е.В.
КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ..... **104**

Панасюк В.М.
МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА..... **110**

Пишенин И.К.
ГЛАВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
ТРАНСПОРТНЫХ ПЕРЕВОЗОК ПРОДУКЦИИ АПК..... **115**

Полищук Н.В.
МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ИПОТЕЧНЫХ СХЕМ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА..... **119**

Гораль Л.Т., Прокопив М.И.
КЛАССИФИКАЦИЯ ИСТОЧНИКОВ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ГАЗОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ..... **123**

Савченко Ю.Т.
АКТУАЛИЗАЦИЯ ПЕРЕХОДА ПРЕДПРИЯТИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
СЛОЖНО-ТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМ РЫНКА БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ
ОТ ТРАДИЦИОННОГО ПОДХОДА УПРАВЛЕНИЯ К КОНЦЕПЦИИ
УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПОЧКАМИ ПОСТАВОК..... **127**

Салука И.Я.
ОСОБЕНОСТИ ПРИНЯТИЯ НА БАЛАНС ФРУКТОВОГО САДА..... **135**

Сташук О.В.
ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ АКТИВНОСТИ КАК ИНДИКАТОРА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В УКРАИНЕ..... **139**

Холодилова А.А.
РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В УКРАИНЕ..... **142**

Цымбалюк К.А.
ВИНОГРАДАРСКО-ВИНОДЕЛЬЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ – СОСТОЯНИЕ
И ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ..... **145**

Шумило О.С.
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ
НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ..... **150**

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Бердар М.М.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ..... **156**

Болелая С.Ю., Осадчук И.В.
УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
АГРАРНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ..... **160**

Корнеева Ю.В.
ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ.....165

Лохман Н.В., Пасечник Н.В.
ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ.....170

Моргачёв И.В.
АЛЬТЕРНАТИВНОЕ ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ.....174

Нафус И.И.
СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА 179

Смык Р.Ю.
СОВРЕМЕННОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ АПК УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ.....183

БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Белз А.Г.
ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СИГНАЛОВ НА РЕЙТИНГИ САЙТОВ.....189

Ванькович Д.В., Иваськевич К.И.
КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ЛОГИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ.....194

Варцаба В.И.
ТОВАРНО-ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ВАЖНЕЙШИЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ БАНКА.....197

Гончар М.Ф.
ИНДИКАТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМ СТРЕСС-МЕНЕДЖМЕНТА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РЕЗУЛЬТИРУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....202

Ходаковский Е.И., Иванюк О.В., Плотникова М.Ф.
ПАРАДИГМА ГЕШТАЛЬТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СИСТЕМ.....206

Краус Н.Н., Краус Е.Н.
ЦИФРОВИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ: БАЗОВЫЙ СОСТАВ И ИНСТРУМЕНТЫ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....211

Мелихова Т.О.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....215

Мироненко М.Ю.
ГЕНЕЗИС СИСТЕМНОГО БАНКОВСКОГО КРИЗИСА.....218

Олиевская М.Г.
ФИНАНСИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....225

Проскурина М.О.
К ВОПРОСУ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ КУЛЬТУРЫ.....230

Синенко М.А.
МЕТОД СААТИ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА.....235

Федосов В.М., Дробязко А.А., Стеценко Б.С.
КРИПТОВАЛЮТЫ: ШАНС ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЭКСТЕРНАЛИЙ ИЛИ ФИНАНСОВЫЙ ПУЗЫРЬ?.....239

Халимон Т.Н.
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....243

Кушнир С.А.
АНАЛИЗ РИСКОВ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ И МЕТОДОВ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ.....248

Баженков Е.В.
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АРХИТЕКТОНИКИ НАЦИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....253

ИНФОРМАЦИЯ **260**

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Vasurenko L.
THE MECHANISM OF STATE REGULATION OF THE ORGANIZATION OF WAGES
ON THE EXAMPLE OF ECONOMIC MODELS OF FOREIGN COUNTRIES..... **13**

Kovalova M.
THE NEED FOR TRANSFORMATION OF THE TECHNICAL REGULATORY SYSTEM IN UKRAINE..... **17**

Mihushchenko Y.
PROBLEMS AND INNOVATIVE STRATEGIC APPROACHES AND TOOLS
OF DEVELOPMENT OF CROSS-BORDER COOPERATION BETWEEN UKRAINE
AND THE EUROPEAN UNION IN THE CONDITIONS OF DECENTRALIZATION..... **20**

Petrenko V., Karnaushenko A.
FACTORS OF BUSINESS ENVIRONMENTALLY RISK IN GLOBALIZATION CONDITIONS..... **24**

Povoroznyk M.
TRANSFORMATIONAL ALTERATIONS OF UKRAINE HEALTHCARE SYSTEM:
DIMENSION OF EUROPEAN INTEGRATION..... **28**

NATIONAL ECONOMY

Babii I.
CONDUCTING MONITORING OF THE BASIC PARAMETERS OF THE DEVELOPMENT OF FEA
IN THE MECHANISM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE..... **33**

Vlasova K.
FORMATION OF THE METHODOLOGICAL BASE FOR DIAGNOSTICS
INNOVATIVE REGIONAL DEVELOPMENT..... **36**

Gnatenko I., Rubezhanska V.
REGIONAL LABOR MARKET OF THE LUGANSK REGION: THE PRESENT STATE
AND THE REASONS OF THE UNSATISFACTORY FUNCTIONING **39**

Gogol I.
FACTORS INFLUENCE ON FORMING THE MARKETING STRATEGY
OF AGRARIAN ENTERPRISES..... **45**

Hrinenko A.
CORRUPTION – IS THE MAIN THREAT OF ECONOMIC SAFETY OF UKRAINE
WITH THE ENTRY IN THE EUROPEAN UNION **49**

Gudz Y.
PRIORITY DIRECTIONS ON THE COMPLETION OF THE BANKING SYSTEM'S PROBLEM..... **54**

Drachuk Yu., Savyuk L.
SPHERE OF EDUCATIONAL SERVICES AS A DECISIVE FACTOR
FOR FORMING THE ECONOMY OF KNOWLEDGE IN THE TERRITORY OF UKRAINE..... **58**

Zelenko O.
FORMING OF DECISIONS ON TERRITORY ECONOMIC DEVELOPMENT WITHIN INVOLVMENT
OF REGIONAL POPULATION **63**

Ivanova V.
DNA OF INNOVATION AS THE STRUCTURAL-FORMING ELEMENT
OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM..... **67**

Kazandzhi A.
STRATEGIC VECTORS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET
OF ORGANIC PRODUCTS IN UKRAINE..... **72**

Karp Ye.
OPTIMIZATION OF AGGREGATE PUBLIC EXPENDITURES ON DEFENSE IN UKRAINE..... **76**

Koshelek H.
THE PRESENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT
OF WHOLESALE TRADE IN UKRAINE..... **80**

Levchynskyi D., Kovalenko-Marchenkova Ye., Kirnos O.
INTERRELATION OF FACTORS OF COMPETITIVENESS OF THE BRANCH POTENTIAL
WITH ITS COMPONENTS.....**86**

Malynovska Y., Petryshyn N., Zhezhukha V.
INDICATORS OF INTENSIFICATION OF ACTIVITIES OF THE COMMUNICATION SYSTEM STAFF
IN THE CONTEXT OF REENGINEERING OF INFORMATION FLOWS OF ENTERPRISES **89**

Merkulova T., Bitkova T.
MODEL OF TAX BEHAVIOR CONSIDERING INCOME DISTRIBUTION:
SYSTEM-DYNAMIC APPROACH.....**93**

Moroz O., Bezsmertna O., Shvarts I.
EFFECTIVENESS OF EXPENDITURE IN THE LOGISTIC SYSTEM
OF MILL PROCESSING ENTERPRISES.....**96**

Morozov Ye.
THEORETICAL BASES OF FORMING AN ANTI-CRISIS STRATEGY
OF ENTERPRISE'S DEVELOPMENT.....**101**

Nahorniuk O.
COMPANY'S FINANCIAL POTENTIAL TYPES CLASSIFICATION.....**104**

Panasyuk V.
METHODOLOGY OF ANALYSIS OF RESOURCE CAPACITY
FOR ENSURING SOCIAL DEVELOPMENT OF THE REGION.....**110**

Pishenin I.
MAIN PRINCIPLES FOR PROVIDING SYSTEM ORGANIZATIONS
OF TRANSPORT TRANSPORTATION OF APP PRODUCTION.....**115**

Polishchuk N.
MECHANISM OF IMPLEMENTATION OF MORTGAGE SCHEMES
OF CREDITING OF AGRICULTURAL AGRICULTURE.....**119**

Horal L., Prokopiv M.
CLASSIFICATION OF SOURCES OF DANGER OF ECONOMIC SECURITY
OF GAS TRANSPORTING ENTERPRISES.....**123**

Savchenko Yu.T.
ACTUALIZATION OF THE TRANSITION OF COMPANIES-MANUFACTURERS
OF COMPLEX-TECHNICAL SYSTEMS ON THE UKRAINIAN SECURITY MARKET
FROM THE TRADITIONAL APPROACH OF MANAGEMENT TO THE CONCEPT
OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT.....**127**

Saluka I.
PECULIARITIES OF AN ORCHARD CAPITALIZATION AS AN ASSET.....**135**

Stashchuk O.
ASSESSMENT OF MARKET ACTIVITY AS AN INDICATOR OF THE FINANCIAL SECURITY
OF MACHINE-BUILDING COMPLEX ENTERPRISES IN UKRAINE.....**139**

Kholodylova A.
REGULATION OF ACTIVITIES OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS IN UKRAINE.....**142**

Tsymbaliuk K.
VITIVINICULTURE INDUSTRY – STATE AND DEVELOPMENT ISSUES IN UKRAINE.....**145**

Shumilo O.
SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACH TO THE EVALUATION OF THE INFLUENCE
OF EXTERNAL ENVIRONMENTAL FACTORS ON THE ECONOMIC SECURITY
OF RETAIL TRADE ENTERPRISES.....**150**

INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITIES

Berdar M.
THEORETICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE PROCESSING INDUSTRY
OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS.....**156**

Bolila S., Osadchuk I.
IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF SUPPORTING THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL FORMATIONS: A REGIONAL ASPECT.....160

Kornieieva I.
PECULIARITIES OF PRACTICAL IMPLEMENTATION OF DIGITAL TRANSFORMATION OF INVESTMENT POLICY OF UKRAINE.....165

Lokhman N., Pasichnyk N.V
IDENTIFICATION OF OBJECTS OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE.....170

Morhachov I.
ALTERNATIVE PENSION PROVISION OF SELF-EMPLOYED POPULATION.....174

Nafus I.
SYSTEM OF VALUES AS A BASIS FOR SOCIAL CAPITAL FORMATION.....179

Smyk R.
THE CURRENT SOCIAL AND ECONOMIC STATE OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF ITS INVESTMENT PROVIDING.....183

BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL

Belz O.
INFLUENCE OF SOCIAL SIGNALS ON SITE RATINGS.....189

Vankovych D., Ivaskevych K.
CONCEPTUALIZATION OF THE LOGIC SURVEY OF FINANCIAL CONTROLS.....194

Vartsaba V.
COMMODITY-PRICE POLICY AS AN IMPORTANT BANKING MARKETING TOOL.....197

Honchar M.
INDICATORS OF THE EFFICIENCY OF FORMATION AND USE OF STRESS MANAGEMENT SYSTEMS AND THEIR INFLUENCE ON RESULTING PERFORMANCE INDICATORS OF THE ENTERPRISE.....202

Khodakovsky E., Ivanyuk O., Plotnikova M.
GESTALT PARADIGM SYSTEMS MANAGEMENT.....206

Kraus N., Kraus K.
DIGITIZATION UNDER INSTITUTIONAL TRANSFORMATION OF THE ECONOMY: BASIC COMPONENTS AND TOOLS OF DIGITAL TECHNOLOGIES.....211

Melikhova T.
IMPROVING THE PRINCIPLES OF SUPPLY AND MANAGEMENT OF ECONOMIC SAFETY OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE.....215

Mironenko M.
GENESIS OF THE SYSTEMIC BANKING CRISIS.....218

Olievska M.
THE FINANCING OF SOCIAL PROTECTION IN THE CONTEXT OF REPRODUCTION OF HUMAN CAPITAL.....225

Proskurina M.
ON THE ISSUE OF DETERMINING THE STRUCTURE OF THE CULTURE ECONOMY.....230

Synenko M.
SAATY'S METHOD DECISION-MAKING ON THE EXAMPLE OF A SMALL BUSINESS ENTERPRISE.....235

Fedosov V., Drobyazko A., Stetsenko B.
CRYPTOCURRENCIES: A CHANCE FOR OVERCOMING OF EXTERNALS OR FINANCIAL BUBBLE?.....239

Khalimon T.
METHODOLOGICAL ASPECTS OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES COMPETITIVENESS LEVEL MODELING.....243

Kushnir S.O.
ANALYSIS OF RISKS OF UKRAINE'S AGRARIAN SECTOR AND METHODS OF PREVENTION AND RESPONSE.....248

Bazhenkov I.
STATE REGULATION OF ARCHITECTONICS OF NATIONAL EDUCATION.....253

INFORMATION 260

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.24

Васюренко Л.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Луганський національний аграрний університет (м. Харків)

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПРИКЛАДІ ЕКОНОМІЧНИХ МОДЕЛЕЙ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Стаття присвячена аналізу, узагальненню досвіду державного регулювання організацією оплати праці на прикладі економічних моделей зарубіжних країн та встановлення відповідності до сформованих соціально-економічних умов України. Відсутність системного підходу держави до вирішення проблем стимулювання високоефективної праці унеможливлює економічне зростання, стабілізацію і підвищення рівня життя населення. Світовий досвід свідчить, що жодна країна з найрозвиненішою ринковою економікою не обходиться без втручання держави у процеси регулювання оплати праці, але методи, сфера, масштаби державного впливу звичайно різні. В економічній системі, що ґрунтується на ринкових відносинах, втручання держави в заробітну плату повинно мати переважно непрямий характер і соціально орієнтовану спрямованість.

Ключові слова: *державне регулювання, організація оплати праці, заробітна плата, державні механізми, винагорода.*

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Васюренко Л.В.

Статья посвящена анализу, обобщению опыта государственного регулирования организацией оплаты труда на примере экономических моделей зарубежных стран и установление соответствия к сложившимся социально-экономическим условиям Украины. Отсутствие системного подхода государства к решению проблем стимулирования высокоэффективной работы делает невозможным экономический рост, стабилизацию и повышение уровня жизни населения. Мировой опыт свидетельствует, что ни одна страна с развитой рыночной экономикой не обходится без вмешательства государства в процессы регулирования оплаты труда, но методы, сфера, масштабы государственного влияния конечно разные. В экономической системе, основанной на рыночных отношениях, вмешательство государства в заработную плату должно иметь преимущественно косвенный характер и социально ориентированную направленность.

Ключевые слова: *государственное регулирование, организация оплаты труда, заработная плата, государственные механизмы, вознаграждение.*

THE MECHANISM OF STATE REGULATION OF THE ORGANIZATION OF WAGES ON THE EXAMPLE OF ECONOMIC MODELS OF FOREIGN COUNTRIES

Vasurenko L.

The article is devoted to analysis to generalization of experience of state regulation of the organization of remuneration on the example of economic models of foreign countries and determination of conformity to the prevailing socio-economic conditions of Ukraine. The lack of a systematic government approach to address the problems of promoting high-impact work makes it impossible for economic growth, stabilization and improved living standards of the population. World experience shows that no country with a developed market economy can not do without state interference in the processes of regulation of wages, although the methods, scope, extent of government influence are of course different. In an economic system based on market relations, state intervention in wage must be primarily indirect and social orientation.

Keywords: *state regulation, wage organization, salary, state mechanisms, remuneration.*

Постановка проблеми. Державне регулювання організацією оплати праці в Україні займає домінантне місце у соціальній політиці України та потребує постійного дослідження та вдосконалення. Заробітна плата, як головне джерело доходів населення, є визначальним чинником щодо формування соціально-адекватного простору в суспільстві, платоспроможності, що, насамперед, безпосередньо впливає на зростання економічної активності у реальному секторі господарської системи національної економіки. Базовим питанням соціально-економічних перетворень є вдосконалення та реформування державного регулювання організації оплати праці в процесі зростання дієвості компонент, які визначають, формують і регулюють механізм даної системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізом проблем державного регулювання системи організації оплати праці в умовах формування ринкових відносин в Україні, результати чого міститься у наукових працях, займалися Д. Богиня, А. Базилюк, В. Гриньова, К. Складанна, Л. Шульгінова, Р. Шимановська, О. Івашина, Л. Фільштейн, А. Колот, В. Звір, А. Лубков, І. Моторна та ін. Незважаючи на наявні здобутки, недостатньо використовується досвід зарубіжних країн для визначення механізму удосконалення державного регулювання організацією оплати праці.

Мета статті. Метою даної публікації є дослідження та формалізація механізму державного регулювання організацією оплати праці економічних моделей зарубіжних країн як проекції на сучасні умови господарювання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Наукові здобутки у дослідженні питання державного регулювання оплати праці дають змогу стверджувати, що проблема удосконалення механізму державного регулювання організацією оплати праці є нагальною в системі соціально-економічних відносин в контексті зацікавленості та захисту інтересів основної частини населення країни, а також у зв'язку з суттєвим впливом на всі характеристики і параметри ринку праці України.

Відсутність визначення цього поняття сьогодні пояснюється тим, що науково-теоретична база в Україні тільки формується. На думку М.Д. Ведернікова, механізм регулювання оплати праці являє собою деяку інтегровану сукупність її складових елементів в їх логічному зв'язку й залежності, яка, ґрунтуючись на відповідній правовій основі (законодавчих актах, постановах, указах, угодах тощо) та опираючись на об'єктивні економічні закони та наукові принципи, встановлює порядок (сукупність правил у вигляді науково-теоретичних положень, методичних і практичних рекомендацій, вказівок, інструкцій тощо) управління оплатою праці (залежно від результатів праці, умов виробництва, ціни виробництва, ціни робочої сили, кваліфікації працівників та інших чинників) з урахуванням специфіки економічної системи господарювання, організації праці та виробництва [1, с. 260].

Івашина О. формулює основні завдання державного регулювання оплати праці в Україні на даному етапі розвитку економіки наступним чином [2]:

– комплексне реформування системи соціально-трудових відносин та істотне підвищення оплати праці;

– встановлення мінімальної заробітної плати на рівні прожиткового мінімуму для працездатних громадян та вище з метою забезпечення кваліфікаційного зростання й розвитку творчого потенціалу, підвищення конкурентоспроможності національної робочої сили, відновлення відтворювальної функції оплати праці;

– підвищення залежності заробітної плати від зростання обсягів виробництва і підвищення його рентабельності на основі широкого застосування й ефективного використання різних (внутрішніх і зовнішніх) джерел інвестиційного розвитку, відновлення стимулюючої функції оплати праці;

– підвищення питомої ваги оплати праці у внутрішньому валовому продукті, у структурі виробництва, зменшення податкового тиску на підприємство та фонд оплати праці, відновлення регулюючої функції оплати праці;

– забезпечення реального зростання заробітної плати працівників відповідно до конкретних результатів їх роботи, рівня кваліфікації і професіоналізму та пов'язаного з цим удосконалення механізму договірного регулювання оплати праці на підприємствах і організаціях на основі тарифних угод і колективних договорів, що пов'язують рівень заробітної платні з показниками ефективності праці;

– відновлення на підприємствах нормування праці за допомогою розробки й упровадження науково-обґрунтованих норм і нормативів. Держава повинна здійснювати функції організації та регулювання науково-методичних розробок з нормування праці, що мають рекомендаційний характер;

– підсилення стимулюючої функції оплати праці в госпрозрахунковій сфері, розвиток економічної активності працівників, підвищенні ефективності виробництва шляхом уведення в дію системи мінімальних гарантій залежно від кваліфікації тих, що працюють на основі погодинної оплати праці, єдиної тарифної сітки, колективних договорів і тарифних угод для забезпечення диференціації оплати праці;

– упровадження механізму тарифного регулювання заробітної плати в бюджетній сфері, передбачивши при цьому поступове наближення розмірів оплати працівників цієї сфери до її рівня у виробничій сфері.

Механізм державного регулювання організацією оплати праці в зарубіжних країнах базується на співвідношенні таких складових, як:

1) мінімальна заробітна плата, граничні розміри її зростання в період інфляції, податкова політика (державне регулювання);

2) загальний порядок індексації доходів, форми і системи оплати праці тощо (колективно-договірне регулювання на галузевому рівні);

3) розміри тарифних ставок і окладів, доплат і надбавок (колективні договори);

4) середня заробітна плата (ринок робочої сили) [3, с. 240].

Державне регулювання організацією оплати праці є обов'язковим для підприємств усіх форм власності і передбачає:

– встановлення мінімального розміру заробітної плати;

– обмеження зростання середньої заробітної плати всіх категорій працівників як способу стримування і зниження темпів інфляції;

– введення зростаючого податку на приріст заробітної плати;

– захист інтересів працівників.

Розглянемо детальніше особливості регулювання та організації оплати праці в США, Швеції та Японії. Досліджуючи досвід США зазначимо на тому, що у політиці регулювання оплати праці на державному рівні особливе місце займає оподаткування прибутку як основного джерела формування коштів, які потім розподіляються між працівниками у формі їх заробітної плати. Механізм оподаткування відрізняється високою ефективністю і потужним стимулюючим впливом на зацікавленість працівників та їх колективів в зростанні кінцевих результатів, розробці та освоєнні високопродуктивної техніки і прогресивних технологій.

Податок на прибуток в США стягується з чистого прибутку компаній, які мають статус юридичних осіб.

Чистий прибуток береться в річному численні і розраховується у вигляді різниці між виручкою від реалізації і сумою виробничих і комерційних витрат, до витрат відносяться всі витрати на робочу силу, включаючи заробітну плату та внески у фонди соціального страхування. Але наслідки кризових явищ в економіці неналежним чином гарантовані захистом державних інструментів регулювання:

1) в ситуації падіння попиту на продукцію американських компаній, вони одразу починають скорочувати працівників, що призводить до зростання витрат на компенсації. Німецькі роботодавці акцентують увагу на збереженні кадрів, при цьому скорочуючи робочий час;

2) сліпе копіювання німецького досвіду в скороченні робочого часу не дає позитивного результату, адже німецькі роботодавці користуються широким спектром інструментів для встановлення гнучких графіків роботи, що підтримується державною політикою у сфері зайнятості;

3) для того, щоб забезпечити довготривалі трудові відносини, необхідно, щоб компанія була забезпечена довгостроковими фінансовими ресурсами, на чому й ґрунтується діяльність німецьких компаній;

4) на відміну від США, у більшості країн світу система страхування від безробіття забезпечується на державному рівні і є проблемою уряду, а не бізнесу. Таким чином, компенсації у випадку безробіття сплачують з бюджету, а не фінансують компанії, які опинились у скруті.

Це дає підстави розуміти, що європейські та американські системи оплати праці є різними, як і самі умови функціонування підприємств. Розглянемо детальніше європейські системи оплати праці. Отже, у Німеччині основним принципом організації оплати праці є її справедливість. У формуванні оплати праці, крім роботодавця, активну участь беруть державні органи та профспілки. При цьому поширена тарифна система оплати праці, але до неї додають великі соціальні програми для найманих працівників (медичне та пенсійне страхування, харчування, страхування життя, страхування на випадок інвалідності тощо) [4, с. 176].

«Шведська модель» це система визначення рівня заробітної плати в промисловості та сфері послуг і являє собою один з елементів досить складною «шведської моделі» соціально-економічного розвитку) [15, с. 25]. Основою цієї системи є періодично проводиться кампанія по переукладання колективних трудових угод, в ході якої між представниками роботодавців та профспілок проводяться переговори про зміст нового трудового угоди, зокрема, про оплату праці. З початку 50-х років шведські профспілки на переговорах про переукладання колдоговорів проводять політику так званої солідарної заробітної плати. Основою якої є наступні принципи: рівна оплата за рівний працю та скорочення розриву між розмірами мінімальної і максимальної заробітної плати. Принцип рівної оплати за рівну працю передбачає наскрізні по народному господарству тарифні умови для працівників, що виконують однакову роботу однієї кваліфікації з однаковою інтенсивністю. Він не має нічого спільного із зрівнялівкою. При цьому важливо відзначити, що ця система не виключає диференціацію заробітків в залежності від конкретних трудових результатів.

Політика солідарної заробітної плати спрямована на вирішення ряду цільових завдань. Насамперед вона на ряду з ринковою конкуренцією додатково стимулює процес постійного оновлення виробництва на основі останніх досягнень науки і техніки. При цьому дотримується принцип рівної оплати за рівну працю. На практиці це реалізується через принципову позицію профспілок на переговорах з підприємцями, яка полягає в тому, що профспілки прагнуть до встановлення однакового зростання зарплати на відповідний період (у %) для всіх підприємств, виходячи з можливостей середніх по рентабельності. Мова йде про такому рівні оплати праці, коли підприємствам з середньою рентабельністю забезпечується нормальна норма прибутку, що дозволяє їм при інших рівних умовах підтримувати необхідну конкурентоспроможність.

Встановлений таким чином рівень зарплати виявляється занадто високим для низькорентабельних підприємств. Такий принцип встановлення єдиного рівня зарплати для виконавців однакових видів робіт на підприємствах різних галузей промисловості і невиробничої сфери не тільки сприяє ліквідації низькорентабельних підприємств в рамках даної галузі, але й через політику заробітної плати стимулює структурні зміни в економіці.

Якщо проаналізувати досвід Японії, то численні дослідження, проведені останнім часом в області заробітної плати, свідчать про те, що у Японії сталися істотні зміни в механізмі її організації і регулювання, насамперед, на рівні підприємств. В структурі зарплати за своїм розміром виділяється місячний заробіток, а в його складі – встановлюється згідно з умовами колективного договору тарифна оплата праці, і в першу чергу тарифна ставка, відома в японській практиці стимулювання як «основна заробітна плата». При всьому різноманітті японських моделей оплати праці їх ріднять п'ять загальних рис:

1) Залежність оплати праці від стажу, віку працівника (та сама оплата праці за вислугу років), що відповідає просуванню по службовій драбині (але не збігається з ним повністю), сприяє закріпленню працівників на підприємстві та стабілізації їх зайнятості.

2) Залежність оплати праці від так званих життєвих піків. Стабільність і надійність трудового буття, усвідомлення кожним працівником, що у складних життєвих ситуаціях він не буде самотній, формують відповідне ставлення до своєї праці і підприємству.

3) Вплив на рівень оплати праці фактичного трудового вкладу або реальних результатів роботи. Механізм такого взаємозв'язку на різних підприємствах країни не однаковий. Наприклад, є градації в групах працівників, тобто співробітники при інших рівних умовах (стаж, освіта, посада тощо), перебуваючи в одній і тій же групі, в залежності від фактичних результатів роботи відносяться до різних категорій по оплаті праці. Сьогодні в Японії більше половини сукупного фонду заробітної плати виділяється на оплату за результатами праці і ця тенденція посилюється.

4) Залежність оплати праці менеджерів від результатів роботи підприємства. На всіх підприємствах використовується система «плаваючих окладів». Базові ставки директора заводу, начальників цехів, інших менеджерів коливаються залежно від динаміки собівартості, обсягу виробництва, номенклатури продук-

ції, інших показників, за які відповідає той чи інший керівник.

5) Рівень диференціації оплати праці в Японії – один з найнижчих у світі. У Японії слюсар, продавець, лікар отримують лише чотири-п'ять разів менше, ніж президент компанії (мова йде тільки про тариф і окладі, без урахування інших видів доходу: премій, дивідендів за акціями тощо).

Головною функцією державного регулювання оплати праці в країнах Європейського Союзу є забезпечення мінімального рівня доходів населення. Держава визначає, які функції покладаються на підприємства у сфері управління оплатою праці. Навіть в умовах ринкового регулювання оплати праці вона не може цілком відмовлятися від державного регулювання в цій сфері. Особливо це у період переходу до ринкової економіки має стосуватися і надання державних гарантій у сфері оплати праці, пільг і компенсацій. Як показує досвід країн ЄС з усталеною ринковою економікою, система мінімальних державних гарантій у сфері оплати праці включає: мінімальну заробітну плату і прожитковий мінімум, порядок їх зміни залежно від зростання цін, порядок регулювання оплати праці залежно від місця проживання (районного коефіцієнта), шкідливості праці [8].

Практична цінність дослідження досвіду державного регулювання організацією оплати праці зарубіжних країн полягає в тому, що вона дає змогу, ураховуючи ключові позитивні риси зарубіжних систем оплати праці, удосконалити українські системи організації оплати праці. При цьому потрібно зазначити, що застосування зарубіжних систем у чистому вигляді на українських підприємствах неможливо [5,с. 240]. Великий вплив на організацію оплати праці в цих країнах справляє державне регулювання та діяльність профспілок. Для застосування в реальних умовах вітчизняної економіки будь-яка з розглянутих систем має бути адаптована з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на організацію оплати праці на підприємстві.

Висновки. Ураховуючи викладене вище, зарубіжний досвід країн з ринковою економікою свідчить про те, що державне регулювання відносин з оплати праці через ефективні механізми державних гарантій та оподаткування абсолютно необхідне. Результати реформування української економіки свідчать поки що про негативні наслідки фактичного виходу держави зі сфери регулювання відносин у сфері оплати праці та використання неадекватних ринковій економіці механізмів. Тому одним із першочергових завдань є не повне перенесення чи копіювання моделі системи оплати праці зарубіжних країн, а удосконалення механізмів державного і договірного регулювання системи оплати праці, первинних методів, принципів, напрямів розвитку, які створюють умови для ефективного функціонування системи оплати праці в умовах ринкової економіки. Аналіз встановлення і регулювання середньостатистичної оплати праці в країнах вказує на те, що воно здійснюється в першу чергу завдяки державним механізмам вирішення даних задач, потім галузей, підприємств та ринку праці.

1. Ведерніков М. Д. Ринковий механізм регулювання оплати праці робітників (проблеми теорії і практики): монографія / М. Д. Ведерніков. Хмельницький : НВП «Евріка» ТОВ, 2001. 288 с.

2. Івашина О. Чинники та проблеми формування механізму державного регулювання оплати праці в Україні. URL: http://www.dridu.dp.ua/vidavnictv-/2012/2012_02(13)/12i-y-pu.pdf

3. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС): монографія / А. М. Колот, Г. Т. Кулікова; за заг. ред. А. М. Колота, Г. Т. Кулікова. К. : КНЕУ, 2008. 274 с.

4. Кирдасинова К. А., Муфтигалиева А. А., Кенжин Ж. Б. Особенности развития рынка труда в Германии. Вестник КазНУ. Сер. Экономическая. 2016. № 5. С. 174–179.

5.Складанна К. І. Підходи до вдосконалення форм і систем оплати праці. Соціально-економічний розвиток України і регіонів : тези доп. учасників ІІІ Міжнар. наук.-практ. конф. Запоріжжя : КПУ, 2013. С. 258–260.

6.Складанна К. І. Резерви підвищення оплати праці на підприємстві. Наука і вища освіта : тези доп. учасників XXIII Міжнар. наук. конф. студ. і молодих учених. Запоріжжя : КПУ, 2015. С. 18.

7.Шимановська Р.М. удосконалення державного та договірного регулювання системи оплати праці з урахуванням зарубіжного досвіду. URL: http://www.dridu.dp.ua/vidavnictv-/2012/2012_02(13)/12i-y-pu.pdf

8. Складанна К. І. Підходи до вдосконалення форм і систем оплати праці. Соціально-економічний розвиток України і регіонів : тези доп. Учасник ІІІ Міжнар. наук.-практ. конф. Запоріжжя : КПУ, 2013. С. 258–260.

9.Неклюдова М. Ю. Управление внутрифирменной политикой оплаты труда : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. Тюмень, 2014. 185 с.

10. Глухова С. В., Зотова А. А. Підходи до сутності заробітної плати. Молодий вчений. 2016. № 12.1 (40). С. 698–701.

E-mail: vasulara@yandex.ua

УДК 351.821

Ковальова М.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки,
Київський національний університет культури і мистецтв

НЕОБХІДНІСТЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті аналізується система технічного регулювання України і акцентується увага на необхідності реформування діючої системи технічного регулювання у відповідності з європейськими нормами. Аналізуються нормативно-правове забезпечення системи технічного регулювання та напрями її трансформації. Європейський напрям розвитку країни зумовлює необхідність детального аналізу механізму технічного регулювання в ЄС а саме європейська система технічного регулювання є наразі однією з найефективніших в світі, тому детальне вивчення та дотримання вимог системи технічного регулювання ЄС дозволить українським виробникам підвищити якість продукції. Трансформація системи технічного регулювання на принципах, які діють в ЄС, є нагальною необхідністю для подальшого розвитку країни, а приведення правил і процедур української системи технічного регулювання у відповідність до європейських норм дозволить значно розширити ринки збуту для українських підприємці. Наслідком даних процесів стане загальне підвищення рівня соціальної стабільності та добробуту країни.

Ключові слова: *система технічного регулювання, сертифікація, стандартизація, трансформація системи технічного регулювання, Директиви, технічні стандарти, Угода про асоціацію.*

НЕОБХОДИМОСТЬ ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМЫ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Ковалёва М.Л.

В статье анализируется система технического регулирования Украины и акцентируется внимание на необходимости реформирования действующей системы технического регулирования в соответствии с европейскими нормами. Анализируется нормативно-правовое обеспечение системы технического регулирования и направления её трансформации. Европейское направление развития страны обуславливает необходимость детального анализа механизма технического регулирования в ЕС, а именно европейская система технического регулирования является одной из самых эффективных в мире, поэтому детальное изучение и выполнение требований системы технического регулирования ЕС позволит украинским товаропроизводителям повысить качество продукции. Трансформация системы технического регулирования на принципах, действующих в ЕС, является насущной потребностью для дальнейшего развития страны, а приведение правил и процедур украинской системы технического регулирования в соответствие с европейскими нормами позволит значительно расширить рынки сбыта для украинских предпринимателей. Следствием данных процессов станет общее повышение уровня социальной стабильности и благосостояния страны.

Ключевые слова: *система технического регулирования, сертификация, стандартизация, трансформация системы технического регулирования, Директивы, технические стандарты, Договор об ассоциации.*

THE NEED FOR TRANSFORMATION OF THE TECHNICAL REGULATORY SYSTEM IN UKRAINE

Kovalova M.

The article analyses the system of technical regulation of Ukraine. Focus on the need to reform the current regulatory system in accordance with European norms. Analyses the legal provision of the regulatory system and its transformation. The European direction of development of the country determines the need for a detailed analysis of the mechanism of technical regulation in the EU. It is the European regulatory system is currently one of the most efficient in the world. Detailed study of and compliance with the EU regulatory system will allow Ukrainian manufacturers to improve the quality of their products. In turn, this will increase the level of investment attractiveness of Ukraine in General. The transformation of the system of technical regulation on the principles operating in the EU is an urgent need for further development of the country. Bringing the rules and procedures of the Ukrainian system of technical regulation in line with European norms will significantly expand the markets for Ukrainian entrepreneurs.The result of these processes will be a general increase in the level of social stability and well-being of the country

Keywords: *system of technical regulation, certification, standardization, transformation of systems of technical regulation, Directive, technical standards, Association Agreement.*

Постановка проблеми. Основою ефективного функціонування єдиного світового ринку є вільне переміщення товарів, до якості яких в той же час діють певні вимоги, які містяться у технічних стандартах. Існування у міжнародній торгівлі технічних бар'єрів створює, з одного боку, перешкоди для виходу українських підприємців зі своєю продукцією на європейські та міжнародні ринки, з іншого – обмежує доступ вітчизняних споживачів до якісної закордонної продукції. Гармонізація технічних стандартів є тим механізмом, який дозволяє усунути дані перешкоди та сприяти успішному товарообігу між нашою країною та ЄС, передусім.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями реформування та трансформаціх системи технічного займаються такі науковці як Віткін Л. М., Штефан Н. В. [1], Семенов А. О, Г. М. Кожушко Г. М,, Шурдук І. В. [7] та інші. Проте, у зв'язку з проголошенням Україною проєвропейського вектору розвитку, дане питання потребує подальшого дослідження.

Метою статті є визначення особливостей системи технічного регулювання України та напрямів її реформування згідно з міжнародними вимогами в контексті Угоди про асоціацію України та ЄС.

Виклад основного матеріалу. Дослідження досвіду світових компаній, які успішно працюють на світовому ринку, дає змогу стверджувати, що підтвердженням якості продукції є відповідний сертифікат, який зазначає певний рівень якості даного товару та його безпечність для споживача. Детальне вивчення та дотримання вимог системи технічного регулювання ЄС дозволить українським виробникам підвищити якість своєї продукції та гідно презентувати себе на європейському ринку

Система технічного регулювання (метрологія, стандартизація, оцінка відповідності) спрямована на забезпечення безпеки та відповідність товарів та послуг, захист внутрішнього ринку та розширення зовнішнього ринку країни, сприяє розвитку новітніх технологій та підвищенню конкурентоспроможності економіки [1]. Імплементація Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом,зокрема в частині стосовно зони вільної торгівля, передбачає виконання нашої країною певного переліку заходів, серед яких одним з найважливіших та найскладніших є усунення технічних бар'єрів в торгівлі, зафіксованих в зазначеній Угоді в Розділі 4 (Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею), Глава 3 (Технічні бар'єри в торгівлі) [2].

Однією з особливостей системи технічного регулювання України є обов'язкова сертифікація, яка була запроваджена в 1993 році та мала своєю метою захист українського ринку від недоброякісної продукції, яка заполонила його в 90-х роках минулого століття. Але ця система була побудована на принципах та інфраструктурі, що діяла ще з радянських часів, та потребувала трансформації та реформування згідно з вимогами ринкової економіки. Наміри України як найшвидше інтегруватися в світову економіку не можуть здійснитися без модернізації системи технічного регулювання. Ця мета ставить конкретні завдання:

– гармонізація профільного законодавства з вимогами СОТ та ЄС;

– впровадження гармонізованих європейських та міжнародних стандартів;

– створення прозорої структури технічного регулювання;

– створення ефективної системи ринкового нагляду [1].

На даний момент в світі найбільш ефективною вважається діюча в Європейському Союзі система технічного регулювання, яка від самого початку створювалась для формування єдиного економічного простору. Наявність угод про взаємне визнання результатів оцінки відповідності з такими країнами, як США, Канада, Австралія, Японія, є підтвердженням «еталонності» європейської системи технічного регулювання. У країнах ЄС вільне переміщення товарів базується на основі «Нового підходу» до технічної гармонізації і стандартизації (прийнятий Радою Європи 7 травня 1985 р.) та «Глобального підходу» у сфері оцінювання відповідності (прийнятий Радою Європи 21 грудня 1989 р.), які підходи реалізуються через Директиви ЄС.

Видання Директив, метою яких є передусім забезпечення гармонізації вимог до здоров'я і безпеки людей, що працюють з технікою, знаходиться в компетенції Ради Європейського Союзу. Директиви охоплюють всі аспекти безпеки, в тому числі положення, що стосуються проектування і виготовлення продукції. В директивах ЄС викладені загальні обов'язкові вимоги для держав-членів Європейського Союзу для здійснення на національному рівні, законів, правил та адміністративних процедур, необхідних для відповідності вимогам Директив. При цьому, європейські Директиви є юридично обов'язковими для кожної держави-члена Європейського Союзу і має більшу вагу, ніж закони окремих держав-членів. Держава-член має право вирішувати, які Директиви мають бути реалізовані в національному законодавстві і які засоби застосовувати для реалізації мети Директив Європейського Парламенту та Ради [3].

Наголосимо, що Директиви Європейського Союзу встановлюють основні вимоги, яким повинна відповідати продукція, яку поставляють на внутрішній ринок країн членів ЄС. Директиви точно визначають необхідні результати, які повинні бути досягнуті при виробництві продукції, але в той же час не мають вимог до безпосереднього виробництва продукції, тобто виробник має свободу дій у виборі технічних умов виробництва, але загальні та основні вимоги Директив Нового підходу повинні бути виконані [3].

Директиви визначають мінімальні обов'язкові вимоги з безпеки для конкретних видів продуктів, які (Директиви) отримали назву «Нового підходу». Викладені основні вимоги в Директивах ЄС, повинні бути виконані в обов'язковому порядку, перш ніж продукція зможе бути продана на території країн Європейської економічної зони. Відповідно до цього, якщо продукція відповідає застосовним Директивам Європейського Союзу, вона повинна мати маркування CE (CE Marking). Знак CE означає в даному випадку «Європейська Відповідність».

Отже, можна виокремити основні напрями щодо виконання Україною намірів відносно трансформації системи технічного регулювання у відповідності з європейськими нормами:

– пріоритет використання міжнародних стандартів, тобто основою всіх технічних регламентів, що використовуються в Україні, мають бути саме відповідні міжнародні стандарти;

– добровільність стандартів за виключенням технічних регламентів. розроблених для захисту інтересів національної безпеки, захисту здоров'я та життя людей, тварин, рослин та навколишнього середовища тощо;

– декларацiйний принцип підтвердження відповідності;

– скорочення переліку товарів, які підлягають обов'язковій сертифікації:

– визнання міжнародних стандартів та оцінки відповідності інших країн-членів СОТ[4].

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС визначило основні завдання у сфері технічного регулювання, якими наразі є приведення національного законодавства (базового та галузевого) у відповідність із законодавством ЄС та забезпечення реалізації його положень; здійснення необхідних адміністративних та інституційних реформ відповідно до Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів та запровадження ефективної та прозорої адміністративної системи у сфері технічного регулювання, що створить сприятливі умови для розвитку експорту [5].

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Станом на 01.01.2018 року фонд національних стандартів становить 22636 національних стандартів, з яких 12988 – міжнародні та європейські стандарти, прийняті як національні, що становить 57,4 % їх загальної кількості, з яких 7277 – на основі міжнародних стандартів та 5711 – на основі європейських стандартів (рис. 1).

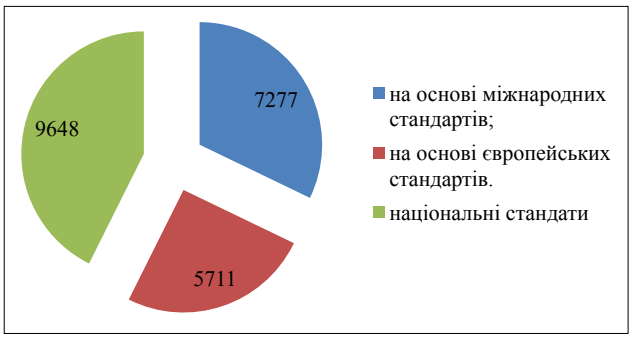


Рис. 1 Фонд національних стандартів

Джерело: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [5]

Наголосимо, що з метою трансформації системи технічного регулювання здійснено багато заходів з приведення національного законодавства у сфері технічного регулювання відповідно до вимог законодавства ЄС, зокрема відзначимо основні з них:

1. У сфері стандартизації. Прийнято Закон України від 05.06.2014 № 1315-VII «Про стандартизацію» (нова редакція), яким передбачено створення національного органу стандартизації, який не є органом державної влади; скасування обов'язковості застосування стандартів та інших нормативних документів у сфері стандартизації; відміна реєстрації технічних умов; зняття необхідності відомчих погоджень проектів національних стандартів та усунення нормативно-правового регулювання відносин, пов'язаних з розробкою стандартів і технічних умов підприємств, установ і організацій. Закон набрав чинності 3 січня 2015 року [6].

2. У сфері метрології. Прийнято Закон України від 05.06.2014 № 1314-VII «Про метрологію та метрологічну діяльність», яким передбачено гармонізацію законодавчих актів з документами Міжнародної організації законодавчої метрології (OIML), актами законодавства ЄС з питань метрології та документами Європейської співпраці із законодавчої метрології (WELMEC). Також передбачено створення окремого центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику в сфері метрологічного нагляду. Закон набрав чинності 1 січня 2016 року [7].

3. У сфері технічних регламентів та оцінки відповідності. Прийнято Закон України від 15.01.2015 № 124-VIII «Про технічні регламенти та оцінку відповідності», який встановлює єдині правові та організаційні засади розроблення, прийняття та застосування технічних регламентів і процедур оцінки відповідності, здійснення оцінки відповідності відповідно до європейських вимог та положень Угоди про технічні бар'єри в торгівлі СОТ, а також визначення кінцевої дати скасування обов'язкової сертифікації продукції (з 2018 року) згідно з Декретом Кабінету Міністрів України від 10.05.1993 № 46-93 «Про стандартизацію і сертифікацію». Закон набрав чинності 10 лютого 2016 року [8].

4. У сфері акредитації. Національне агентство з акредитації України (далі – НААУ) діє відповідно до Закону України «Про акредитацію органів з оцінки відповідності» та Положення про Національне агентство з акредитації України (далі – Положення), затвердженого наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 08.02.2017 № 161 [9].

Висновки з проведеного дослідження. Однією з головних умов виходу українських товаровиробників на ринки країн-членів ЄС є відповідна якість продукції. Детальне вивчення та дотримання вимог системи технічного регулювання ЄС дозволить українським виробникам підвищити якість своєї продукції. В свою чергу, це дозволить збільшити рівень інвестиційної привабливості України в цілому. Трансформація системи технічного регулювання на принципах, які діють в Європейському Союзі, є нагальною необхідністю для подальшого розвитку країни. Приведення правил і процедур української системи технічного регулювання у відповідність до міжнародної та європейської практики дозволить значно розширити ринки збуту для українських підприємців Наслідком даних процесів стане загальне підвищення рівня соціальної стабільності та добробуту країни.

1. Штефан Н. В. Технічне регулювання в Україні: проблеми та досягнення / Н. В. Штефан // Системи обробки інформації. – 2011. – Вип. 6. – С. 17-19.

2. Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом. Урядовий портал (текст) /Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/artide?art_id=246581344

3. Ковальова М. Л. Сертифікація продукції в Європейському Союзі: вимоги та процедура / М Л. Ковальова // Науковий економічний журнал «Інтелект XXI». – Київ, 2017. – № 2. – С. 104-108.

4. Семенов А. О. Розвиток технічного регулювання в Україні / А. О. Семенов, Г. М. Кожушко, І. В. Шурдук // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Технічні науки. – 2011. – № 1. – С. 26-30.
5. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua
6. Закон України від 05.06.2014 № 1315-VII «Про стандартизацію» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1315-18
7. Закон України від 05.06.2014 № 1314-VII «Про метрологію та метрологічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1314-18
8. Закон України від 15.01.2015 № 124-VIII «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/124-19
9. Закон України від 17.05.2001 № 2407-14 «Про акредитацію органів з оцінки відповідності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2407-14

E-mail: kovalova1503@gmail.com

УДК 339.942:338.48(477)+(1–4ЄС)

Мігущенко Ю.В.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
Регіональний філіал Національного інституту
стратегічних досліджень у місті Львові

ПРОБЛЕМИ ТА ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ Й ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано проблемні аспекти розвитку транскордонного співробітництва між Україною та Європейським Союзом в умовах децентралізації, зокрема в частині планування та програмування, фінансування, кадрового, нормативно-правового та організаційно-інституційного забезпечення, інформаційного супроводу та просування. Для вирішення проблем розвитку транскордонного співробітництва та полегшення процесів взаємодії на місцевому рівні та рівні об'єднаних територіальних громад запропоновані поряд з традиційними заходами, інноваційні стратегічні підходи та інструменти забезпечення розвитку транскордонного співробітництва між Україною та Європейським Союзом в умовах децентралізації.

Ключові слова: *транскордонне співробітництво, децентралізація, інноваційні форми транскордонного співробітництва, транскордонні кластери, транскордонні індустріальні парки, об'єднання єврорегіонального співробітництва.*

ПРОБЛЕМЫ И ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

Мигущенко Ю.В.

В статье проанализированы проблемные аспекты развития трансграничного сотрудничества между Украиной и Европейским Союзом в условиях децентрализации, в частности в части планирования и программирования, финансирования, кадрового, нормативно-правового и организационно-институционального обеспечения, информационного сопровождения и продвижения. Для решения проблем развития трансграничного сотрудничества и облегчения процессов взаимодействия на местном уровне и уровне объединенных территориальных общин предложены наряду с традиционными мероприятиями, инновационные стратегические подходы и инструменты обеспечения развития трансграничного сотрудничества между Украиной и Европейским Союзом в условиях децентрализации.

Ключевые слова: *трансграничное сотрудничество, децентрализация, инновационные формы трансграничного сотрудничества, трансграничные кластеры, трансграничные индустриальные парки, объединение еврорегионального сотрудничества.*

PROBLEMS AND INNOVATIVE STRATEGIC APPROACHES AND TOOLS OF DEVELOPMENT OF CROSS-BORDER COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND THE EUROPEAN UNION IN THE CONDITIONS OF DECENTRALIZATION

Mihushchenko Y.

The article analyzes the problematic aspects and difficulties of development of cross-border cooperation between Ukraine and the European Union in the conditions of decentralization, in particular, in terms of planning and programming, financing, staffing, regulatory and organizational-institutional support, information support and promotion. To solve the problems of developing cross-border cooperation and facilitate cooperation processes at the local level and the level of the united territorial communities, along with traditional measures, innovative strategic approaches and tools for ensuring the development of cross-border cooperation between Ukraine and the European Union in the conditions of decentralization are proposed.

Keywords: *cross-border cooperation, decentralization, innovative forms of cross-border cooperation, cross-border clusters, cross-border industrial parks, unification of Euroregional cooperation.*

Постановка проблеми. Після розширення Європейського Союзу (ЄС) у 2004-2007 рр. Україна отримала спільний кордон з країнами-членами ЄС, а її західні прикордонні регіони Волинська, Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька області – додаткові можливості для ефективного використання потенціалу розвитку, виходу на європейські ринки товарів та послуг через механізми транскордонного співробітництва (ТКС) та адаптації європейських практик у сфері регіональної політики.

Не дивлячись на позитивну динаміку розвитку ТКС між Україною та ЄС, проблемними аспектами співробітництва в умовах децентралізації є: труднощі реалізації проектів місцевими громадами через неналагодженість системи державного управління ТКС та обмеженість фінансової підтримки, організаційно-інституційні перешкоди реалізації регіональних та місцевих програм розвитку ТКС та європейської інтеграції, недостатня апробація інноваційних форм ТКС, брак кваліфікованих фахівців для підготовки проектів, відсутність дієвих спільних стратегій розвитку ТКС між Україною та країнами-членами ЄС пов'язаних з регіональними та місцевими стратегічними програмними документами, асиметрії в розвитку дорожньо-транспортної, транспортно-логістичної, торговельно-логістичної та прикордонної інфраструктури прикордонних регіонів України та ЄС.

Серед досліджень, що безпосередньо розглядають проблеми ТКС України на сучасному етапі, на увагу заслуговують праці І. Артьомова, Н. Буглай, І. Бураковського, С. Гакмана, В. Гарагонича, Є. Кіш, Н. Мікули, С. Мітряєвої, О. Передрія, Н. Ротар, С. Устича та інших науковців.

В умовах реформування інститутів державної політики регіонального розвитку, зміни ролі регіонів, міст і нових об'єднаних територіальних громад питання вирішення існуючих проблем ТКС набуває вкрай актуальної ваги і потребує використання інноваційних стратегічних підходів та інструментів.

Метою статті є виявлення проблем та труднощів розвитку ТКС між Україною та ЄС в умовах децентралізації та формування пропозиції щодо застосування інноваційного інструментарію для їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Децентралізація в Україні розширює можливості місцевих територіальних громад використовувати кошти на пріоритетні проекти та заходи. ТКС України з ЄС, в тому числі участь у програмах міжнародної технічної допомоги, відкриває широкі можливості для покращення соціально-економічного розвитку, створення та відновлення об'єктів інфраструктури, проте об'єднанні територіальні громади (ОТГ) не завжди готові їх використати, оскільки процес реформування нещодавно розпочався, а відтак існують проблемні аспекти, зокрема в частині програмування, фінансування, кадрового та організаційного забезпечення, інформаційного супроводу та просування.

Реалізація проектів ТКС значною мірою залежить від рішень, прийнятих в центрі. Незначний обсяг повноважень регіональних і місцевих органів влади та місцевого самоврядування України фактично позбавляє регіони організаційних і фінансових ресурсів для вирішення завдань і викликів, у тому числі у сфері міжнародного співробітництва порівняно із сусідніми країнами-членами ЄС та не дозволяє українським регіонам розвивати ТКС на рівні місцевих громад у повному обсязі відповідно до можливостей закордонних партнерів. В новоутворених ОТГ також спостерігається низька активність учасників ТКС на рівні районів та громад, бракує підготовлених фахівців.

ТКС сприяє залученню фінансових ресурсів зі структурних фондів ЄС на реалізацію спільних проектів прикордонних суміжних регіонів. Ключовим принципом надання фінансової підтримки ініціативам щодо транскордонного підприємництва й інфраструктурного розвитку, є співфінансування, яке передбачає залучення власних ресурсів в розмірі не менше 10 %. Тому фінансове забезпечення ТКС варто розглядати як інструмент, який при залученні порівняно невеликої частки власних коштів дає можливість залучити зовнішні фінансові ресурси і отримати значний соціально-економічний ефект в прикордонному регіоні. Проте фінансова підтримка спільних проектів ТКС з боку уряду та місцевих органів влади в Україні мала через неефективний механізм централізованого формування фінансово-бюджетного забезпечення ТКС. Часто актуальність заявок втрачається поки надійде фактичне фінансування. Реформа децентралізації, в рамках якої надходження до місцевих бюджетів повинні істотно зрости, розширить можливості ОТГ щодо реалізації транскордонних проектів.

В Україні через брак нормативно-правової бази та інформаційного забезпечення слабо застосовуються такі інноваційні форми ТКС як транскордонні кластери, транскордонні індустріальні парки та об'єднання єврорегіонального співробітництва. Економічними передумовами ефективного використання таких форм ТКС на прикордонній території України з ЄС є: вигідне геополітичне розташування України на перетині євра-

зійських транспортних та торгівельних шляхів; наявність попиту, розвиток і впровадження нових технологій «з нуля»; наявність кваліфікованих трудових ресурсів і високий рівень безробіття в прикордонних регіонах; можливість залучення додаткових коштів ЄС для розбудови інфраструктури.

До стримуючих факторів розвитку інноваційних форм ТКС в Україні належать: відсутність інвестиційно-інноваційних, фінансових механізмів (цільове фінансування, пряма фінансова допомога, субвенції, субсидії тощо), нормативно-правового та інституціонального забезпечення формування і функціонування нових форм співробітництва, відсутність навиків партнерства та орієнтації вітчизняних підприємств на міжнародний ринок, низький рівень інформованості учасників, низька якість бізнес-клімату та ін.

Стимулом реєстрації перших індустріальних парків в Україні стало ухвалення у 2012 р. Закону України «Про індустріальні парки» [1], який передбачає пільги та преференційні умови для інвесторів, такі як можливість надання фінансової підтримки ініціатору створення індустріального парку у вигляді безвідсоткового кредиту, відсутність ввізного мита на товари, призначені для облаштування та обладнання індустріального парку, а також ввізного мита на товари, що використовуються для здійснення такої діяльності (крім підакцизних товарів та українських аналогів).

В прикордонних регіонах України розпочали функціонування низка індустріальних парків: У Львівській області – «Львівський індустріальний парк «Рясне-2»» (дата включення індустріального парку до Реєстру 07.02.2014 р.), «Яворівський індустріальний парк» (26.04.2017 р.), «Камянко-бузький індустріальний парк» (31.05.2017 р.), «Новороздільський індустріальний парк» (15.06.2017 р.), «Індустріальний парк СІГМА Парк Яричів» (04.09.2017 р.); у Закарпатській – «Соломоново» (06.06.2014 р.); у Чернівецькій – «Індустріальний парк «Новодністровськ»» (13.01.2017 р.); у Волинській – «Індустріальний парк «Нововолинськ»» (30.06.2017 р.).

Незважаючи на відсутність необхідного законодавчого забезпечення, в Україні розпочато роботу зі створення транскордонних індустріальних парків у Закарпатській області на українсько-угорському (с. Дийда Берегівського району та м. Чоп Ужгородського району), українсько-словацькому (с. Соломоново Ужгородського району) та українсько-румунському (с. Дякове Виноградівського району) кордоні.

Ще однією проблемою розвитку ТКС є відсутність дієвих спільних стратегій розвитку ТКС між Україною та сусідніми країнами-членами ЄС пов'язаних з регіональними та місцевими стратегічними програмними документами. Попередній досвід розробки Спільних стратегій (Польсько-українська стратегія транскордонного співробітництва на 2007-2015 рр., Спільна українсько-польська стратегія транскордонного співробітництва на 2005-2015 рр.) засвідчив бажання формувати єдине бачення розвитку прикордоння та вирішення спільних транскордонних проблем, проте ці стратегії були декларативні та не мали планів реалізації ні на державному, ні на регіональному чи місцевому рівнях.

У 2014 р. була затверджена Стратегія транскордонного співробітництва Люблінського воєводства (Республіка Польща), Волинської, Львівської областей (Україна) та Брестської області (Республіка Білорусь) на 2014-2020 роки, проте взаємозв'язок основних цілей та пріоритетів з затвердженими українськими регіональними та місцевими програмами соціально-економічного розвитку та міжнародного і транскордонного співробітництва слабкий. Відтак, є потенційна загроза, що заходи з реалізації стратегії будуть декларативними та неефективними.

До недавнього часу однією з найбільших проблем розвитку ТКС вважався візовий режим між Україною та країнами ЄС. Так, у «Експертному звіті щодо Програми Транскордонного Співробітництва Польща-Білорусь-Україна 2014-2020 рр. Європейського Інструменту Сусідства» (22.10.2013 р.) труднощі перетину кордону та прикордонний режим визначені (за результатами опитування бенефеціарів та заявників проектів) найбільш вагомими бар'єрами транскордонної співпраці. Труднощі пов'язані не тільки з інфраструктурою прикордонних пунктів перетину, але й способом їх функціонування та законодавства, що регулює перетин державного кордону.

Безвізовий режим передбачає можливість перетину кордону громадянами України з біометричними паспортами, необхідність вироблення яких створила неймовірний за масштабами ажіотаж серед населення України, особливо в прикордонних регіонах. Основними проблемами отримання закордонних паспортів в Україні є складність запису у «живу»/електронну чергу та істотні затримки у виготовленні та видачі паспортів.

Зростання кількості громадян України, які бажають відвідати країни ЄС, посилило навантаження на пункти перетину кордону. Процедура перетину кордону на сьогодні ускладнюється такими чинниками: тривалість перетину кордону; прояви некоректного ставлення до подорожуючих; недостатня пропускна спроможність; незадовільний стан інфраструктури пунктів перетину кордону (в основному, на українській стороні); обмежені можливості здійснення піших перетинів кордону.

Для прикордонних територій України характерними є низький рівень розвитку дорожньо-транспортної інфраструктури, зокрема автомобільних доріг до пунктів пропуску через державний кордон; повільні темпи впровадження сучасних методів контролю в пунктах пропуску через державний кордон; недостатня кількість пунктів перетину кордону; відсутність транспортно-логістичних центрів на прикордонних територіях України, які могли б сприяти нарощуванню та контролю експортно-імпортних та транзитних вантажів; критично низький рівень організації транскордонної торгівлі, яка здійснюється переважно у формі контрабандної і «човникової» торгівлі, що спричинено істотною різницею цін на низку товарів та відсутністю торгівельно-логістичних центрів.

На українсько-польському кордоні на 542 кілометрах кордону функціонує лише 8 пунктів пропуску, тобто, в середньому, один прикордонний пункт на 68 км ділянки кордону. Для порівняння, на польсько-німецькому кордоні довжиною 467 км функціонує один пункт пропуску на близько 10 км ділянки кордону. Частина пунктів пропуску проектувалася та будувалася ще в часи Радянського Союзу, для незначного пасажиропотоку, порівняно з новими. Незважаючи на їхню реконструкцію, кардинального збільшення пропускної спроможності не досягнуто. Через погану якість доріг

три спільні пункти пропуску Смільниця – Кросценко, Грушів – Будомєж та Угринів – Долгобичув завантажені лише на 30-40 %. Плани розбудови прикордонної інфраструктури в Україні є немасштабними.

На українсько-польському кордоні на польській стороні створений перший торговельно-логістичний центр «Корчова Долина», перевагою якого є розташування на відстані 5 км від кордону з Україною, у зоні малого прикордонного руху, вздовж автостради А4, яка з'єднує Західну Європу з Україною. Це також зона Tax Free, завдяки якій мешканці України можуть у Центрі отримати повернений податок ПДВ від придбаних товарів [3].

Окреслені аспекти не можуть охопити увесь спектр проблем розвитку ТКС між Україною та ЄС, проте їх вирішення дозволить полегшити процеси взаємодії на місцевому рівні та рівні об'єднаних територіальних громад. Водночас, забезпечення розвитку ТКС між Україною та ЄС в умовах децентралізації потребує інноваційних стратегічних підходів та інструментів.

До інноваційних стратегічних підходів розвитку ТКС слід віднести: програмно-цільовий підхід до планування розвитку суміжних територій сусідніх держав та прикордонної інфраструктури (розробка ефективних спільних стратегій ТКС та планів (програм) реалізації заходів); фінансово-економічний підхід до забезпечення фінансових потреб ТКС при реалізації проектів (механізми фінансування, пільгового кредитування); просторово-організаційний підхід до організації транскордонної торгівлі у формі транскордонних торгівельно-логістичних центрів.

Ключовими інноваційними інструментами вирішення проблем розвиту ТКС є новітні форми співробітництва.

З метою впровадження інноваційних стратегічних підходів та інструментів розвитку транскордонного співробітництва доцільно реалізувати низку заходів.

Для налагодження співробітництва та встановлення ефективної взаємодії з прикордонними регіонами сусідніх держав обласним державним адміністраціям розробити спільні багатосторонні та двосторонні стратегічні програмні документи щодо розвитку транскордонного співробітництва та забезпечити сприятливі умови для реалізації спільних проектів (програм), підкріплені відповідними програмами на регіональному та місцевому рівнях.

З метою збільшення кількості успішних проектних заявок від України на програми технічної допомоги та ТКС необхідно органам місцевої влади здійснювати інформування про існуючі можливості співфінансування певних інфраструктурних, соціальних, туристичних та інших проектів з фондів технічної допомоги ЄС; а також запровадити єдину базу даних про транскордонні проекти (діючі та завершені проекти).

Для покращення фінансово-ресурсних можливостей регіональних та місцевих органів влади щодо фінансової підтримки проектів ТКС Кабінету Міністрів України необхідно розробити механізм пільгових цільових кредитів (з низькою відсотковою ставкою) для українських бенефіціарів транскордонних програм ЄС з наданням їм можливості профінансувати обов'язкові 10 % бюджету проекту.

Для подолання труднощів реалізації проектів ТКС на регіональному та місцевому рівнях доцільно внести зміни до Закону України «Про транскордонне співробітництво», зокрема, визначивши спрощений механізми надання державної фінансової підтримки проектам (програмам) ТКС та ухвалити Закон України «Про міжнародну технічну допомогу» з метою закріплення на законодавчому рівні чіткого механізму залучення іноземної фінансової допомоги, її моніторингу та забезпечення співфінансування проектів з державного бюджету.

Для вирівнювання асиметрії в розвитку дорожньо-транспортної, транспортно-логістичної, торговельно-логістичної та прикордонної інфраструктури прикордонних регіонів України та ЄС доцільно застосувати окремі механізми та інструменти, в тому числі й інноваційні:

– для комплексного розвитку інфраструктури прикордонних регіонів, спрощення процесу перетину кордону громадянами та розвантаження існуючих пунктів перетину прийняти довгострокову програму розвитку прикордонної інфраструктури (яка б передбачала розбудову міжнародних пунктів перетину кордону) та забезпечити достатнє фінансування заходів програми;

– для вирішення проблеми вчасного виготовлення біометричних паспортів для виїзду громадян України закордон необхідно врегулювати процес взаємодії між кількома державними підприємствами, які залучені в процес виготовлення документів;

– для скорочення обсягів контрабандної та «човникової» торгівлі в прикордонних регіонах необхідно на регіональному рівні створити сприятливі інвестиційні умови на території України для впровадження інноваційного механізму організації транскордонної торгівлі у формі транскордонних торгівельно-логістичних центрів, зокрема обласними державними адміністраціями розробити механізми пільгового оподаткування підприємців. У створенні транскордонних торгівельно-логістичних центрів першочергово мають бути зацікавлені місцеві територіальні громади як в інструменті забезпечення зайнятості населення прикордонних регіонів України та підвищення соціально-економічного розвитку районів [4].

Інноваційними інструментами розвитку ТКС в умовах децентралізації є створення та забезпечення функціонування транскордонних індустріальних парків, транскордонних кластерів і об'єднань єврорегіонального співробітництва.

Для створення транскордонних індустріальних парків та транскордонних кластерів як інструменту стимулювання соціально-економічного розвитку, пожвавлення економічної активності місцевих територіальних громад та залучення інвестицій, вирішення проблем зайнятості в прикордонних регіонах в Україні необхідно комплексно підійти до удосконалення нормативно-правового забезпечення ТКС з врахуванням успішного зарубіжного досвіду, зокрема ввести поняття «транскордонний інноваційний парк», «транскордонний кластер» в нормативні документи України, передбачити механізми їх створення та функціонування в межах двох країн, режими пільг та преференцій.

Висновки. Таким чином, для виявлення потенційно перспективних регіонів створення транскордонних кластерів та індустріальних парків доцільно на регіональному рівні здійснити дослідження спеціалізації районів, моніторинг кількості зайнятих та кількості підприємств в певних сферах. Перспективними транскордонними кластерами в прикордонних регіонах України та країн ЄС є туристичні та освітні кластери,

кластери народних промислів, кластери лісового господарства, деревообробки та меблеві.

Для успішної апробації нової для України форми ТКС – об'єднання єврорегіонального співробітництва необхідно прийняти законопроект «Про внесення змін до деяких законів України стосовно об'єднань єврорегіонального співробітництва» № 4775, яким буде передбачено, що до компетенції місцевої влади буде віднесено схвалення угод про ОЄС, прийняття рішень про утворення ОЄС, приєднання до такого об'єднання або про вихід з нього, затвердження та внесення змін до статуту ОЄС. Запровадження в Україні ОЄС дозволить скористатися перевагами членства в існуючих об'єднаннях, де досі українська сторона мала статус спостерігача, а також надати можливість регіонам скористатися новою формою міжнародного співробітництва.

1. *Про індустріальні парки. Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 22, ст. 212.*
2. *«Експертний звіт щодо Програми Транскордонного Співробітництва Польща-Білорусь-Україна 2014-2020 рр. Європейського Інструменту Сусідства» (22.10.2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.euroreg.uw.edu.pl/dane/web_euroreg_publications_files/5215/report_full_pl-by-ua_ukr_30-10-2013.pdf*
3. *Центр торгівлі та складування Корчова долина. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.korczowadolina.pl/ua*
4. *«Щодо інструментів створення торговельно-логістичних центрів розвитку транскордонної торгівлі». Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/437/*

E-mail: miglyana2003@yahoo.com

УДК 339.9

Петренко В.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки фінансів і підприємництва,
Херсонський державний університет

Карнаушенко А.С.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки і фінансів,
Херсонський державний аграрний університет

ФАКТОРИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО РИЗИКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стаття пресвячена дослідженням зовнішньоекономічного ризику глобалізаційних бізнес-процесів країн. Розглянуто вплив факторів ризику, таких як політична та економічна нестабільність, державне регулювання та моніторинг, слабкі сторони інфраструктури, труднощі на ринку праці, соціальні проблеми, нестабільність валюти або обмін обмежень, на зовнішньоекономічну конкурентоспроможність держави та її підприємництва. Втойже час міжнародну конкурентоспроможність країн розглянуто стосовно таких основних підходів: економічного – розглянуто вплив нестабільності вільно плаваючих валютних курсів між основними валютами світу на конкурентоспроможність країни; конкурентного – визначено вплив чотирьох основних чинників національних конкурентних переваг; міжнародної рейтингової конкурентоспроможності – розглянуто кількісні і якісні фактори, забезпечення загального уявлення про ділове середовище, включаючи продуктивність та потенціал зростання економіки країн.

Ключові слова: *ризик, «J-крива», економічний підхід, конкурентний підхід, рейтингова конкурентоспроможність.*

ФАКТОРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО РИСКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Петренко В.С., Карнаушенко А.С.

Статья посвящена исследованием внешнеэкономического риска глобализационных бизнес-процессов стран. Рассмотрено влияние факторов риска, таких как политическая и экономическая нестабильность, государственное регулирование и мониторинг, слабые стороны инфраструктуры, трудности на рынке труда, социальные проблемы, нестабильность валюты или обмен ограничений на внешнеэкономическую конкурентоспособ-

ность государства и его предпринимательства. В то же время международную конкурентоспособность стран рассмотрено в отношении таких основных подходов: экономического – рассмотрено влияние нестабильности свободно плавающих валютных курсов между основными валютами мира на конкурентоспособность страны; конкурентного – определено влияние четырех основных факторов национальных конкурентных преимуществ; международной рейтинговой конкурентоспособности – рассмотрены количественные и качественные факторы, обеспечение общего представления о деловой среде, включая производительность и потенциал роста эко омики стран.

Ключевые слова: *риск, «J-кривая», экономический подход, конкурентный подход, рейтинговая конкурентоспособность.*

FACTORS OF BUSINESS ENVIRONMENTALLY RISK IN GLOBALIZATION CONDITIONS

Petrenko V., Karnaushenko A.

This work is consecrated to the study of the externaleconomic risk of globalization business processes of countries. The influence of risk factors such as political and economic instability, state regulation and monitoring, weaknesses of the infrastructure, labor market difficulties, social problems, currency instability or exchange of restrictions, on the external economic competitiveness of the state and its entrepreneurship are considered. At the same time, the international competitiveness of the countries is considered in relation to the following main approaches: economic – the influence of the volatile floating exchange rate volatility between the major currencies of the world on the competitiveness of the country, the competitive – the impact of the four main factors of national competitive advantage, international rating competitiveness is considered – the quantitative and qualitative factors, Providing a common understanding of the business environment, including productivity and growth potential of the eco omiky countries.

Keywords: *risk, "J-curve", economic approach, competitive approach, rating competitiveness.*

Постановка проблеми. Хоча глобалізація створює ряд потенційних ризиків у міжнародному діловому середовищі, багато ризиків є специфічними для окремих країн. Тому ризик країни є важливим аргументом для будь-якої організації, що здійснює бізнес на міжнародному рівні, і з цієї причини він був предметом всебічного аналізу в останні роки. Діапазон факторів, що охоплюються дослідженнями ризику в країні, включає такі ризики, як політична та економічна нестабільність, державне регулювання та моніторинг, слабкі сторони інфраструктури, труднощі на ринку праці, соціальні проблеми, нестабільність валюти або обмін обмежень, а також такі фактори, як корупція або мафія. Діапазон організацій, що беруть участь у цих дослідженнях, однаково широкий, включаючи консультації з політичних та бізнесових ризиків, рейтингових агентств із заборгованості, науково-дослідних установ та таких організацій, як Всесвітній економічний форум (ВЕФ). Дійсно, аналіз міжнародної конкурентоспроможності на рівні країни, для якого добре відомі ВЕФ та Міжнародний інститут розвитку менеджменту (ІМД), наводять ряд показників ризику, які є корисними при заглибленні у конкретні країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню факторів зовнішньоекономічно ризику в умовах глобалізації присвячені праці таких вчених як Ян Бреммер, Майкл Портер, Наталія Стрельбіцька, Сергій Макаренко, Ельвіра Жнакіна.

Мета статті. Метою статті є дослідження факторів підприємницького зовнішньоекономічно ризику в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Особлива увага приділяється питанням політичного ризику, який охоплює не лише політичну нестабільність, але й вплив державного регулювання та політичних рішень, а також таких питань, як корупція. Корисною основою, яка втілює концепцію політичного ризику, є ідея Яна Бреммера про «J-криву». У цьому контексті крива J представляє зв'язок між стабільністю та відкритості в країні (Рис. 1).

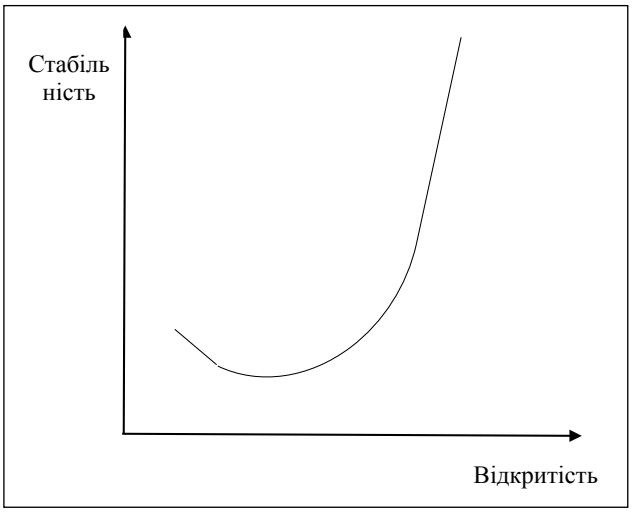


Рис. 1. Відображення J-кривої за Бреммером [1, с. 34]

Країни, вищі на графіку, більш політично стабільні, а ті, що знаходяться праворуч від графіка, є більш відкритими. Політична стабільність включатиме такі чинники, як політична система, заснована на верховенстві права, уряд, який підтримує порядок і добре функціонуючу економіку, а також безпечне та безпечне місцеве середовище. Звичайно, ці умови можуть застосовуватися до країни з авторитарною політичною системою, а також до ліберальної демократичної країни. Відкритість пов'язана з індивідуальними свободами та демократією в країні, свободою торгівлі, інвестування чи подорожей за кордон, а також ступенем участі країни в визнаних міжнародних установах.

Таким чином, стабільна демократія, така як в США, лежить у верхньому правому кінці кривої J. Більш авторитарна, але стабільна країна, така як в Китаї, лежить у лівому кінці кривої J. Найбільший політичний ризик виникає, коли країна розташована на нижній частині кривої, відкритості стабільності, де спостеріга-

ється значний рівень нестабільності. Крива також ілюструє той шлях, який країна, ймовірно, прийме, коли вона переходить із закритої та стабільної країни, такої як колишній Радянський Союз, у більш відкрите, але короткочасне менш стабільне суспільство, як сучасна Росія. Більшість колишніх комуністичних країн Центральної та Східної Європи пройшли зліва направо по кривій J з 1989 р., Пройшовши через найнижчу точку до більшої стабільності та відкритості. Для деяких країн шлях до стабільної демократії був відносно гладким (тобто крива вище на графіку), для інших вона була більш бурхливою (тобто крива нижча). А ситуація в Україні, особливо з 2014 року, є надзвичайним прикладом політичної нестабільності, коли законність номінально розпадається і економіка перебуває в кризі. Це ставить Україну на самому дні кривої J. Справа М'янми (Бірма) дещо інша. Зрозуміло, що для громадян М'янми мало чим краща. Проте жорстка рукоятка, з якою воєначальники М'янми керують країною, створюють певну ступінь стабільності, але цей стан стабільності затьмарює більш глибоке коріння хвилювання та економічну неспроможність, що свідчить про те, що країна знаходиться лише зліва від нижньої точки на J крива. Більш складний випадок надається Венесуелою, чий популістський соціалістичний лідер Уго Чавес розширює владу держави через націоналізацію енергетичного та гірничодобувного секторів, але також прийняла програму модернізації та соціальні реформи. Таким чином, венесуела є відносно політично стабільною і має деяку ступінь відкритості, хоча існують запитання щодо обох цих критеріїв. Лідер країни також не приховує свого нелюбов до цінностей США та неоліберальної економічної політики, яку представляє Сполучені Штати. Ризик для іноземних інвесторів з експропріації активів також викликає занепокоєння, особливо для американських та європейських транснаціональних компаній. Це свідчить про те, що Венесуела трохи піднімається вгору з лівого боку кривої J, хоча Бреммер вважає, що трудові заворушення або падіння державних надходжень, що виникають внаслідок зниження цін на нафту, можуть збільшити нестабільність протягом найближчих кількох років.

Наслідки цього типу аналізу для бізнес-організацій є складними. З одного боку, політична стабільність створює впорядковане підприємницьке середовище, і відкритість забезпечує більшу свободу ведення бізнесу, але стабільність без відкритості має тенденцію до посилення жорсткості регуляторного середовища та збільшення ризику того, що бізнес не зможе ефективно працювати. Навіть у стабільній та відкритій країні, яка в принципі пропонує найбільш сприятливе ділове середовище, немає гарантії, що певні обмеження не обмежують те, що в іншому випадку стане нормальною діловою діяльністю.

Це може включати обмеження на іноземну власність, найчастіше зустрічаються в закритих країнах, але також стосуються, наприклад, власності американських авіакомпаній. Оцінка ризиків ведення бізнесу в незнайомій країні ускладнюється низкою різних факторів [2, с. 296].

Концепція міжнародної конкурентоспроможності застосовується в останні роки до фірм, країн, регіонів та навіть міст або районів міста. В основі міжнародної конкурентоспроможності лежить здатність фірми конкурувати на міжнародних ринках. Чому ж тоді ми повинні застосовувати цю концепцію до регіону чи країни? Зрештою, фірми конкурують у бізнесі, а не в регіонах або країнах. Регіони або країни можуть «конкурувати» між собою для залучення внутрішніх інвестицій, використовуючи стратегії стимулювання або фінансові стимули, але, хоча ці заходи можуть підтримувати регіональний розвиток, конкуренція для пропонування найбільших стимулів може бути контрпродуктивною, якщо вона впливає на короткострокові рішення, не пропонуючи довгого термінові переваги для інвесторів.

Країни також можуть розглядати зростаючу частку світового експорту як показник успіху, але тут лежить проблема з таким використанням поняття «конкурентоспроможність». Як наголосив Пол Кругман, ідея країни, яка конкурує із часткою експортного ринку, передбачає, що його експорт слід заохочувати за рахунок імпорту (тобто експорту іншої країни). Це суперечить урокам з теорії міжнародної торгівлі, що вся торгівля (як експорт, так і імпорт), як правило, корисні для окремих країн та світу в цілому [3, с. 90].

Якщо національна конкурентоспроможність вимірюється експортом, то ця концепція потенційно шкідлива, якщо вона призводить до захисту імпорту як засобу обмеження імпорту з країн-конкурентів. Концепція міжнародної конкурентоспроможності країн може ввести в оману в контексті міжнародної торгівлі, але вона все більше застосовується до якості ділового середовища країни. У цьому контексті мова йде про здатність країни чи регіону створювати умови, які дозволяють компаніям бути конкурентоспроможними на міжнародному рівні – не тільки корінні фірми, а й внутрішні інвестори. Конкуренція між країнами, що пропонує високоякісні умови для бізнесу, здається цілком законною і здоровою, і навіть може спонукати країни з менш привабливими бізнес-середовищами для покращення їхньої роботи. Концепція регіональної конкурентоспроможності також привернула увагу політиків та агентств розвитку не лише як основну увагу до покращення регіонального середовища, а й як способу посилення репутації регіону.

Втойже час міжнародну конкурентоспроможність країн можна розглядати стосовно таких підходів:

1. Економічний підхід. Порівняння міжнародної конкурентоспроможності на національному рівні часто зосереджувались на кількісних макроекономічних показниках. Вони найбільше пов'язані з вартістю або ціновою конкурентоспроможністю фірм, що займаються експортом або імпортом. Одним з найважливіших показників на національному рівні є обмінний курс країни. Наприклад, збільшення обмінного курсу між євро та доларом США призведе до подорожчання експорту єврозони до США та дешевшого імпорту з єврозони з США. Враховуючи нестабільність вільно плаваючих валютних курсів між основними валютами світу, ціни на експорт та імпорт можуть суттєво відрізнятися протягом відносно коротких періодів часу. Часто вважається, що валюта знецінення корисно для економіки, оскільки це робить експорт країни більш конкурентоспроможним. Проте така вигода може бути короткостроковою, якщо в країні є розвинута промисловість, висока якість продукції або проблеми з інфляцією, проблеми яких не буде вирішено за рахунок коливань обмінного курсу.

Ринкові обмінні курси, які визначають курс обміну однієї валюти на іншу протягом певного часу, іноді описуються як номінальні або двосторонні курси валют. Курс обміну між британським фунтом і євро є прикладом номінального обмінного курсу. У період з січня 2015 року по січень 2016 року ставка знизилась з середньомісячної суми £ 1 = € 1,34 до £ 1 = € 1,09 (або від € 1 = £ 0,75 до € 1 = 0,92 фунта, якщо відображати в євро). Номінальний обмінний курс може бути досить нестабільним із дня на день або навіть протягом дня, коли змінюються економічні або політичні умови. Такі зміни суттєво впливають на ціну експорту та вартість інвестицій між країнами.

Високий обмінний курс у країні робить експорт менш конкурентоспроможним, а імпорт дешевший, що зменшує вартість інвестування за кордон. Низький обмінний курс має протилежний ефект, а також приносить в країну імпортну інфляцію. Таким чином, номінальні рухи валютного курсу створюють значний бізнес-ризик, який іноді описують як обмінний курс. Більш широкий погляд на зміну обмінного курсу країни щодо основних торговельних партнерів може бути отриманий за допомогою ефективного обмінного курсу або обмінного курсу; така ставка розраховується з використанням індексу для порівняння вартості однієї валюти по відношенню до «корзини» інших валют, зважену обсягом торгівлі між відповідними країнами протягом певного періоду часу. Відносні показники інфляції в країнах-експортерах та імпортерах також впливають на цінову конкурентоспроможність, тому іноді використовуються реальні обмінні курси замість номінальних ставок; реальний обмінний курс поєднує номінальний обмінний курс з відносним рівнем інфляції між двома країнами і, отже, є більш міжнародно конкурентоспроможним, ніж проста номінальна ставка. Реальний обмінний курс між Українською гривнею та доларом США можна обчислити таким чином:

RERUAH = (Ціна Українських товарів) / (Ціна товарів США) x ($ / UAH)

Так, наприклад, якщо рівень інфляції у Україні зростатиме, а інфляція в США та номінальний обмінний курс ($ / UAH) залишаться незмінними, реальний обмінний курс грн (RERUAH) буде зростати, а громадяни США заплатять більше за товари Україниї. Таким чином, інфляція у Україні призвела до втрати конкурентоспроможності вітчизняних експортерів. Також можна виміряти міжнародну конкурентоспроможність країни по відношенню до групи основних торгівельних партнерів, а не лише до однієї країни, використовуючи реальний ефективний обмінний курс, який поєднує реальний обмінний курс з ефективним обмінним курсом. Офіційний курс інфляції, який вимірює зміни в роздрібній торгівлі або споживчих цінах, є не єдиним чинником, що впливає на цінову конкурентоспроможність в країні. Іноді індекси цін виробників (особливо цін на промислові товари) використовуються переважно за споживчими цінами, оскільки не всі товари та послуги, включені в індекси споживчих цін, експортуються [4, с. 143].

Експортні ціни також впливають на витрати виробництва. Конкурентоспроможність вартості можна виміряти шляхом порівняння витрат на одиницю виробництва в різних країнах. Витрати на одиницю виробництва – це вартість робочої сили, матеріалів, енергії та інших витрат на одиницю продукції. Тому вони враховують продуктивність праці та інших витрат на одиницю продукції, а також витрати на виробництво. Так, наприклад, Німеччина, яка має високі витрати на оплату праці, може певною мірою пом'якшити свою нестачу конкурентоспроможності за рахунок високої продуктивності праці.

2. Конкурентний підхід (Diamond Porter).

Пошук роботи більш широкого спектру показників конкурентоспроможності багато в чому завдячує роботі Майкла Портера. Портер та його команда провели великі дослідження, що охоплюють десять країн, визначаючи чотири основні чинники національної конкурентної переваги. Ці детермінанти іноді ілюструються схематично як чотири точки алмазу і широко відомі як «Porter Diamond». Портер також визнає роль «шансів» та урядової політики, але він стверджує, що уряди повинні впливати на основні детермінанти, а не на спробу прямо визначити конкурентоспроможність. Чотири основні детермінанти:

– Факторні ресурси – Портер відрізняє «основні чинники», такі як природні ресурси, клімат та розмір робочої сили, а також «передові фактори», такі як високоякісна інфраструктура, передові технології та високорозвинений людський капітал; розроблені фактори були визнані особливо важливими для отримання конкурентних переваг;

– Потреби в умовах – кількість та якість товарів, що вимагаються споживачами, і сподівання споживачів, були визнані важливими для стимулювання розвитку інноваційних продуктів та для створення зростання на внутрішньому ринку, що дозволило компаніям досягти економії на масштабі;

– Підтримуюча галузь – тісна близькість міжнародно-конкурентоспроможних постачальників та фірм, що виробляють додаткові продукти або послуги на внутрішньому ринку, було визнано важливими для встановлення міцної бази конкурентоспроможності фірм;

– Тверда стратегія, структури та суперництва – організаційні та виробничі структури, включаючи інтенсивне суперництво між фірмами та необхідність ефективної конкурентної стратегії, сприяти інноваційним та іншим конкурентним перевагам.

Незважаючи на те, що алмаз Портера забезпечує базову основу для аналізу національної конкурентоспроможності, можна визначити ряд більш конкретних факторів, і робота Портера в цій галузі зараз розробляється через Всесвітній економічний форум [5, с. 80].

3. Міжнародна рейтингова конкурентоспроможність

Зростаючий інтерес до міжнародної конкурентоспроможності країн призвів до ряду міжнародних ініціатив, спрямованих на аналізі відмінностей між країнами. Ці дослідження міжнародної конкурентоспроможності зараз містять як кількісні, так і якісні фактори, і намагаються забезпечити більш загальне уявлення про ділове середовище, включаючи продуктивність та потенціал зростання економіки. Двома найважливішими організаціями, залученими до цього процесу, є Міжнародний інститут розвитку менеджменту (відомий як IMD), який є міжнародною бізнес-школою в Лозанні, а також Всесвітній економічний форум (ВЕФ), організація, що координує міжнародні збори політиків, бізнесу лідери, а також широкий спектр фахівців та лідерів громад, також розташованих у Швейцарії. IMD публікує свій щорічник «Всесвітня конкурентоспроможність» з 1989 року,

але найбільш масштабний аналіз міжнародної конкурентоспроможності тепер можна знайти в щорічному Звіті про глобальну конкурентоспроможність ВЕФ [6]. Звіт включає Індекс глобальної конкурентоспроможності, який за 2015-16 рр. В якому зпроаналізовано 134 країни за 12 критеріями конкурентоспроможності (відомі як «опори»), організованих за трьома загальними рубриками:

– Основні вимоги: установи; інфраструктура; макроекономічна стабільність; здоров'я та початкова освіта;

– Підвищення ефективності: вища освіта та навчання; ефективність ринку товарів; ефективність роботи на ринку праці; витонченість фінансового ринку; технологічна готовність; розмір ринку;

– Фактори інновацій та складності: витонченість бізнесу; інновації.

Вищезазначені фактори були розроблені та вдосконалені в останні роки. Деякі з них вимірюються за кількісними даними, тоді як більш якісні показники отримують за результатами опитування виборчої думки WEF, яке у звіті 2015-16 роківч містило думки більш ніж 12 тисяч керівників підприємств у всьому світі. На момент написання WEF веде процес введення нового Глобального індексу конкурентоспроможності, що включає багато вищезгаданих факторів, але грунтується на більш суворій концептуальній основі. Новий індекс розробляється командою, яку очолює Майкл Портер, і він включатиме ідеї з діаманта Портера на мікроекономічному рівні разом з більш широкими політичними, економічними, соціальними та юридичними факторами на макроекономічному рівні.

Висновки. Основною метою нового Глобального індексу конкурентоспроможності є визначити детермінанти рівня продуктивності в країні з упевненістю, що продуктивність є основною основою для сталого економічного зростання та процвітання. Хоча цей підхід дає широке уявлення про умови, за якими підприємства, ймовірно, будуть успішними, це, в кінцевому підсумку, стосується національних економічних показників, а не просто бізнес-середовища. Можливо, неминуче, інші показники можуть бути включені і в індекси цього типу, особливо зважаючи на те, що зараз все більший акцент робиться на ролі соціального капіталу в національному та регіональному економічному розвитку.

1. *Bremmer I. Every Nation for Itself:Winners and Losers in a G-Zero World. (New York:Portfolio, May 2012; revised paperback 2013). ISBN 978-1-59184-468-1*
2. *Макаренко С.М. Підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом організації перманентних інноваційних процесів // Економічний простір. – 2008. – № 19. – С. 296.*
3. *Стрельбіцька Н. Є. Становлення та розвиток міжнародних стандартів управління ризиками / Н. Стрельбіцька // Вісник КНТЕУ – Тернопіль, 2008. – № 6 – С. 84 – 93.*
4. *Жнакіна Е.Г. Оцінка міжнародної конкурентоспроможності України та шляхи її підвищення / Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки / Е.Г. Жнакіна // Кам'янець-Подільський. – 2011. – № 4 – С. 141-144.*
5. *Porter, Micheal E. and Kramer, Mark R. (2006) «Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility», Harvard Business Review, December 2006, pp. 78-92.*
6. *World Economic Forum (WEF) Global Competitiveness Report, www.weforum.org*

E-mail: allakarnaushenko88@gmail.com

УДК 339.972.6

Поворозник М.Ю.
аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕНННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ: ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВИМІР

У статті досліджено трирівневу систему трансформації структурної організації медичної сфери України з точки зору забезпечення справедливого розподілу і раціонального використання ресурсів та диверсифікації функцій; визначено пріоритети реформування інституційної структури системи охорони здоров'я; надано рекомендації щодо шляхів впровадження необхідних механізмів з метою підвищення якості надання медичних послуг на європейських засадах.

Ключові слова: *медичні послуги, євроінтеграція, сімейна медицина, фінансова автономія медичної сфери, система охорони здоров'я.*

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УКРАИНЕ: ЕВРОИНТЕГРАЦИОННОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Поворозник Н.Ю.

В статье исследована трехуровневая система трансформации структурной организации медицинской сферы Украины с точки зрения обеспечения справедливого распределения и рационального использования ресурсов и диверсификации функций. Определены приоритеты реформирования институциональной структуры системы здравоохранения. Даны рекомендации о путях внедрения необходимых механизмов с целью повышения качества предоставления медицинских услуг на европейских началах.

Ключевые слова: *медицинские услуги, евроинтеграция, семейная медицина, финансовая автономия медицинской сферы, система здравоохранения.*

TRANSFORMATIONAL ALTERATIONS OF UKRAINE HEALTHCARE SYSTEM: DIMENSION OF EUROPEAN INTEGRATION

Povoroznyk M.

Three level system of Ukraine medical sphere organizational structure transformation in terms of rational resource allocation and functions diversification is researched in the article. Healthcare system's institutional structure reformation priorities are defined. Recommendations on necessary mechanisms implementation for medical services on European bases provision and their quality improvement are provided.

Keywords: *medical services, European integration, family medicine, financial independence of medical sphere, healthcare system.*

Постановка проблеми. З погляду міжнародної практики вітчизняна система первинної медико-санітарної та спеціалізованої медичної допомоги залишається вкрай неефективною. Так, якщо у західних країнах до 90% усіх медичних послуг надають нині заклади первинної допомоги, а на сегмент сімейної медицини (де працюють лікарі загальної практики) припадає від 30 до 50% сукупної кількості лікарів сфери охорони здоров'я, то в Україні первинним рівнем медичних послуг покривається нині менше 30% пацієнтів у містах і до 50% – у сільській місцевості [1]. Більше того, у нашій державі практично відсутній чіткий розподіл медичних послуг на служби первинної і вторинної допомоги, коли до надання первинної медичної допомоги активно залучаються практично усі спеціалісти поліклінічних установ та структурних підрозділів лікувально-профілактичних закладів. Результатами цього є втрати вітчизняними медичними послугами системності, комплексності і поетапності надання, їх невідповідність потребам населення, як власне й посилення формальності і фрагментарності у профілактиці захворювань громадян і їх диспансеризації, а також надмірне навантаження на сегмент спеціалізованої амбулаторної допомоги, висока частка виявлення захворювань українських громадян на пізніх етапах, ускладнень хронічних захворювань, а отже – зростання потреб населення у дорогих високоспеціалізованих медичних послугах. Таким чином актуальним є дослідження можливостей запровадження трирівневої структурної організації сфери охорони здоров'я в Україні на європейських засадах з метою підвищення якості та ефективності надання медичних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою трансформації системи охорони здоров'я України, приділено увагу багатьох провідних українських вчених, таких як: О. Корнійчука, Т. Камінської, В. Князевича, О. Сердюка, однак більш детального дослідження потребує сфера структурної організації медичної сфери та її трансформація на європейських засадах.

Мета статті. Виходячи з вищезазначеного, метою статті є дослідження можливостей запровадження трирівневої структурної організації сфери охорони здоров'я в Україні з огляду на європейські стандарти задля підвищення якості та ефективності медичних послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу. Одним зі стратегічних напрямів розвитку вітчизняної медичної сфери є розбудова первинної ланки медичного обслуговування населення на засадах сімейної медицини як головного інструменту забезпечення справедливого розподілу і раціонального використання ресурсів системи охорони здоров'я, а також підвищення ефективності й результативності її діяльності. Саме інститут сімейної медицини, з одного боку, лежить в основі розбудови споживчо-орієнтованої моделі системи охорони здоров'я, даючи можливості пацієнтам самостійно обирати лікаря, а з другого – здатен докорінно реформувати усю систему конкурентних відносин між лікарями як головного драйвера їх мотиваційних установок до підвищення своєї кваліфікації і якості пропонованих споживачам медичних послуг. Зрозуміло, що саме від кількості пацієнтів буде залежати рівень заробітної плати кожного окремо взятого лікаря чи медичного працівника. За експертними оцінками, для повноцінного функціонування первинної медико-санітарної допомоги та виконання нею усіх покладених на неї функцій необхідним є доведення її фінансування до рівня 25-35% загальних видатків на охорону здоров'я. Водночас, зростання медичних видатків зведеного бюджету України у 2 – 2,5 разу дасть змогу удвічі збільшити охоплення населення послугами первинної медико-санітарної допомоги [2].

Розбудова найбільш наближеної до населення первинної ланки медичного обслуговування населення на засадах сімейної медицини передбачає насамперед чітке інституційне закріплення її функціональних компетенцій. Це – консультування лікарів;профілактика, діагностика і лікування найпоширеніших захворювань, травм, отруєнь та інших станів; індивідуальні санітарно-гігієнічні і протиепідемічні заходи; гігієнічне виховання і санітарна просвіта населення;спостереження сімейним лікарем здорової дитини й інтегроване ведення захво-

рювань дитячого віку (на основі обсягів і стандартів медичної допомоги первинного рівня); ведення здорової вагітності упродовж усього періоду; медичне консультування з питань збереження репродуктивного здоров'я і планування сім'ї, долікарське і лікарське медичне обслуговування, а також залучення у разі необхідності спеціалізованих чи високоспеціалізованих лікарів і консультантів [3]. Первинна ланка медичного обслуговування передбачає надання медичних послуг населенню через Центри первинної медико-санітарної допомоги, фельдшерсько-акушерські пункти, фельдшерські пункти, міські і сільські лікарські амбулаторії; а її фінансування здійснюватиметься з коштів

Своєю чергою, вторинна ланка системи охорони здоров'я має концентруватись виключно на наданні медичних послуг (кваліфіковане консультування, профілактика і лікування захворювань), що потребують застосування спеціальних методів діагностики й лікування. Відтак – вторинна медична допомога має надаватись лікарями відповідної спеціалізації у спеціалізованих лікарняних і позалікарняних закладах охорони здоров'я із застосуванням відповідних спеціалізованих методик лікування.

І, нарешті, третинний рівень системи охорони здоров'я має бути сконцентрований виключно на наданні високоспеціалізованих і високотехнологічних медичних послуг у випадку складних чи тяжких захворювань пацієнтів. Оскільки дана ланка медичних послуг передбачає медичне обслуговування населення високоспеціалізованими фахівцями у спеціалізованих і технологічно обладнаних установах охорони здоров'я (головним чином стаціонарного типу), то кожен її заклад має покривати не менше 1 млн. осіб (інакше діяльність буде нерентабельною).

Стратегічним інституційним напрямом розбудови в Україні системи медичних послуг на європейських засадах у контексті забезпечення їх доступності, рівності отримання і високої якості є також структурне реформування первинної ланки медичного обслуговування населення на основі розбудови регіональних мереж Центрів первинної медико-санітарної допомоги. Дані інституції є лікувально-профілактичними закладами (дуже подібними до лікарень) і спеціалізуються на наданні медичних послуг в амбулаторних і поліклінічних умовах за місцем проживання пацієнта чи лікаря загальної практики (сімейного лікаря). Тим не менше вони характеризуються однотипністю профілактичних підрозділів (лікарських амбулаторій, фельдшерсько-акушерських пунктів тощо) і саме тут надається первинна медична допомога хворим усіх вікових груп одним (переважно у сільській місцевості) чи кількома (у містах) лікарями сімейної медицини на основі:

– кваліфікованого консультування, діагностики, реабілітації, профілактики, раннього виявлення неінфекційних і соціально-небезпечних захворювань, а також лікування найбільш поширених серед населення захворювань, травм, отруєнь, патологічних і фізіологічних станів (вагітність), у тому числі на основі взаємодії з іншими закладами системи охорони здоров'я;

– направлення пацієнта без медичних показань до екстрених медичних показань для отримання спеціалізованих чи високоспеціалізованих медичних послуг в інші заклади охорони здоров'я відповідно до медичного маршруту пацієнта;

– надання невідкладної медичної допомоги пацієнтам, які потребують екстреної спеціалізованої чи високоспеціалізованої медичної допомоги, у разі гострих станів фізичного чи психологічного характеру [4].

Саме Центри первинної медико-санітарної допомоги мають активно включитись до реалізації профілактичних функцій вітчизняної системи охорони здоров'я. Йдеться насамперед про відновлення в Україні системи щорічної диспансеризації працівників компаній і організацій різних форм власності з метою ранньої діагностики цілої низки захворювань та створення загальнонаціонального простору доступних для усіх верств населення медичних послуг. Як результат – можливим стане перехід національної системи охорони здоров'я від епізодичного й симптомного лікування хворих до профілактично-орієнтованої моделі медичних послуг з максимальною увагою до потреб здорових пацієнтів та хворих з хронічними захворюваннями.

Однак, спрямування грошових потоків споживачів медичних послуг виключно через первинну ланку сімейних лікарів у неконституційний спосіб порушує їх права на вільний вибір необхідного обсягу і асортименту послуг медичного обслуговування, а також конкретних спеціалістів – їх продуцентів. Більше того, тотальний брак спеціалістів первинної лікарської допомоги як і необхідного матеріально-технічного й діагностичного забезпечення їх діяльності наражають українських громадян на значні загрози монополізації сімейними лікарями процесу їх лікування, навіть якщо воно нагально потребуватиме залучення спеціалізованої і високоспеціалізованої медичної допомоги. Виходячи з цього, на часі сьогодні – запровадження ефективних механізмів як контролю рівня професійної компетентності сімейних лікарів, так і їх відповідальності за неякісне лікування пацієнтів. При цьому стратегічно важливого значення набувають розроблення і запровадження у практику адекватної системи критеріїв оцінювання ефективності роботи сімейних лікарів та механізмів оплати їх праці з врахуванням стимулюючих доплат за високу якість медичного обслуговування пацієнтів та високі професійні компетенції й досягнення. Крім того, забезпечити високу якість медичних послуг сімейних лікарів здатна незалежна (від інституцій державної політики у сфері охорони здоров'я) служба контролю і якості їх професійної роботи.

Структурне реформування первинної ланки медичного обслуговування в Україні передбачає в якості обов'язкового компонента перепрофілювання існуючих лікарняних закладів охорони здоров'я, що спеціалізуються на наданні медичних послуг вторинної ланки. Йдеться насамперед про диверсифікацію їх функціональної структури із створенням лікарень планового, інтенсивного і реабілітаційного лікування; багатопрофільних дитячих лікарень інтенсивного лікування, а також консультативно-діагностичних центрів. В окремих випадках організація Центрів первинної медико-санітарної допомоги може передбачати заснування на базі існуючих малопотужних лікарняних закладів амбулаторій з ліжками денного стаціонару для медичного обслуговування жителів закріплених територій.

Перепрофілювання діяльності лікарень передбачає також докорінну зміну систем клінічного лікування пацієнтів та взаємовідносин продуцентів медичних послуг. Досягнення цієї стратегічної мети лежить насамперед

у площині формування інтегрованих систем медичного обслуговування на основі горизонтальних і вертикальних злиттів лікарняних закладів і лікарняних служб. Це дасть змогу сконцентрувати високотехнологічну діяльність у сфері продукування медичних послуг у великих лікарняних центрах; розбудувати ефективні госпітальні мережі для координування медичного обслуговування населення у лікарнях; а також значно розширити інституційну мережу паліативної і хоспісної допомоги з делегуванням частини функціональних обов'язків лікарів середньому медичному персоналу й аутсорсінговою передачею певної частини медичних послуг зовнішнім постачальникам їх неклінічних видів.

Системна розбудова інтегрованих систем медичного обслуговування є неможливою без глибокої інтеграції медичної науки й освіти з практичною діяльністю у сфері охорони здоров'я на основі розбудови національної мережі університетських клінік і госпіталів. Міжнародний досвід вже давно засвідчив високу ефективність діяльності даних інституцій, на базі яких нині здійснюється не тільки підготовка фахівців сфери охорони здоров'я, але й активно проводиться наукова діяльність і надаються медичні послуги за понад 20 напрямами у розрахунку на 1,5 – 2 тис. лікарняних ліжок [5].

При цьому необхідним елементом реформування вітчизняної системи охорони здоров'я та підвищення ефективності державного регулювання цієї сфери має стати послаблення централізму та надання медичним закладам економічної свободи і реальної фінансової автономії операційного функціонування. Це передбачає делегуванням їм низки повноважень у сфері управління власністю, заохочення підприємницької активності продуцентів медичних послуг, імплементацією фінансових механізмів оптимізації їх витрат і підвищення ефективності управління (шляхом спрощення порядку формування кошторисів витрат для медичних закладів та надання їм права самостійно формувати і затверджувати свої штатні розписи), залученням приватних структур до надання населенню медичних послуг, а територіальних громад – до планування їх діяльності [6]. Роль і значення фінансової автономії вітчизняних закладів охорони здоров'я важко переоцінити, з огляду на нівелювання нею державної монополії процесів привласнення, володіння і використання медичних ресурсів. Остання, як відомо, завжди демобілізує медичні установи щодо підвищення ефективності діяльності, гальмує стимули її інноватизації, а також «роздуває» медичну інфраструктуру та мережу контролюючих органів, працівники яких за умов відсутності ефективних суспільних інститутів значною мірою схильні до корупції і службових зловживань. Не випадково, практика фінансової автономії закладів охорони здоров'я вже десятиліттями демонструє свою високу ефективність у багатьох країнах світу – Великобританії, Швеції, Новій Зеландії, Італії, Фінляндії, Туреччині та ін.

Розбудова в Україні повноцінного інституту фінансової автономії вітчизняних закладів охорони здоров'я (у статусі продуцентів і продавців медичних послуг) передбачає, з одного боку, докорінне реформування відносин власності у медичній сфері із набуттям кожною бюджетною установою статусу юридичної особи, її перетворенням на економічно самостійну підприємницьку структуру, діяльність якої, згідно ст. 62 п. 1 Господарського кодексу України, має бути спрямована на задоволення суспільних та особистих потреб і розвиватись на основі власного і запозиченого капіталу [7]. З другого боку, фінансова автономія медичних закладів передбачає також формування ними розгалуженої системи контрактних відносин зі споживачами і замовниками (територіальними органами державної влади) медичних послуг, що, своєю чергою, обумовлює необхідність самостійного визначення ними своєї організаційної структури, формування кадрового корпусу і штатного розпису, а також встановлення розміру заробітних плат працівників і здійснення фінансово-юридичних операцій.

Зрозуміло, що із перетворенням вітчизняних закладів охорони здоров'я в активних економічних суб'єктів вони не тільки набувають права власності на об'єкти медичної інфраструктури, але й самостійно ухвалюють управлінські рішення у сфері економічної діяльності на мікрорівні, повною мірою несучи за них відповідальність. При цьому структурна реформа, що реалізується нині у вітчизняній медичній сфері, передбачає надання сімейним лікарям у розпорядження стартового фонду грошових ресурсів для розрахунків за спеціалізовані і високоспеціалізовані медичні послуги; а самі розрахунки з сімейними лікарями будуть здійснюватися оперативно і без ускладнень для пацієнтів. Крім того, підприємницький статус лікарняних закладів дасть змогу встановлювати будь-які гнучкі форми оплати праці (що не суперечать чинному законодавству), а отже – здатна створити якісно нову мотиваційну систему оплати праці медичних працівників, ув'язавши її розмір від кількості й якості наданих пацієнтам медичних послуг [8].

Однак, на теперішній час запровадження в Україні повномасштабного формату фінансової автономії медичних закладів певною мірою суперечить діючій нормативній базі, зокрема у частині невідповідності окремих положень Основ законодавства України про охорону здоров'я щодо її фінансування з Конституцією нашої держави, а також Податковим та Бюджетним кодексами; неузгодженості процесу надання медичних послуг населенню у державних і комунальних медичних установах з бюджетними відносинами між бюджетними установами та державними і комунальними закладами охорони здоров'я [9]; а також взаємодії державних і комунальних закладів охорони здоров'я (у статусі бюджетних установ, заснованих відповідними органами державної влади) та органів місцевого самоврядування (як замовників медичних послуг).

Це вимагає не тільки негайного усунення існуючих юридичних колізій, але й повного унормування питань, пов'язаних із зменшенням обсягів бюджетних асигнувань на охорону здоров'я та вилученням до бюджету коштів, не використаних медичним закладом державної чи комунальної власності протягом бюджетного періоду. На часі сьогодні й імплементація ефективних механізмів суспільного контролю за діяльністю вітчизняних закладів охорони здоров'я. Магістральний шлях реалізації цієї стратегічної мети – заснування цілої мережі інститутів громадянського суспільства – наглядових рад при медичних установах, центрів з суспільного контролю і профілактики захворювань, центрів з медичних сервісів, суспільних агенцій оцінки якості медичного обслуговування населення тощо. Їх функціональні компетенції мають полягати у контролюванні процесів продукування і ціноутворення медичних послуг, використання закладами охорони здоров'я

фінансових ресурсів, дотримання ними принципів корпоративної соціальної відповідальності, суспільному моніторингу стану здоров'я населення, пропагування здорового способу життя, розробка і впровадження проектів профілактики здоров'я населення та ін.

З огляду на загалом низький рівень управління медичною сферою з боку місцевих органів виконавчої влади(як власників медичних закладів, що виконують делеговані їм державні функції у сфері охорони здоров'я), стратегічним пріоритетом її інституційного реформування є створення госпітальних округів і госпітальних рад. Функціональними компетенціями цих виборних органів мають бути управління медичною сферою на певній території в умовах децентралізації державної влади. Зокрема, ухвалена у 2016 р. Кабінетом Міністрів України Постанова «Про затвердження Порядку створення госпітальних округів» [10] чітко визначає не тільки технічні критерії встановлення географічних меж госпітальних округів, але й порядок їх створення. Так, кожен госпітальний округ повинен мати щонайменше одну лікарню інтенсивного лікування первинної чи вторинної ланки системи охорони здоров'я; має охоплювати територію з населенням щонайменше 200 тис. осіб у випадку наявності лікарні вторинної ланки чи 120 тис. осіб у разі наявності лікарні первинної ланки. Крім того, кожен пацієнт повинен мати можливість доїзду до медичного закладу інтенсивного лікування з будь-якої точки округу максимум за 60 хвилин.

Однак, на сьогодні формування госпітальних округів стикається з гострими проблемами, пов'язаними, зокрема, з реорганізацією районів у межах реформи місцевого самоврядування і децентралізації влади, відсутністю у багатьох населених пунктах функціонуючих закладів медичного обслуговування населення, а також відсутністю належного транспортного сполучення. Нерідкими є й випадки непродуманих заходів реформування медичної сфери, коли відстань до поліклінічних чи стаціонарних закладів охорони здоров'я у сільській місцевості зростала на 30 – 40 і більше кілометрів [11].

Таким чином, у контексті розбудови загальнонаціональної мережі госпітальних округів на часі сьогодні внесення законодавчо-нормативних й організаційних змін щодо унормування процесів їх формування. Своєю чергою, чітке визначення оптимальної кількості медичних закладів та їх спеціалізації з урахуванням економічно обґрунтованих потреб територіальних громад гарантуватиме українським громадянам доступних і якісних медичних послуг на рівні вторинної і третинної ланок системи охорони здоров'я. Досягненню цієї стратегічної мети (як власне й обліку і прогнозуванню потреб системи охорони здоров'я) сприятиме запровадження спеціальної системи електронного обліку пацієнтів та електронних реєстрів пацієнтів – e-Health.

Висновки. Підбиваючи підсумок, наголосимо, що вітчизняна система охорони здоров'я, будучи надмірно обтяженою нагромадженими у своїй структурі диспропорціями і дисбалансами, ігноруванням потреб населення у медичних послугах, неефективними механізмами функціонування медичної індустрії та високим рівнем корупції, в останні десятиліття не здатна адекватно відповісти задовольняти потреби споживачів медичних послуг – населення, у форматі моделі Семашка з ігноруванням підприємницького компоненту її функціонування, відсутністю фінансової автономії медичних закладів та недиверсифікованістю фінансових джерел їх функціонування. Тож саме реалізація вищезазначених напрямів інституційної модернізації вітчизняної медичної індустрії на європейських засадах дасть змогу підвищити якість медичного обслуговування українських громадян, його доступність для широких верств населення за одночасного нівелювання впливу фінансових ризиків та медичної бідності на загальний процес суспільного відтворення національного людського ресурсу у постіндустріальній парадигмі економічного розвитку.

1. *Відповіді на питання з реформування медичного обслуговування. – Міністерство охорони здоров'я України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/reform_answers.html*
2. *Корнійчук О. П. Трансформація системи охорони здоров'я України: стан та перспективи / О. П. Корнійчук // Український медичний часопис. – 2013. – № 4 (96). – С. 22 (с. 20-26).*
3. *Закон України «Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини до 2011 року» від 22 січня 2010 р. № 1841-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 13. – С. 126.*
4. *Відповіді на питання з реформування медичного обслуговування. – Міністерство охорони здоров'я України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/reform_answers.html*
5. *Проект ЄС «Сприяння реформі вторинної медичної допомоги в Україні». Детальний опис та характеристика госпітальних (лікарняних) інформаційних систем. Оцінка та рекомендації. Представництво Європейської Комісії в Україні. – Київ, 2009.*
6. *Князевич В. Первинна медико-санітарно допомога/сімейна медицина / В. Князевич. – Київ, 2010.*
7. *Камінська Т. М. Автономія медичних закладів у державному регулюванні охорони здоров'я: досвід Європи / Т. М. Камінська // Актуальні проблеми державного управління. – 2012. – № 2. – С. 433 (с. 431-437).*
8. *Камінська Т. М. Автономія медичних закладів у державному регулюванні охорони здоров'я: досвід Європи / Т. М. Камінська // Актуальні проблеми державного управління. – 2012. – № 2. – С. 435 (с. 431-437).*
9. *Сердюк О.І. Організаційно-правові аспекти автономізації управлінсько-фінансової діяльності провайдерів медичних послуг / О.І. Сердюк, О.А. Короп, Б.А. Рогожин, Н.В. Просоленко // Економіка і право охорони здоров'я. – 2017. – № 1 (5). – С. 69 (с. 67-70).*
10. *Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку створення госпітальних округів» від 30 листопада 2016 р. № 932. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/932–2016-%D0 %BF*
11. *Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». – К.: НІСД, 2017. – С. 392.*

E-mail: andavydenko@gmail.com

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.9:65.012

Бабій І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет

ПРОВЕДЕННЯ МОНІТОРИНГУ БАЗОВИХ ПАРАМЕТРІВ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МЕХАНІЗМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті визначено значення стратегічного управління для досягнення цілей розвитку фінансово-господарської діяльності суб'єкта, зокрема й зовнішньоекономічної діяльності. Охарактеризовано роль підсистеми моніторингу зовнішньоекономічної діяльності у механізмі стратегічного управління господарюючого суб'єкта. При проведенні моніторингу розвитку зовнішньоекономічної діяльності, управлінським персоналом підприємства повинні братися до уваги цілі зовнішньоекономічної політики держави. Наведено групи показників, за допомогою яких визначають рівень розвитку зовнішньоекономічної діяльності та розкрито особливості визначення ефективності та відповідних індикаторів експортно-імпортних операцій промислових підприємств в залежності від їх профілю.

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, промислові підприємства, моніторинг показників, стратегічне управління, розвиток ЗЕД.*

ПРОВЕДЕНИЕ МОНИТОРИНГА БАЗОВЫХ ПАРАМЕТРОВ РАЗВИТИЯ ВЭД В МЕХАНИЗМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Бабий И.В.

В саттье определено значение стратегического управления для достижения целей развития финансово-хозяйственной деятельности субъекта, в том числе и внешнеэкономической деятельности. Охарактеризована роль подсистемы мониторинга внешнеэкономической деятельности в механизме стратегического управления хозяйствующего субъекта. При проведении мониторинга развития внешнеэкономичекой деятельности, руководством предприятия должны приниматься во внимание цели внешнеэкономической политики государства. Приведены группы показателей, с помощью которых определяют уровень развития внешнеэкономической деятельности и раскрыты особенности определения эффективности и соответствующих индикаторов экспортно-импортных операций промышленных предприятий в зависимости от их профиля.

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность, промышленные предприятия, мониторинг показателей, стратегическое управление, развитие ВЭД.*

CONDUCTING MONITORING OF THE BASIC PARAMETERS OF THE DEVELOPMENT OF FEA IN THE MECHANISM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Babii I.

The importance of strategic management for achieving the goals of development of financial and economic activities of an entity, including foreign economic activity, is determined in the work. The role of the subsystem for monitoring foreign economic activity in the mechanism of strategic management of an economic entity is described. When monitoring the development of FEA, the management of the enterprise should take into account objectives of the foreign economic policy of the state. Groups of indicators, which help to determine the level of development of foreign economic activity, are given. Features of the determination of efficiency and corresponding indicators of export-import operations of industrial enterprises depending on their profile are revealed.

Keywords: *foreign economic activity, industrial enterprises, monitoring of indicators, strategic management, development of FEA.*

Постановка проблеми. Міжнародна ринкова арена бізнесу характеризується значною активізацією глобалізаційних процесів, що виявляється у посилені інтеграції на мезо-, макро- та мікрорівнях. Це призводить до появи новітніх результатів науково-технічного прогресу, економічного розвитку та нових підходів до ведення менеджменту. Посилення інтеграції в аспекті розвитку зовнішньоекономічних відносин спричинює потребу врахування глобалізаційних процесів в управлінні, як однієї із сукупності факторів забезпечення підвищення ефективності введення зовнішньоекономічної діяльності. Основи розвитку зовнішньоекономічної діяльності кожного підприємства знаходяться у взаємозалежності із рівнем конкурентоспроможності експортованої продукції, оновлення технологічних засобів виробництва, підходів до організації діяльності, інформаційного забезпечення

та уміння опрацювання даних з метою прийняття ефективних управлінських рішень. У загальному розумінні, найголовнішим параметром розвитку зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств, на нашу думку, є виконання поставлених стратегічних цілей щодо розширення ринків збуту продукції, організація міжнародної співпраці на вигідних для підприємства умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У економічній літературі питаннями щодо стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю, визначення основних показників ефективності у даному напрямі господарювання, дослідженням підходів проведення моніторингу рівня ефективності ЗЕД, досягнення стратегічних цілей займалася чимало вітчизняних та іноземних науковців, таких як: М. Войнаренко, Ю. Гудзь, О. Дем'яненко, М. Дідківський, Я. Кулішова, О. Мельник, Л. Ліпич, Дж. Сакс, П. Фішер, Н. Тюріна, А. Томпсон, С. Черкасова, М. Чубар, С. Хрупович та ін.

Враховуючи існування значної кількості теоретико-методичних та практичних наукових доробок у сфері напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств, питання удосконалення управлінського інструментарію, проведення моніторингу відповідних показників та визначення підходів до покращення функціональних елементів, в системі стратегічного управління ЗЕД, потребують подальшого доопрацювання із врахуванням специфіки нормативно-законодавчої бази, нинішніх економічних умов, соціально-політичних факторів тощо.

Мета статті. Метою проведення даного дослідження є визначення функціональних засад моніторингу, результативності зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств та параметрів, що у найбільшій мірі дають змогу визначити рівень розвитку даного виду діяльності у системі стратегічного управління із врахуванням інтеграційних процесів та впливу глобалізаційних факторів на співпрацю з міжнародними партнерами.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняні промислові підприємства потребують забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності продукції, пошуку шляхів її зростання, реалізації таких стратегій, що сприятимуть розвитку фінансово-господарської діяльності у сучасних умовах функціонування та протидії несприятливим ринковим факторам.

В умовах кризи, забезпечення реалізації визначених стратегічних цілей щодо розвитку фінансово-господарської діяльності суб'єкта, в тому числі ЗЕД, є складним процесом для усіх без винятку підприємств. Саме тому, дана проблематика є актуальною як для кожного господарюючого суб'єкта, так і для розвитку економіки країни в цілому. Відштовхуючись від сфери, особливостей господарювання окремих підприємств, вирішення проблем щодо підвищення власної конкурентоздатності, забезпечення стратегічних орієнтирів відбувається по-різному, але в системі управління кожного суб'єкта дана діяльність визначається високим рівнем трудомісткості та складності. Зайняти передові позиції у конкурентній боротьбі не тільки у поточному періоді, але й у майбутньому здатен той суб'єкт господарювання, що ретельно підходить до формування підходів та відповідного дієвого механізму стратегічного менеджменту із достовірним обґрунтуванням завдань для реалізації обраної стратегії [1]. Як зазначають автори [2, с. 38] загалом суть стратегічного управління підприємством, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, зводиться до формування уявлення про міжнародний ринок та можливі вигоди й перспективи поведінки на ньому. Реалізуючи стратегічне управління підприємством на міжнародному ринку, неможливо оминути питання оцінки ризиків і перспектив на коротко-, середньо- та довгостроковий періоди.

Господарюючі суб'єкти акцентують увагу не тільки на періодичному оцінюванні стану зовнішньоекономічної діяльності, а також на розробці підсистеми моніторингу рівня експортного потенціалу. Такий підхід надає змогу приймати коригуючі управлінські рішення під час виявлення відхилень фактичних показників від запланованих, що забезпечуватиме стабільну діяльність у даній сфері. Під моніторингом стратегічної ситуації розвитку експортного потенціалу промислового підприємства слід розуміти вид управлінської діяльності, який передбачає постійне виявлення найбільш значущих факторів і показників, які комплексно та об'єктивно відображають особливості сучасного розвитку експортного потенціалу підприємств з погляду превентивного управління, регулюючи, таким чином, обсяг інформації в системі формування стратегії його розвитку [3, с. 330-331].

Для підприємств промисловості успішне ведення їх зовнішньоекономічної діяльності, під час активізації впливу глобалізаційних чинників, залежить від обізнаності у веденні моніторингу ринків країн партнерів; вивчення слабких та сильних сторін власного господарювання та підприємств, що є конкурентами на визначеному сегменті ринку; спроможністю адаптуватися до змінності ринкового становища тощо. При цьому управлінський моніторинг у будь-якій функціональній сфері управління передбачає збирання та узагальнення інформації за певними показниками для вивчення конкретної проблеми та вироблення відповідних рекомендацій щодо формування стратегії і тактики управлінської діяльності з метою прийняття відповідних управлінських рішень [4].

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності на засадах реалізації сформульованих стратегічних цілей промислових підприємств залежить від зовнішньої політики країни. Тому, при проведенні моніторингу розвитку ЗЕД, управлінським персоналом підприємства повинні братися до уваги цілі зовнішньоекономічної політики держави, а саме: основи інтеграції України в світове господарство та посилення зовнішньоекономічних зв'язків; нерозривне поєднання заходів щодо послідовної лібералізації сфери зовнішньоекономічних зв'язків з регулюючою роллю держави в цій сфері; ціленаправлення на формування та ефективну реалізацію експортного потенціалу країни та ін. У зовнішній політиці Україна керується рядом ключових пріоритетів. Європейська інтеграція – ключовий пріоритет, який акумулює в собі цілий комплекс внутрішньо- та зовнішньополітичних зусиль України з метою наближення до Європейського Союзу та створення необхідних передумов для вступу до ЄС у майбутньому [5, с. 9-14].

Економічні показники за якими визначається рівень розвитку зовнішньоекономічної діяльності диференціюють на окремі групи такі як:

– абсолютні показники (обсяг та динаміка зовнішнього товарообігу; торговельне сальдо, генеральна торгівля, спеціальна торгівля);

– відносні показники (індекси динаміки експорту та імпорту; коефіцієнт покриття імпорту експортом; індекс концентрації експорту; індекс «умов торгівлі»; індекс імпортної залежності країни; індекс чистої торгівлі);

– показники структури (товарна, географічна та інституціональна структури; індекс диверсифікації експорту/імпорту; частка продукції промисловості в загальному обсязі експорту продукції; індекс географічної концентрації експорту/імпорту);

– показники інтенсивності та ефективності зовнішньоекономічних зв'язків країни (платіжний баланс країни; експорт на душу населення; імпорт на душу населення; зовнішньоторговельний оборот на душу населення) [6, с. 29-30].

При визначенні структурних особливостей експорту промислового підприємства та обґрунтуванні управлінських рішень в системі стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів, зростає значимість критерію ефективності запланованої діяльності у даному напрямі господарювання. Поняття ефективності має широкий спектр щодо характеристики різноманітних напрямів фінансово-господарської діяльності господарюючого суб'єкта. Ефективність є критеріальним показником, що характеризує потенціал та рівень досягнення цілей діяльності промислового підприємства. Отже, процес дослідження ефективності передбачає два напрями: порівняння стану підприємства у часі на різних етапах його діяльності; оцінку конкурентних переваг підприємства порівняно з іншими суб'єктами ринку [7].

Близько 80% із загальної сукупності операцій зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств становить експортно-імпортна діяльність, а отже менеджери підприємства, при визначенні параметрів розвитку ЗЕД, акцентують увагу саме на розрахунках рівнів ефективності зазначених операцій. Особливості підбору системи індикаторів для визначення ефективності експортно-імпортних товарних операцій істотно залежить від профілю підприємства (виробниче чи торговельно-посередницьке), оскільки посередницькі отримують вигоду від участі в ЗЕД на основі отриманої маржі (торговельної надбавки), а під час визначення ефективності ЗЕД виробничого підприємства враховується значно ширший перелік факторів, що впливають на досягнення очікуваного результату (рівень техніки та технології, спеціалізація підприємства, тип продукції тощо). Під час здійснення обґрунтованого підбору індикаторів для оцінювання експортно-імпортної діяльності виробничого підприємства доцільно керуватись певними вимогами, а саме: розрахунок індикаторів повинен ґрунтуватись на доступній інформаційній базі, що забезпечуватиме об'єктивність результатів; кожен індикатор повинен характеризуватись економічним змістом, тобто повинно бути чітко виражене його функціональне призначення. Ефективність ЗЕД відображається системою індикаторів, які всебічно та комплексно характеризують різні аспекти ЗЕД (фінансові, часові, матеріальні тощо) та їхню відокремлену результативність. Рівень ефективності ЗЕД відображається певним інтегральним показником, який узагальнює індикатори нижчих рівнів, що характеризують різні аспекти ЗЕД або одним із обраних показників результативності (наприклад, рентабельність ЗЕД). Рівень ефективності у такому разі виступає відносним показником, що характеризує співвідношення результату та витрат, пов'язаних із його отриманням, а ефект від ЗЕД є абсолютним показником та відображає отриману вигоду у натуральних чи грошових одиницях [8].

Висновки. Отже, можна дійти висновку, що результативне стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств, знаходиться у взаємозалежності від рівня забезпеченості інформаційними джерелами менеджерів, прийняття ними альтернативних управлінських рішень та обрання в конкретній ситуації найдієвіших. На нашу думку, як один із головних функціональних елементів системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, потребує розвитку процес моніторингу, удосконалення підходів його проведення для ефективного планування стратегії ЗЕД, прогнозування результатів діяльності та опрацювання інформаційних даних відносно впливу внутрішніх чинників господарюючого суб'єкта та зовнішніх глобалізаційних умов функціонування. Визначені на підприємстві параметри проведення моніторингу результативності ЗЕД повинні враховувати галузь в якій воно функціонує, сприяти ефективному прогнозуванню та попередженню негативного впливу зовнішнього середовища. Підсистема моніторингу зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві повинна базуватися на опрацюванні показників щодо тенденцій розвитку усіх без винятку структурних підрозділів господарюючого суб'єкта.

1. Стратегічне управління: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / Уклад.: О.М. Тищенко, В.О. Могилко, І.А. Дмитрієв, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, І.Ю. Шевченко, О.А. Ященко. – Х. : ХНАДУ, 2016. – 252 с.

2. Гринишин Г. Конкурентна стратегія підвищення ЗЕД підприємств АПК / Г. Гринишин, Л. Балаш, О. Лисюк // Аграрна економіка. – 2015. – Т. 8. – № 3-4. – С. 37-43.

3. Іванієнко К. В. Моніторинг стратегічної ситуації розвитку експортного потенціалу промислового підприємства // Матеріали міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. «Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики» (Харків, 17-18 листопада 2016 р.). – Х. : ВД «Інжек», 2016. – С. 330-333.

4. Черкасова С. О. Економічний інструментарій управлінського моніторингу конкурентоспроможності промислових підприємств у процесі формування механізму її організаційно-економічного забезпечення [Електронний ресурс] / С. О. Черкасова // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 2. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2011_2_57.pdf.

5. Хрупович С. Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник / С. Є. Хрупович. – Тернопіль : 2017. – 137 с.

6. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.

7. Васюк Т. В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / Т. В. Васюк // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 131-136.

8. Мельник О. Г. Індикатори оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О. Г. Мельник, Ю. Л. Логвиненко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 599. – С. 124–130.

E-mail: babiyir@gmail.com

УДК 330.341.1

Власова К.В.
аспірант кафедри менеджменту,
Міжнародний університет «Україна»

ФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЧНОЇ БАЗИ ДЛЯ ДІАГНОСТИКИ ІННОВАЦІЙНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті узагальнено теоретичні положення інноваційного регіонального розвитку, проаналізовано основні напрями трансформаційних перетворень, обґрунтовано пріоритетність впровадження програмно-цільового підходу, що дозволяє раціонально розміщувати дефіцитні ресурси і виводити програмований об'єкт на якісно новий рівень. Доведено, що основними напрямами провідних перетворень є визначення господарських пріоритетів та розробка стратегії територіального інноваційного розвитку економіки, формування сприятливої інвестиційно-інноваційної інфраструктури на основі механізмів державно-приватного партнерства та організація оперативної науково-технічної взаємодії і забезпечення ефективних зворотних зв'язків регіонального та місцевого рівнів влади. Запропоновано складові методологічної бази для діагностики інноваційного регіонального розвитку.

Ключові слова: *інновація, регіональний розвиток, діагностика, трансформаційні перетворення.*

ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ БАЗЫ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ ИННОВАЦИОННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Власова Е.В.

В статье обобщены теоретические положения инновационного регионального развития, проанализированы основные направления трансформационных преобразований, обоснованна приоритетность внедрения программно-целевого подхода, позволяющего рационально размещать дефицитные ресурсы и выводить программируемый объект на качественно новый уровень. Доказано, что основными направлениями ведущих преобразований является определение хозяйственных приоритетов и разработка стратегии территориального инновационного развития экономики, формирования благоприятной инвестиционно-инновационной инфраструктуры на основе механизмов государственно-частного партнерства и организация оперативного научно-технического взаимодействия с обеспечением эффективной обратной связи регионального и местного уровней власти. Предложены составляющие методологической базы для диагностики инновационного регионального развития.

Ключевые слова: *инновация, региональное развитие, диагностика, трансформационные преобразования.*

FORMATION OF THE METHODOLOGICAL BASE FOR DIAGNOSTICS INNOVATIVE REGIONAL DEVELOPMENT

Vlasova K.

The article summarizes the theoretical positions of innovative regional development, analyzes the main directions of transformational transformations, raises the priority of implementation of the program-target approach, which allows to efficiently place scarce resources and deduce a programmable object on a qualitatively new level. It is proved that the main directions of the major transformations are the definition of economic priorities and the development of the strategy of territorial innovation development of the economy, the formation of a favorable investment and innovation infrastructure on the basis of public-private partnership mechanisms and organization of operational scientific and technical cooperation and ensuring efficient feedback of the regional and local levels power The components of the methodological base for diagnostics of innovative regional development are offered.

Keywords: *innovation, regional development, diagnostics, transformation transformations.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах здійснення курсу модернізації в країні відправною точкою аналізу і розробки коригувальних заходів виступають регіони України як економічні системи в просторі національного господарського комплексу. Їх ефективне функціонування та взаємодія є базовими характеристиками розширеного суспільного відтворення. У той же час регіональний розвиток має бути не тільки об'єктом цілеспрямованого впливу з боку органів державного регулювання, а й проводити на своєму рівні скоординовану власну інноваційно-орієнтовану політику. Така траєкторія в поведінці регіонів, націлена, в першу чергу, на стимулювання наукового і підприємницького секторів, негайно створить сприятливу основу для інвесторів, насичення ринків затребуваною вітчизняної продукцією, максимального забезпечення зайнятості населення, підвищення рівня життя, скорочення соціально-економічних дисбалансів і т.д. Крім того, практика господарської діяльності з переконливістю доводить, що організація інноваційних кластерів, розвиток спеціалізації і кооперування на основі інтенсивного використання наукомістких інформаційних і виробничих технологій забезпечують найбільш ефективні зв'язки не тільки на міжгалузевому рівні, але і в регіональному розрізі.

Таким чином, інфраструктура генерації інноваційної активності і зацікавленості організацій бізнесу в динамічному розвитку повинна формувати умови, що дозволяють нарощувати науково-технічний, виробничий і культурно-освітній потенціал господарського комплексу країни і підтримувати його збалансоване високотехнологічне функціонування. На практиці вирішення зазначеної задачі означає, що ключові сили економічного зростання поетапно перейдуть від енергосировинних традиційних галузей до переробного та інноваційного секторів, що скоротить технологічне відставання регіонів і держави в цілому, від найбільш розвинених соціально-економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості інноваційного регіонального розвитку досліджували багато вітчизняних і зарубіжних економістів та фахівців. Вагомий внесок у розвиток даної наукової проблематики зробили Афанасьєв А. П., Грасмік К. Дегтярьов А. Н., Дзюба С. М., Сухарєв О. Тодосійчук А. В. та ін. У той же час фаховий об'єктивний аналіз показує, що проводить держава в останні десятиліття. Інноваційна політика досі не викликала жодних суттєвих (порівняно з ростом фінансування) змін показників науково-технологічної діяльності або сприятливих трансформацій економіки.

Метою даного дослідження є формування методологічної бази для діагностики інноваційного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Великий інтерес до теоретичних і практичних аспектів інноваційного регіонального розвитку в Україні викликано усвідомленням важливості в умовах модернізації, за рахунок розвитку гнучкої мережевої взаємодії, підвищувати ефективність господарювання як окремого регіону або напряму економічної діяльності, так і держави в цілому. Нова модель розвитку повинна враховувати переваги України: унікальні природні багатства, ємний і ненасичений ринок, вдале географічне положення між двома центрами світової економіки та значний науковий потенціал [1, с. 65].

При цьому основними напрямами відповідних перетворень, що опрацьовуються і затверджуються на відповідних рівнях та підтримуються державними структурами, виступають наступні:

– проведення науково-обґрунтованого прогнозу технологічного розвитку і визначення на цій основі господарських пріоритетів;

– розробка стратегії територіального інноваційного розвитку економіки;

– формування сприятливої інвестиційно-інноваційної інфраструктури;

– стимулювання розвитку сфери досліджень і розробок;

– пряма і непряма підтримка підприємницької діяльності, що базується на нових знаннях;

– розробка механізмів державно-приватного партнерства;

– розвиток здорової конкуренції;

– організація оперативної міжтериторіальної науково-технічної взаємодії і забезпечення ефективних зворотних зв'язків регіонального та місцевого рівнів влади.

На даний період в Україні економічне і промислове зростання має екстенсивний характер і переважної мірою залежить від функціонування «сировинного» сектора, пов'язаного з видобутком і транспортування нафти, газу, виробництва металів. Внаслідок цього на перший план вийшли проблеми регіонального розвитку, які можна позначити як «відсутність точок зростання». В даному випадку пошук і стимулювання таких точок вимагає впровадження програмно-цільового підходу. Останній дозволяє раціонально розміщувати дефіцитні ресурси і виводити програмований об'єкт на якісно новий рівень, досягати мультиплікаційного ефекту, коли об'єкт, будучи в новому стані, сприяє аналогічному переходу інших об'єктів і сфер. У зв'язку з цим абсолютно обґрунтованою видається орієнтація всіх державних програм розвитку на здійснення промислової політики на основі формування економіки інноваційного типу [2, с. 83]. Таке завдання вимагає застосування ефективних інструментів державного управління та обліку глобальних тенденцій взаємодії, розгляду досвіду інших країн в області генерування знань і використання на практиці новітніх технологій, аналізу циклічності макроекономічної динаміки.

При виробленні оптимальної траєкторії розвитку, що будується на особливостях національної соціально-економічної системи, слід враховувати, що кількість її конкретних втілень відповідає числу регіонів. Оскільки функціонування суб'єктів продиктовано національними, історичними та інфраструктурними аспектами, формування модернізаційної системи господарювання економіки країни – це надзвичайно складні, раціональні і кропіткі перетворення.

У сучасному світі ключовими факторами соціально-економічного розвитку стали інтелектуальний капітал, нові знання, креативність, професійне управління. На цій основі роль інноваційних перетворень в регіонах важко переоцінити, оскільки саме їх інтенсивність свідчить про реальність відносин органів державного управління до різних суб'єктів науково-проваджувальних процесів.

У регіонах мають бути опрацьовані і здійснені свої програми індустріалізації, які за логікою і за конкретним наповненням повністю відповідають і коригуються з загальнодержавними та галузевими заходами. При цьому особливе завдання полягає в знаходженні оптимального поєднання галузевих і регіональних інтересів до економічного розвитку та управління. Це означає, що в рамках макроекономічного аналізу необхідно виконувати оцінки загально-територіальних інноваційних процесів (по суб'єктам і країні в цілому), а також здійснювати моніторинг ефективності впровадження сучасних високотехнологічних розробок в різних видах економічної діяльності. Даний напрям методологічної проблеми є досить складним і серйозним, але постійно заповнюється і вдосконалюється завдяки пошуку та апробації нових аналітичних інструментів, підходів і нестандартних моделей, що дозволяють отримати реально корисні результати стосовно різних рівнів проведеного дослідження.

Розроблені в комплексі діагностичні методики, пройшли перевірку в територіальних і галузевих площинах, за рахунок своєї нової якості можуть служити базою формування сучасних управлінських рішень для регіональних і державних органів влади. У зв'язку з цим виникає проблема координації взаємодії зазначених структур.

Інноваційний розвиток економіки визначається не стільки наявністю ресурсів, скільки організаційним меха-

нізмом їх використання. Ефективність науково-технічної та інноваційної діяльності в регіонах багато в чому залежить від якості організаційно-економічного механізму формування та реалізації державної інноваційної політики (впровадження на сучасній основі нормативно-правової бази, організаційної структури, методів управління, прогнозування, планування, фінансування, кредитування, оподаткування, нормативів витрат, оплати праці та ін.).

Одним із наслідків загальної економічної нестабільності є недостатність і не системність заходів державного регулювання і стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності [3, с. 10]. Тому, в контексті розглянутого питання, цілком очевидною що орієнтація регіональних органів влади повинна здійснюватися не тільки на запуск і підтримку науково-технологічних і підприємницьких ініціатив на територіях, а й на ефективне використання інноваційних механізмів в управлінні трансформаційними процесами.

Соціально-економічний розвиток території має ґрунтуватися на застосуванні інноваційних підходів в управлінні, здатних забезпечити гідну життєдіяльність населення і включати наступні основні дії [4, с. 16]:

– розробку нових програм, методичних рекомендацій, стандартів якості життя; проведення моніторингу та нової кадрової політики;

– оцінку ефективності діяльності органів влади та управління;

– розробку дієвих нормативних актів, що відповідають потенціалу регіонального розвитку.

В результаті компетентне регіональне управління має бути націлене на ефективну координацію факторів і ресурсів, які визначають інноваційний вектор розвитку території та її соціально-економічне благополуччя. При обґрунтуванні рішень і розробці методології управління інноваційними процесами слід взяти до уваги закон необхідної різноманітності У. Р. Ешбі [5, с. 27]. Згідно з його основними положеннями, створення системи, здатної впоратися з вирішенням проблеми, яка має певну різноманітність (складність), вимагає забезпечення наявності в системі ще більшої різноманітності (знання методології і нових методів вирішення), ніж різноманітність вирішуваної проблеми. Тому ефективна система організації територіального управління

повинна відрізнятися взаємодією державних і регіональних органів влади на основі використання принципу зворотного зв'язку, містити стратегічні інноваційні індикатори, а також включати концепцію і методологію їх оптимізації. Управлінська конфігурація створює передумови для інтеграційної цілісності і формування механізмів впливу на регіональний господарський комплекс і соціально-економічні процеси з метою підвищення якості та рівня життя населення.

Концептуальна модель управління регіональними інноваційним розвитком базується на тому, що модернізаційна траєкторія функціонування будь-якої соціально-економічної системи в переважної мірою зумовлюється специфікою управлінських рішень регіональних і державних органів влади. У свою чергу, останні повинні ініціювати організацію дієвої системної діагностики регіональних інноваційних процесів і нерозривно пов'язувати з ними параметри інвестиційної діяльності.

За визначенням, діагностика – це оцінка відповідності поточних значень параметрів, що характеризують стан об'єкта, плановим (або еталонним) показникам на конкретний період часу.

При цьому, чинники що діагностуються цілком залежать від особливостей ситуації на території, рівня високотехнологічної інфраструктури, зумовленої географічними, соціальними, освітніми, науково-виробничими, транспортно-комунікаційними та іншими умовами. Необхідно підкреслити, що при виконанні аналітичних етапів дуже важливим є не тільки ситуаційна складова за обраним компонентом на даний момент часу, але і моніторинг динаміки розвитку окремого інноваційно-відтворювального фактора (зміни темпів зростання показників), а також характер трансформацій, що відбуваються. Нелінійність соціально-економічного розвитку це реальність, яка присутня на сучасному етапі розвитку України, тому в рамках проведеного аналізу необхідні оцінки стійкості (передбачуваності розвитку) і стабільності (ступеня відхилення від заданої траєкторії) обраних параметрів з тих чи інших територіальних трансформаційних процесів за певний часовий діапазон.

Для діагностики стійкості процесів, що відбуваються на рівні соціально-економічних систем застосовуються різні методики оцінки, що відрізняються за змістом і механізмами апробації. Але необхідно визнати, що на сьогоднішній день недостатньо розроблена чітка теоретико-методологічна база, відсутній єдиний інструментарій аналізу даної категорії. Тому розвиток і формування методології управління інноваційними процесами в соціально-економічних системах на основі врахування факторів стійкості виступає значущим і не до кінця вирішеним науково-практичним завданням. Природно, для отримання конкретики з даної проблеми необхідно звернутися до точних наук, які, в свою чергу, і дали імпульс використанню категорії «стійкість» економіці. Але гіпотези теорії біфуркації і катастроф формують множинність і неоднозначність поглядів [6, с. 34].

Трансформація принципів стійкості в економічну площину викликає чимало дискусій щодо інтерпретації даного поняття і, взагалі, закономірностей його використання. Стійкість економічної системи можна визначити як її здатність зберігати сталість в умовах мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища, а також спонтанних, випадкових або навмисних трансформацій. Переважна більшість регіонів не має стійких моделей розвитку і здійснює його інерційним способом. Найбільш важливим дискусійним моментом щодо перелічених думок виступає те, що здійснення інноваційних трансформацій в економіці означає підвищення стійкості системи, проте в сенсі фізичному такі відхилення від заданих параметрів розуміються як нестійкий стан. Тому формування умов оцінки кількісних критеріїв даної категорії є досить складним питанням в рамках розвитку методологічних положень з теорії стійкості високотехнологічних процесів в соціально-економічних системах.

Висновки. Проведенні наукові дослідження з питань формування методологічної бази для діагностики інноваційного регіонального розвитку дозволив сформулювати наступні висновки.

По-перше, видається, що не логічно поширювати термін «стійкість» на функціонування всієї територіальної системи, яка вдає із себе з одного боку, цілісний об'єкт, а з іншого – сукупність елементів і факторів:

соціально-економічних, науково-технічних, освітніх, промислово-підприємницьких, інвестиційних та ін. При цьому за певними складовими в їх розвитку може спостерігатися хороша стійкість з позитивною динамікою. Інші елементи також можуть характеризуватися стійкою тенденцією, але з негативним кутом нахилу. В результаті система як втілення безлічі підсистем і взаємозв'язків абсолютно стійкою з ймовірнісної точки зору бути не може, а, тому формулювання, що розглядається, має право на існування лише за межами наукової економіко-математичної конкретики.

По-друге, в більшості економічних досліджень, присвячених проблемам модернізації територіальних систем на основі інноваційних факторів, робиться акцент на сталий розвиток, який, в свою чергу, в точних науках, ототожнюється з функціонуванням без істотних трансформацій. Модернізація ж, навпаки, передбачає докорінні інноваційні зрушення в усіх сферах економіки і суспільства. Тому в даному контексті стійкість більшою мірою можна ототожнити з передбачуваністю розвитку того чи іншого системного компонента.

1. Грасмік К. Економічний розвиток і інноваційні мережі: точки дотику // Проблеми теорії і практики управління. – 2014. – № 3. – С. 64-67.

2. Дегтярьов А. Н., Тодосійчук А. В. Формування і реалізація державної науково-технічної та інноваційної політики: проблеми і перспективи // Економіка та держава. – 2014. – № 07 (189). – С. 81-85.

3. Тодосійчук А. В. Наука як об'єкт державного регулювання // Проблеми теорії і практики управління. – 2014. – № 1. – С. 9-12.

4. Сухарєв О. Теоретичні та прикладні проблеми управління економічними системами // Проблеми теорії і практики управління. – 2014. – № 3. – С. 15-18.

5. Эшби У. Р. Введение в кибернетику. М.: Иностранная литература, 1959. – 144 с.

6. Афанасьєв А. П., Дзюба С. М. Стійкість по Пуассону в динамічних і безперервних періодичних системах. М.: ЛКИ, 2007. – 96 с.

E-mail: pishenina@ukr.net

УДК 331.5

Гнатенко І.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та банківської справи,
Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

Рубежанська В.О.
здобувач кафедри економіки і підприємництва,
Східноукраїнський національний університет

РЕГІОНАЛЬНИЙ РИНОК ПРАЦІ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРИЧИНИ НЕЗАДОВІЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

У статті проведено оцінку стану регіонального ринку праці Луганської області та здійснено аналіз величини валового регіонального продукту Луганської області, встановлено взаємозв'язок між зазначеним показником та рівнем безробіття в регіоні. Досліджено стан розвитку промисловості та динаміку обсягів реалізованої промислової продукції в Луганській області за період з 2010 по 2016 роки. Розглянуто основні показники діяльності малого підприємництва в регіоні за період з 2012 по 2016 роки та окреслено головні проблеми функціонування малого бізнесу в Луганській області. Досліджено стан внутрішньої міграції в регіоні та в Україні в цілому.

Ключові слова: *регіональний ринок праці, валовий регіональний продукт, внутрішньо переміщенні особи, промисловість, мале підприємництво, інноваційні види продукції.*

РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ТРУДА ЛУГАНСКОЙ ОБЛАСТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРИЧИНЫ НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Гнатенко И.А., Рубежанская В.О.

В статье проведена оценка состояния регионального рынка труда Луганской области и осуществлен анализ величины валового регионального продукта Луганской области, установлена взаимосвязь между указанным показателем и уровнем безработицы в регионе. Исследовано состояние развития промышленности и динамику

объемов реализованной промышленной продукции в Луганской области за период с 2010 по 2016 года. Рассмотрены основные показатели деятельности малого предпринимательства в регионе за период с 2012 по 2016 года и очерчены главные проблемы функционирования малого бизнеса в Луганской области. Исследовано состояние внутренней миграции в регионе и в Украине в целом.

Ключевые слова: *региональный рынок труда, валовый региональный продукт, внутренне перемещенные лица, промышленность, малое предпринимательство, инновационные виды продукции.*

REGIONAL LABOR MARKET OF THE LUGANSK REGION: THE PRESENT STATE AND THE REASONS OF THE UNSATISFACTORY FUNCTIONING

Gnatenko I., Rubezhanska V.

In the article the assessment of the state of the regional labor market in the Lugansk region is made. The analysis of the value of the gross regional product of the Lugansk region is carried out and the relationship between this indicator and the level of unemployment in the region is established. The state of industrial development and the dynamics of the volume of sold industrial products in the Lugansk region for the period from 2010 to 2016 are studied. The main indicators of small business activity in the region for the period from 2012 to 2016 are considered and the main problems of small business functioning in Lugansk region are outlined. The state of internal migration in the region and in Ukraine as a whole is investigated. The level of introduction of innovative products in the industry of the Lugansk region is assessed. The main reasons for the unsatisfactory functioning of the labor market in the region are identified.

Keywords: *regional labor market, gross regional product, internally displaced persons, industry, small business, innovative types of products.*

Постановка проблеми. На регіональний ринок праці чинять вплив низка факторів зовнішнього середовища (економічний стан країни та регіону, політико-правові відносини, результативність державного регулювання ринку праці, дієвість профспілок, демографічні зміни, міжнародна ситуація, корупція тощо). У той же час слід враховувати, що регіон функціонує як певна єдина органічна система і, якщо місцеві оперативні дії ефективно спрямовуються на внутрішню адаптацію до зовнішніх загроз, то ринок праці практично не зазнає негативних змін. Проте, в окремих випадках кількість негативних факторів зовнішнього середовища настільки значна, що регіональний ринок праці втрачає стабільність свого розвитку. Саме така ситуація склалася на ринку праці Луганської області. Адже, зміна окремих показників соціально-економічного розвитку регіону позначилася на зниженні зайнятості та підвищенні безробіття населення зазначеної області. Тому актуальним стає визначення причин, які призвели до незадовільного результату функціонування ринку праці Луганської області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей функціонування регіональних ринків праці присвячено праці таких вчених, як: Д. Аутора, О.В. Волкової, В.Г. Герасимчук, А.А. Гриценко, В.А. Ландсмана, О.В. Макарової, С.В. Мочерного, В.П. Петюха, В.М. Соболєва, М. Шаленко, Д.Е. Шапоренко, В.С. Чорного, А.А. Чухно та інших науковців.

Віддаючи належне виконаним науковим роботам вищевказаних вчених, хотілося б зазначити про відсутність визначення основних причин, які обумовлюють настання певного стану конкретного регіонального ринку праці. Зазначена проблема обумовила вибір напряму дослідження та формулювання мети статті.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз функціонування регіонального ринку праці Луганської області та визначення причин, які призвели до незадовільного стану цього ринку.

Виклад основного матеріалу. Важливим індикатором, що показує стан розвитку певної території є рейтинг регіонів України за рівнем соціально-економічного розвитку. Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства складено рейтинг регіонів України за рівнем розвитку в соціально-економічному плані. За результатами рейтингового розподілу у 2016 році в першу п'ятірку традиційно увійшли Київ і Київська область, Харківська та інші. В останню – Луганська, Донецька, Сумська, Чернігівська та Херсонська області.

Тобто, за результатами рейтингового розподілу соціально-економічний стан Луганської області є негативним. Безперечно, що низькі показники соціально-економічного розвитку не дають можливості ефективно функціонувати місцевому ринку праці.

Втрата промислово розвинених територій, дезінтеграція господарських та логістичних зв'язків призвела до соціального напруження на місцевому ринку праці. Показовим індикатором стагнації Луганської області є значення валового регіонального продукту (далі – ВРП), який вимірюється вартістю товарів та послуг, виготовлених регіоном для кінцевого використання. Це узагальнюючий, агрегований та інтегрований показник результату діяльності регіональної господарської системи, який характеризує внесок регіону у створення валового внутрішнього продукту України. Методологічною основою для розрахунку ВРП є оновлені міжнародні стандарти Системи національних рахунків 20081 та Європейська система національних і регіональних рахунків 20102. Зазначені показники ВРП на рис. 1. демонструють дуже низьке значення такого показника в Луганській області відносно інших регіонів.

Дослідження динаміки рівня безробіття та ВРП Луганської області вказує на існування тісного взаємозв'язку між ними (коефіцієнт кореляції – 0,94, тобто в 94% зміна величини реального ВРП призведе до зміни рівня безробіття в межах регіональної господарської системи) (рис. 2).

Таким чином, інструментарій державного регулювання регіонального ринку праці Луганської області необхідно узгоджувати відповідно до динаміки розви-

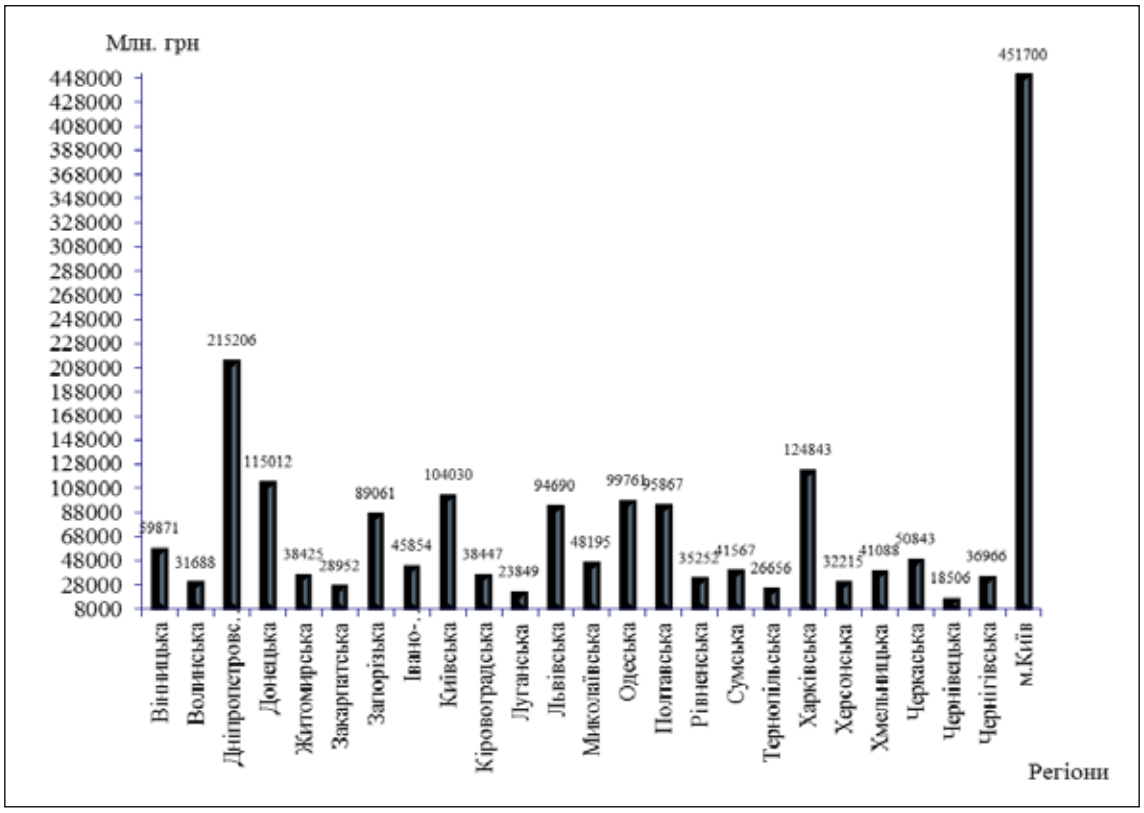


Рис. 1. Валовий регіональний продукт за регіонами у 2015 році (у фактичних цінах, млн. грн.)

Джерело: [1]

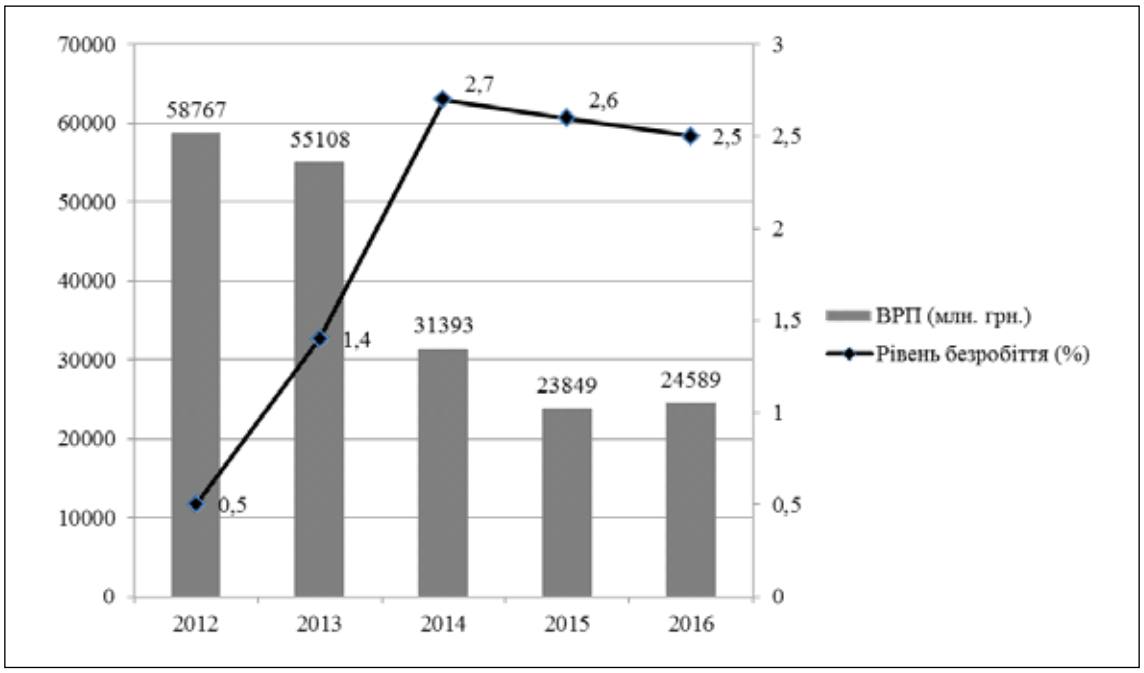


Рис. 2. Взаємозв'язок між рівнем безробіття та ВРП для господарської системи Луганської області

Джерело: побудовано автором за [1]

тку та стану господарської системи території. Ефективність діяльності промислової сфери є формуючою щодо розрахунку ВРП. До 2014 року Луганська область мала один з найбільших промислових потенціалів. Провідними у промисловому комплексі регіону були машинобудування, хімічна, видобувна та обробна

промисловості. Водночас з початком військових дій ситуація докорінно змінилася.

Наприкінці 2014 року в Луганській області зупинили свою роботу 22 підприємства, в тому числі Алчевський металургійний комбінат. Зупинена діяльність ПрАТ «ЛИНІК», Попаснянського вагоноремонтного, Стахановського феросплавного і вагонобудівного, Первомайського електромеханічного заводів, ТОВ «Сталь», «Лугцентрокуз», Кіровський «Центркуз», «Метали і полімери», ВО «Трансаш», ДП «Лугутинське об'єднання прокатних валків», ХКО ім. Петровського та інших підприємств області [2]. За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, на непідконтрольній території Донецької та Луганської областей знаходиться 85 шахт всіх форм власності, що становить 57 % від їх загальної кількості по Україні. З них на 60 шахтах видобувалося енергетичне вугілля, у т.ч. майже 100 % антрациту. Дана ситуація відобразилася на обсягах реалізованої промислової продукції (табл. 1).

Зокрема, у 2016 році обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) скоротився відносно довоєнного 2013 року на 51,9 %, а обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) на одну особу населення, відповідно, – на 53 %. Таке значне скорочення вказує на жахливі наслідки втрати підприємств – гігантів промисловості. На цей час, основні промислові підприємства зосереджені у містах: Сєвєродонецьк, Рубіжне, Лисичанськ, Кремінна. Питома вага в загальному обсязі реалізації промислової продукції області складає майже 45,0 %.

Підприємства, що були евакуйовані на підконтрольну Україні територію втратили основні засоби та висококваліфікований персонал, тому перебувають у стані нестабільності, часто простоюють і чекають на допомогу ззовні. Оскільки перспективи надходження допомоги ззовні неясні, підприємства залишаються без сировини та джерел постачання електроенергії. До усього іншого, у 2017 році також відбулося припинення переміщення вантажів через лінію зіткнення у межах Донецької та Луганської областей, що стало ще одним каталізатором посилення тенденції до стагнації зазначених територій. Вказані наслідки є суттєвими для окремих галузей та економіки держави в цілому, однак так само вони є суттєвими і для регіональної економіки. Такий режим спричинив ускладнення логістичних перевезень по територіях України, порушення усталених десятиліттями виробничих ланцюгів, спустошення центрів економічного розвитку, подальшу міграцію населення та знелюднення територій, особливо тих, які прилеглі до лінії зіткнення. На підконтрольній українській владі території залишилась незначна частка таких галузей як: вугільна промисловість, виробництво будівельних матеріалів, харчова та легка промисловість.

Втрата промислових підприємств відчутно вразила ринок праці Луганщини, бо з'явилася проблема вивільнення значної кількості працівників. Зазначене призвело до збільшення рівня безробіття у Луганській області, який у 2014 році склав 1,4 %, у 2015 – 2,8 %, у 2016 – 2,4 %.

Події на Сході України відчутно вразили малий бізнес, який значно впливає на рівень зайнятості та безробіття. Саме на малих підприємствах відбувається створення робочих місць, що сприяє зниженню безробіття, а також здійснення інтенсивного руху робочої сили між підприємствами різних форм власності, загострення конкуренції за працівників, використання і збереження трудового потенціалу фахівців. Ці аспекти дозволяють говорити про стабілізаційну функцію малого підприємництва на ринку праці, яка найбільш яскраво проявляється на регіональному рівні. Представлені в таблиці 2 дані свідчать про динамічне зниження з 2012 по 2015 роки усіх показників, які характеризують розвиток малого підприємництва. Незважаючи на покращення ситуації у 2016 році, кількість підприємств, зайнятих та обсяги реалізованої продукції є вкрай низькими відносно 2013 року.

До основних проблем розвитку малого підприємництва слід віднести: незадовільний стан економіки регіону, бо підприємництво функціонує як один з елементів реальної економіки, а отже реагує на усі позитивні та негативні зміни в місцевій економіці; низьку взаємодію з великим бізнесом, що призводить до зростання монополізації та поглинання малих підприємств; недосконалу податкову систему, що зумовлює перехід малих підприємств у тіньовий сектор економіки та ведення подвійної бухгалтерії; низьке фінансове забезпечення підтримки ініціатив започаткування бізнесу, до чого додається проблема доступу до кредитних ресурсів та інвестицій; недостатній рівень венчурного підприємництва та низький рівень інноваційного персоналу, внаслідок чого малі підприємства неспроможні належно конкурувати з великими та середніми підприємствами; слабку та подекуди декларативну державну підтримку підприємництва; низьку результативність інфраструктурного забезпечення, бо зазвичай діючі бізнес – центри, бізнес-інкубатори, технологічні парки, консалтингові установи мають незначну роль у веденні бізнесу, а матеріальний рівень їх послуг позбавляє керівників малих підприємств звертатися до них за допомогою; корумпованість, рейдерство та бюрократія, які позбавляють можливості ведення прозорого бізнесу.

Таблиця 1. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) Луганської області

Луганська область	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)		Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) на одну особу населення, грн.
	млн.грн.	%	
2010	73962,6	6,9	32137,5
2012	84460,4	6,0	37295,7
2013	72657,0	5,4	32320,6
2014	39400,7	2,8	17670,0
2015	23865,6	1,3	10785,4
2016	37697,8	1,7	17132,7

Джерело: [1]

Таблиця 2. Основні показники діяльності малого підприємництва Луганської області

Кількість підприємств					
	2012	2013	2014	2015	2016
малі підприємства	10154	10697	2972	3106	3303
у % до загальної кількості малих підприємств по Україні	2,8	2,9	0,9	1,0	1,1
у % до загальної кількості підприємств по регіону	92,9	94,0	91,9	92,6	93,7
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	44	48	13	14	15
у тому числі мікропідприємства	8378	8963	2513	2666	2877
у % до загальної кількості мікропідприємств по Україні	2,8	2,8	0,9	0,9	1,2
у % до загальної кількості підприємств по регіону	76,7	78,7	77,7	79,5	81,6
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	36	40	11	12	13
Кількість зайнятих працівників					
малі підприємства	71,5	63,7	17,1	15,6	16,2
у % до загальної кількості найманих працівників на малих підприємствах по Україні	3,3	3,2	1,0	1,0	1,0
у % до загальної кількості найманих працівників по регіону	19,0	19,0	13,1	13,9	15,5
у тому числі мікропідприємства	26,2	23,9	6,8	6,4	7,0
у % до загальної кількості зайнятих працівників на мікропідприємствах по Україні	3,1	3,0	1,0	0,9	1,1
у % до загальної кількості зайнятих працівників по регіону	6,9	7,1	5,3	5,7	6,7
Кількість найманих працівників					
малі підприємства	68,2	60,6	16,1	14,6	15,1
у % до загальної кількості найманих працівників на малих підприємствах по Україні	3,3	3,2	1,0	1,0	1,0
у % до загальної кількості найманих працівників по регіону	18,3	18,2	12,4	13,1	14,6
у тому числі мікропідприємства	24,2	22,3	5,9	5,5	6,0
у % до загальної кількості найманих працівників на мікропідприємствах по Україні	3,2	3,0	0,9	0,9	1,1
у % до загальної кількості найманих працівників по регіону	6,5	6,7	4,6	5,0	5,8
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)					
малі підприємства	15891,3	16654,4	6014,9	7686,2	9227,1
у % до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) малих підприємств по Україні	2,8	2,5	0,9	0,8	0,8
у % до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) по регіону	15,2	16,0	13,1	22,2	19,1
у тому числі мікропідприємства	5360,6	5360,8	1922,3	2687,4	3176,7
у % до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) мікропідприємств по Україні	2,9	2,5	0,8	0,9	0,9
у % до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) по регіону	5,1	5,1	4,2	7,8	6,6

Джерело: [1]

Значний тиск на ринок праці Луганської області чинить внутрішня міграція населення. У 2014 році вперше за історію України з'явилися внутрішньо переміщені особи (далі – ВПО). У Законі України «Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб» від 20.10.2014 р. № 1706-VII закріплюється визначення ВПО, окреслюються їх права, обов'язки тощо. Так у ст. 1 зазначеного Закону України вказано, що «Внутрішньо переміщеною особою є громадянин України, іноземець або особа без громадянства, яка перебуває на території України на законних підставах та має право на постійне проживання в Україні, яку змусили залишити або покинути своє місце проживання у результаті або з метою уникнення негативних наслідків збройного конфлікту, тимчасової окупації, повсюдних проявів насильства, порушень прав людини та надзвичайних ситуацій природного чи техногенного характеру» [2].

Станом на 31.12.2015 р., Україна посіла 8 місце серед країн світу з найбільшою кількістю ВПО [3]. Отже, поява ВПО спричинила великі потоки людей, які змушені були покинути місце постійного проживання та переселитися до інших регіонів України, у першу чергу до сусідніх – Луганського та Донецького. На кінець березня 2017 року найбільша кількість переселенців мешкає на підконтрольній території Донеччини (більше 532 тис.) і Луганщини (майже 291 тис.), 196 тис. розмістились у Харківській області, 163 тис. – у місті Київ, 76 тис. – у Дніпропетровській області та 59 тис. – у Запорізькій області. Найменше переселенців розміщено у Тернопільській (2512 осіб), Рівненській (3229), Закарпатській (3549) та Чернівецький (3556) областях [3]. Внутрішньо переміщені особи певним чином вплинули на рівень зайнятості Луганщини, але дослідити безпосередній зв'язок неможливо, так як не всі переселенці офіційно працевлаштовані.

Серед інших, існує проблема відтоку потенційної робочої сили – ВПО в інші держави. Найбільша кількість ВПО мігрувала до Російської Федерації, Білорусії та Польщі. Відтік робочої сили є особливо

актуальним для соціально-економічного становища Луганської області, яка має промислове спрямування. Зокрема, розвиток промисловості регіону безпосередньо залежить від рівня та стану інноваційної активності підприємства, що в свою чергу вимагає наявності вузько кваліфікованих фахівців, або активного перенавчання та перепідготовки існуючих. Технічна модернізація та оновлення підприємств, їх перепрофілювання сприяє підвищенню рентабельності та прибутковості підприємства, що призводить до збільшення заробітної плати.

Дані таблиці 3 свідчать про досить низький рівень впровадження інноваційних видів продукції у промисловість. Так, у 2015 році промисловими підприємствами Луганщини було впроваджено в діяльність лише 14 видів продукції, що становить 0,004 % від загальної частки таких впроваджень по Україні.

Таблиця 3. Впровадження інноваційних видів продукції у промисловість Луганської області

	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	2408	3403	3138	3661	3136
Луганська область	39	49	51	14	14
у % до загальної кількості	0,016	0,014	0,016	0,004	0,004

Джерело: [1]

Однією з основних причин низької реалізованості інноваційного продуктів є відсутність кадрів і команд, здатних ефективно генерувати, планувати і результативно втілювати інноваційні проекти та інноваційну діяльність. Тому, провідним фактором створення інноваційних видів продукції є праця зайнятих в інноваційних процесах фахівців. Одним із можливих механізмів залучення до інноваційної праці є активна робота місцевих центрів зайнятості з ВПО. За інформацією Державної служби статистики України 5514 особам було надано послуги служби зайнятості, з них 83,4 % мали статус безробітного, 38 % статус працевлаштованого, а 5,9 % осіб пройдено професійне навчання. Вважаємо, що маючи таку значну кількість безробітних серед ВПО, основним завданням роботи служб зайнятості у перспективі повинне бути спрямування на пошук талановитих людей серед ВПО, які здані до вироблення інноваційних ідей. Таким людям необхідно надавати можливість безкоштовного навчання та перенавчання за кордоном, сприяти пошуку коштів для започаткування малого інноваційного підприємства, робота на якому повинна будуватися на принципах надання можливостей для подальшого поглиблення знань, інноваційного розвитку особистості, навичок співробітників та залучення талановитої безробітної молоді до співпраці.

У більшості випадків у ВПО з'являється відчай у процесі пошуку роботи та адаптації на новому робочому місці, адже основна частина ВПО – це особи, що мають вищу освіту та роки кар'єрного досвіду. За даними Державної служби зайнятості 51,5 % ВПО – це керівники, професіонали, службовці, 36,7 % – мають робітничі професії; 11,8 % – мають найпростіші професії.

Висновки. Проведене дослідження надає можливість стверджувати що, до основних причин незадовільного функціонування ринку праці Луганської області слід віднести: занепад промисловості та втрата бюджетоутворюючих підприємств, як основного джерела зайнятості та доходів населення; зниження розвитку малого підприємництва, що спричинило дефіцит нових робочих місць; внутрішню міграцію населення (поява ВПО), в наслідок чого виникла проблема працевлаштування мігрантів; відтік робочої сили за межі України, що створило дефіцит на ринку праці вузькоспеціалізованих фахівців здатних генерувати інноваційні ідеї.

1. Державна служба статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Закон України «Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб» від 20.10.2014 р. № 1706-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T141706.html.

3. Зайнятість населення Донецької та Луганської областей: проблеми та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/naselennya-9d2fa.pdf

E-mail: rubezhiik@gmail.com
E-mail: irina.gnatenko2015@yandex.ru

УДК 334.339.138:012

Гоголь І.А.
кандидат економічних наук, асистент кафедри менеджменту, публічного управління та адміністрування, Подільський державний аграрно-технічний університет

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто фактори впливу на формування маркетингової стратегії, яка базується на збільшенні ефективності діяльності в теперішніх умовах господарювання та прогнозування їх покращення в майбутньому. Маркетингова стратегія насамперед окреслюється як засіб досягнення поставлених цілей та наукового способу управління діями суб'єктів господарювання для досягнення поставленої мети. На даному етапі економічна політика нашої держави передусім направлена на розвиток та становлення аграрних підприємств та удосконалення їх управління, яке передусім повинні базуватися на сучасних маркетингових підходах. Під час проведеного дослідження виявлено певні особливості впливу на результати маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств Хмельницької області таких чинників, як ціна, витрати на поліпшення якості продукції, витрати на рекламу.

Ключові слова: *стратегія, маркетинг, фактори, модель, маркетингове середовище, ефективність.*

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Гоголь И.А.

В статье рассмотрены факторы влияния на формирование маркетинговой стратегии, основанной на увеличении эффективности деятельности в нынешних условиях хозяйствования и прогнозирования их улучшения в будущем. Маркетинговая стратегия прежде всего определяется как средство достижения поставленных целей и научного способа управления действиями субъектов хозяйствования для достижения поставленной цели. На данном этапе экономическая политика нашего государства прежде всего направлена на развитие и становление аграрных предприятий и совершенствования их управления, которое прежде всего должны базироваться на современных маркетинговых подходах. В ходе проведенного исследования выявлены определенные особенности влияния на результаты маркетинговой деятельности сельскохозяйственных предприятий Хмельницкой области таких факторов, как цена, расходы на улучшение качества продукции, расходы на рекламу.

Ключевые слова: *стратегия, маркетинг, факторы, модель, маркетинговая среда, эффективность.*

FACTORS INFLUENCE ON FORMING THE MARKETING STRATEGY OF AGRARIAN ENTERPRISES

Gogol I.

The article considers the factors influencing the formation of a marketing strategy based on increasing the efficiency of the activity in the current conditions of management and forecasting their improvement in the future. First of all, marketing strategy is defined as a means of achieving the set goals and scientific methods of managing the actions of business entities to achieve the goal. However, due to changes in the external environment and the internal environment, market trends and the economic situation of agrarian enterprises in today's conditions are rather unstable. We note that for each type of economic entity, it is necessary to choose different development strategies depending on the type of production and the specifics of agricultural production, and only by conducting in-depth analysis and verifying all the mechanisms of the implementation of this strategy, we will be able to achieve positive results in the future. At this stage, the economic policy of our state is primarily aimed to the development and the establishment of agrarian enterprises, and the improvement of their management, which must first of all be based on modern marketing approaches. In the course of the research, certain features of the influence on the results of marketing activities of agricultural enterprises in the Khmelnitsky region were identified with such factors as prices, costs for improving product quality, advertising costs. We are convinced that for each type of business entity is necessary to choose different development strategies depending on the type of production and the specifics of agricultural production, and only in the case by carrying out in-depth analysis and verifying all the mechanisms of implementation of this strategy, we will be able to achieve positive results in the future.

Keywords: *strategy, marketing, factors, model, marketing environment, efficiency.*

Постановка проблеми. На певному етапі розвитку для кожного виду господарюючого суб'єкта потрібно обирати різні стратегії розвитку в залежності від виду виробленої продукції та специфіки сільськогосподарського виробництва і тільки провівши поглиблений аналіз та вивіривши всі механізми впровадження даної стратегії ми зможемо досягти позитивних результатів в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами агромаркетингової діяльності, формування маркетингової стратегії та визначення ефекту від її впровадження викладені в працях Аакер Д. [1], Т. Балановської [2], Брыскина В. В. [3], Ф. Котлера [10], Д. Колза [5], Лепи Н. Н. [6], Лісогора В. М. [7], Мак-Дональда М. [8], Момота В. Є. [9] та інших вітчизняних і зарубіжних учених, які зробили суттєвий внесок у розвиток теорії маркетингу, маркетингової діяльності підприємств і формування маркетингових стратегій.

Мета статті. Метою дослідження є вивчення факторів макро- та мікросередовища на результативний (узагальнюючий) показник у процесі формування маркетингової стратегії аграрних підприємств Хмельницької області.

Виклад основного матеріалу. Сільськогосподарські підприємства повинні самі визначати й прогнозувати параметри зовнішнього середовища, асортимент продукції та послуг, ціни, постачальників, ринки збуту, а, найважливіше – свої довгострокові цілі та стратегію їх досягнення, тобто самостійно господарювати і планувати свою діяльність в умовах ринку так, щоб бути прибутковим і рентабельним. Зазначену частину планової роботи визначає розробка стратегічного плану, як комплекс взаємопов'язаних та взаємозалежних дій і заходів, які призначених для передбачення впливу макро- та мікросередовищ на розвиток підприємства і визначення його стратегічного розвитку на майбутні періоди та забезпечує його гармонійне існування в ринковому середовищі.

Наразі на сучасному етапі розвитку економіки Україна має розгалужений сільськогосподарський комплекс, який здатен забезпечити виробництво конкурентоспроможної аграрної продукції [4, с. 6].

Загальновідомо, що події в суспільстві – багатофакторні, тобто складаються під впливом низки чинників. Зважаючи на непрості взаємозв'язки між чинниками, їхній вплив взаємозалежний і комплексний, отже, його потрібно розглядати лише в сукупності [3, с. 101].

Підтримуючи думку багатьох науковців, вважаємо, що багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз надає змогу досліднику оцінити вплив факторів макро- та мікросередовища на результативний (узагальнюючий) показник, який досліджується в даному проміжку часу, а також за будь-яких можливих варіантів сукупності факторів знайти теоретичне значення досліджуваного показника [3; 7]. Але при цьому важливою умовою є відсутність функціонального зв'язку між факторами, які формують певну економетричну модель розвитку будь-якого підприємства. Оскільки, у нашому випадку для оцінки параметрів економетричної моделі використано показники шести підприємств різних форм господарювання, вкажемо вибіркову сукупність за якою здійснимо розрахунки для забезпечення їх достатньої точності.

Зв'язок між ендогенним і екзогенними факторами вважається лінійним, а загалом його кореляційно-регресійна модель має такий вигляд [3]:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 ..... + a_mx_m , \qquad (1)$$

де Y – значення ендогенного фактора, що визначається за рівнянням регресії (теоретичне значення функціонального фактора) для певного рівня X_J $(J = \overline{1,m})$, а X_J – значення J-го екзогенного фактора;

m – кількість екзогенних факторів, що розглядаються в межах економетричної моделі; $a_0, a_1, \ldots\ldots\ldots, a_m$ – параметри моделі.

Коефіцієнт a_J $(J=\overline{1,m})$ вказує, на скільки одиниць змінився результативний фактор Y, якщо будь-який фактор впливу на нього X_J зміниться на одиницю за умови, що всі інші фактори набувають значення $x_{J1}, x_{J2}, \ldots \ldots x_{Jm}$. У квадратній формі регресії рівняння матиме вигляд [3, 7, 9] :

$$Y = a_0 + a_1x_{j1} + a_2x_{j2} + a_3x_{j3} + a_4x_{j4} ..... + a_mx_{jm} . \qquad (2)$$

Розрахунки параметрів моделі проводили з використанням пакету прикладних програм «Statgraphics», а саме її частини Multi-Variable Analysis, а також надбудови «Пакет анализа» MS Excel. Аналіз отриманих даних свідчить, що отримана кореляційно-регресійна модель матиме вигляд

$$Y = 0{,}46\, x_1 + 2{,}53\, x_2 + 1{,}50\, x_3 - 0{,}92 \qquad (3)$$

Отже, найбільше на рентабельність продажу впливає обсяг товарної продукції на 1 грн витрат на її виробництво, проте позитивний ефект забезпечує й вплив інших чинників. Відповідні коефіцієнти парної кореляції близькі до одиниці, що вказує про тісний зв'язок між досліджуваними чинниками й результативною ознакою. На основі маркетингових досліджень, проведених у СТОВ «Козацька долина-2006» і ТОВ НВА «Перлина Поділля», та розрахунку параметрів економетричної моделі, побудуємо трендову модель зростання індекса ефективності їх маркетингової діяльності (рис. 1 та 2).

Переконані, що тільки за використання маркетингових прийомів і методів аграрні підприємства області зможуть досягти підвищення попиту на вироблену продукцію незалежно від організаційно-правових форм власності, а успіх на ринку, якого вони досягнуть, повністю залежить від того, наскільки чітко спланована маркетингова діяльність, яка насамперед враховує потреби споживача, зміни попиту на продукцію, конкурентні переваги у визначеній ринковій ніші та виробничі потужності підприємства загалом.

Бачимо існування вагомого взаємозв'язку між досліджуваними факторами впливу на індекс ефективності маркетингової діяльності, що дає перспективи гарантувати збільшення ефективності господарської діяльності загалом.

На основі анкетування сільськогосподарських підприємств області було досліджено ефективність від впровадження маркетингової стратегій *(Е)* на досліджуваних підприємствах і оцінено такі важливі показники як витрати на збут і маркетинг, які призвели до змін: ціни *(Ц)* на 3%; витрат на підвищення якості *(Я)* на 7% та витрат на рекламу та заходи просування *(В)* – 4%. Результати спостереження згрупуємо, а також проведемо дисперсійний аналіз ефективності від маркетингової діяльності на основі розрахунку середніх оцінок за вказаними факторами, які досить суттєво впливають на діяльність підприємств області (табл. 1).

Для проведення подальших розрахунків усіх складових дисперсії використаємо формули [6; 9]:

$$S^2_y = \sum (Yij - Y)^2 n_j , \qquad (4)$$

де $Yijl$ – загальне середнє значення за аналізованим фактором;

Y – загальне середнє значення за всіма дослідженнями, які отримуємо діленням суми спостережень, які

Рис. 1. Трендова модель індексу ефективності маркетингової діяльності в процесі формуванні маркетингової стратегії СТОВ «Козацька долина-2006»

Джерело: розроблено на основі власних досліджень

Рис. 2. Трендова модель індексу ефективності маркетингової діяльності в процесі формуванні маркетингової стратегії ТОВ НВА «Перлина Поділя»

Джерело: розроблено на основі власних досліджень

в нашому випадку становить 13 • 2 • 3 = 78 на загальну суму оцінок за всіма факторами (в нашому випадку вона становить 26, а Y = 26 : 78 = 0,33); n_j – кількість спостережень за цим фактором;

$$S^2Ц = (0{,}42 - 0{,}33)^2 \cdot 26 + (0{,}54 - 0{,}33)^2 \cdot 26 = 1{,}36;$$

$$S^2Я = (0{,}81 - 0{,}33)^2 \cdot 26 + (0{,}88 - 0{,}33)^2 \cdot 26 = 13{,}86;$$

$$S^2В = (0{,}42 - 0{,}33)^2 \cdot 26 + (0{,}69 - 0{,}33)^2 \cdot 26 = 3{,}58.$$

Розрахуємо дисперсію, враховуючи дію факторів, за формулою [3, 9]:

$$S^2_c = n_{ij} \sum \sum (Yijl - Y)^2 \quad (5)$$

$$S^2_c = 13 \cdot [(0{,}31 - 0{,}33)^2 + (0{,}62 - 0{,}33)^2 + (0{,}62 - 0{,}33)^2] = 20{,}33\%$$

$$S^2_{ц\text{-}у} = S^2_c - S^2Ц - S^2Я - S^2В = 20{,}33 - 1{,}36 - 13{,}86 - 3{,}58 = 1{,}53$$

На цьому етапі розрахуємо загальну й залишкову дисперсію, з урахуванням усіх спостережень і загального для всієї вибірки загального значення оцінок респондентів за допомогою формули:

$$S^2_y = \sum (Yijl - Y)^2 = (0{,}42 - 0{,}33)^2 + (0{,}54 - 0{,}33)^2 + \ldots\ldots + (0{,}69 - 0{,}33)^2 = 72{,}28\%. \quad (6)$$

Відповідно залишкова дисперсія становитиме: 72,28 – 20,33 = 51,95%.

Показники впливу контрольованих факторів на результативну ознаку:

$$\Delta_Ц^2 = S^2Ц : S^2_y = 1{,}36 : 72{,}28 = 0{,}0188 = 1{,}88\% \quad (7)$$

$$\Delta_Я^2 = S^2Ц : S^2_y = 13{,}86 : 72{,}28 = 0{,}1024 = 19{,}18\% \quad (8)$$

$$\Delta_В^2 = S^2Ц : S^2_y = 3{,}58 : 72{,}28 = 0{,}0495 = 4{,}95\% \quad (9)$$

Отже, підвищення ціни на сільськогосподарську продукцію вплинуло на збільшення купівельних намірів на 1,88%; збільшення якості продукції – на 19,18%. Це зумовить зростання попиту покупців на продукцію, яка реалізується, а поява реклами в періодичних видання та в інші рекламні заходи збільшать придбання аграрної продукції споживачем на 4,95%.

Частка неконтрольованих факторів у загальній варіації оцінок імовірності збільшення купівлі товарів становить 71,9% згідно з формулою розрахунку:

Таблиця 1. Результати опитування респондентів щодо ефективності впровадження маркетингової стратегії підприємства та розрахунок значень у групах

Показник	Респонденти, бали												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Ціна													
Е1 при Ц1	1	2	-1	-2	0	1	-1	0	2	2	1	0	-1
Е1 при Ц2	1	0	2	1	-1	-2	0	1	2	0	1	2	1
Е2 при Ц1	2	1	0	-1	2	-2	1	2	0	1	2	-1	0
Е2 при Ц2	0	1	2	-1	0	-2	2	1	0	2	1	-1	1
Витрати на поліпшення якості													
Е1 при Я1	2	2	-1	-1	0	2	1	1	2	1	-1	0	1
Е1 при Я2	1	1	2	1	0	1	2	1	-1	1	2	1	1
Е2 при Я1	2	1	1	1	2	2	0	1	1	2	-1	-1	1
Е2 при Я2	1	-1	1	1	2	2	0	1	2	-1	-1	1	2
Витрати на рекламні заходи та просування													
Е1 при П1	1	1	-1	0	1	-1	2	1	0	-1	1	1	0
Е1 при П2	1	2	-1	-1	2	1	0	0	2	1	1	0	2
Е2 при П1	-1	0	-2	0	1	1	2	1	1	2	-1	1	1
Е2 при П2	2	2	1	1	1	0	0	1	1	-1	0	1	-1

Показник	*Е1-Ц1*	*Е1-Ц2*	*Е2-Ц1*	*Е2-Ц2*	*Е1-Я1*	*Е1-Я2*	*Е2-Я1*	*Е2-Я2*	*Е1-П1*	*Е1-П2*	*Е2-П1*	*Е2-П2*
Кількість спостережень у групах	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
Сума оцінок у групах	4	8	7	6	9	13	12	10	5	10	6	8
Середнє значення у групах	0,31	0,62	0,54	0,46	0,69	1,0	0,92	0,77	0,39	0,77	0,46	0,62

Показник	Ціна		Якість		Реклама	
	Ц1	Ц2	Я1	Я2	В1	В2
Кількість спостережень у групах	26	26	26	26	26	26
Сума оцінок у групах	11	14	21	23	11	18
Середнє значення у групах	0,42	0,54	0,81	0,88	0,42	0,69

Джерело: розроблено на основі власних досліджень

$$\Delta_{z}^{2} = S_{z}^{2} : S^{2}_{y} = 51{,}95 : 72{,}28 = 0{,}719 \qquad (10)$$

Ступінь впливу взаємодії факторів на варіацію оцінок купівлі 2,1%.

$$\Delta_{ц\text{-}у}^{2} = S_{z}^{2} : S^{2}_{y} = 1{,}53 : 72{,}28 = 0{,}021 \qquad (11)$$

На нашу думку, сільськогосподарські підприємства можуть використовувати маркетингову стратегію зростання витрат на вдосконалення якості виробленої продукції.

Встановлено, що за збільшення зазначених витрат у досліджуваний період на 1% виручка від реалізації сільськогосподарської продукції зростала на 2,7%. Також певною ефективністю характеризується стратегія збільшення витрат на просування продукції. За збільшення цих витрат на 1% спостерігали підвищення продажу на 1,2%.

Для забезпечення стабільного ефекту рекламна інформація має бути об'єктивною й задовольняти реальні потреби споживачів. Зауважимо, що протягом досліджуваного періоду за зростання витрат на збут на 1% обсяг реалізації сільськогосподарської продукції збільшився на 1,6%. Умови, що склалися, дають змогу сільськогосподарським підприємствам планувати обґрунтоване підвищення цін на їх продукцію, розраховуючи при цьому на позитивний ефект.

Висновки. На нашу думку, кожне підприємство в своїй діяльності повинно постійно орієнтуватися на споживача, а закони ринкової економіки змушують постійно шукати ефективні форми і методи ведення господарства, спрямовані на підвищення результативності їх діяльності.

Під час проведеного дослідження виявлено певні особливості впливу на результати маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств Хмельницької області таких чинників, як ціна, витрати на поліпшення якості продукції, витрати на рекламу. Вплив зазначених чинників на формування доходів сільськогосподарських підприємств досліджували за допомогою дисперсійного аналізу на основі розрахунку середніх оцінок результатів діяльності 13 підприємств різних форм господарювання Хмельницької області. У результаті проведеного дослідження доведено, що підвищення ціни на сільськогосподарську продукцію вплинуло на збільшення купівельних намірів на 1,88% та збільшення якості продукції – на 19,18%. Це зумовить зростання попиту покупців на продукцію, яка реалізується, а поява реклами в періодичних видання та в інші рекламні заходи збільшать придбання аграрної продукції споживачем на 4,95%.

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер [пер. с англ.; под ред. С. Г. Божук]. – [7-е изд.]. – С-Пб. : Питер, 2007. – 496 с.
2. Балановська Т. І. Формування дієвої структури управління маркетингом в сільськогосподарському підприємстві / Т. І. Балановська, О. В. Степенко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4 (54). – С. 213-214.
3. Брыскин В. В. Математические модели маркетинга / В. В. Брыскин. – Новосибирск : Наука. Сибирская издательская фирма, 1992. – 156 с.
4. Іванишин В.В., Дудзяк О.А. Застосування в Україні досвіду розвитку сільських територій Європейських країн та США [Текст] / Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2015. – Вип.24. –Том 3. – С. 5–10.
5. Колз Дж. Ул. Маркетинг сельскохозяйственной продукции / Дж. Ул. Колз. – 8-е изд. – М. : Колос, 2000. – 419 с.
6. Лепа Н. Н. Методы и модели стратегического управления предприятием / Н. Н. Лепа ; НАН Украины ; Ин-т экономики промышленности. – Донецк : Юго–Восток Лтд, 2002. – 186 с.
7. Лисогор В. М. Основи моделювання маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств регіону : навч. посіб. / В. М. Лисогор, О. М. Мороз, О. В. Пітник. – К. : Кондор, 2007. – 208 с.
8. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – С-Пб. : Питер, 2000. – 320 с.
9. Момот В. Є. Аналіз методів побудови вибірок з погляду завдань маркетингового дослідження / В. Є. Момот // Маркетинг в Україні. – 2002. –№ 6. – С. 50-55.
10. Kotler Ph. Social Marketing: Influencing Behaviors for Good. / Philip Kotler Nancy Lee. – housand Oaks, CA : SAGE Publications, 2008. – 444 p.

E-mail: gogol-inna@meta.ua

УДК 330.338.24.021.8

Гріненко А.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
директор
Товариства з обмеженою відповідальністю «Кліар Енерджі»

КОРУПЦІЯ – ОСНОВНА ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ПРИ ВСТУПІ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті аналізуються проблеми розповсюдження корупції та її вплив на економічну безпеку держави, досліджуються форми, які може прийняти корупція. Дослідження в статті є актуальним через вивчення корупції як фактору, що загрожує безпеці економічних системах, обумовленого глибокими змінами економічних умов господарювання, її всеохоплюючою інтеграцією до найбільш значущих структур держави. В зв'язку із глобалізацією економіки виникає необхідність пошуку і впровадження нових інноваційних методів і підходів до забезпечення антикорупційної безпеки всього світового співтовариства. Корупція як соціально-правове явище представляє собою загрозу економічній безпеці, обмежуючи життєво важливі інтереси особистості, суспільства, держави в цілому.

Ключові слова: *економічна безпека, національна економіка, корупція, корупційна діяльність, хабарництво, фактор, загрози, особистість.*

КОРРУПЦИЯ – ОСНОВНАЯ УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ ПРИ ВСТУПЛЕНИИ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

Гриненко А.Ю.

В статье анализируются проблемы распространения коррупции и их влияние на экономическую безопасность государства, исследуются формы, которые может принимать коррупция. Исследования в статье актуально изучением коррупции как фактора, угрожающего безопасности экономических систем, обусловлены глубокими изменениями экономических условий хозяйствования, её всеохватывающей интеграцией в наиболее важные структуры государств. В связи с глобализацией экономики, возникает необходимость поиска и внедрения новых инновационных методов и подходов обеспечения антикоррупционной безопасности всего мирового сообщества. Коррупция как социально-правовое явление представляет угрозу экономической безопасности, ущемляющую жизненно важные интересы личности, общества, государства в целом.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, национальная экономика, коррупция, коррупционная деятельность, взяточничество, фактор, угрозы, личность.*

CORRUPTION – IS THE MAIN THREAT OF ECONOMIC SAFETY OF UKRAINE WITH THE ENTRY IN THE EUROPEAN UNION

Hrinenko A.

The article analyzes the problems of the spread of corruption and their impact on the economic security of the state, examines the forms that corruption can take. Research in the article is relevant to the study of corruption as a factor threatening the security of economic systems, are due to profound changes in the economic conditions of management, its all-encompassing integration into the most important structures of states. In connection with the globalization of the economy, there is a need to search for and introduce new innovative methods and approaches to ensure the anti-corruption security of the entire world community. Corruption as a social and legal phenomenon is a threat to economic security, infringing the vital interests of the individual, society, the state as a whole. Corruption processes affect all spheres of public life, including the economic sphere.

Keywords: *economic security, national economy, corruption, corruption activity, bribery, factor, threats, personality.*

Постановка проблеми. Корупція як соціально-правове явище являє собою загрозу економічній безпеці, деформує та обмежує життєво важливі інтереси особистості, держави і суспільства в цілому. Корупційні процеси проникли у всі сфери суспільного життя, в тому числі в економічну сферу і вразили їх. Корупція веде до зниження ефективності функціонування держави, протидіє державним інтересам в різних областях суспільної діяльності, а також створює пряму загрозу безпеці громадян, держави і суспільства.

Правова база, як і суспільно-економічні відносини сьогодні неефективно впливають на процеси боротьби з корупцією, оскільки вони недостатньо забезпечені науково обґрунтованими висновками з приводу історичного коріння цього явища та його стійкості в умовах трансформації системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зростання масштабів корупції, її негативний вплив на розвиток національних економік країн світу, в тому числі і Українську, вимагають нової оцінки даного явища в нинішніх умовах.

Аналіз рівня дослідження теми дає можливість зробити висновок про те, що, не дивлячись на значну кількість робіт, які присвячені корупції, в тому числі і як загроз економічної безпеки держави, діяльність інститутів влади в системі протидії корупції на рівні самостійних наукових досліджень не піднімалась і не розроблялися на належному рівні.

Дослідженню корупції приділено достатньо уваги в багатьох наукових роботах. Серед зарубіжних авторів, в першу чергу варто виділити роботи: Х. Абуева, Д. Акемологоу, П. Бардхан, Д. Бейлі, Г. Беккер, Т. Беслей, Т. Вердьє, Р. Вішні, Д. Делла Порта, Д. Кауфман, А. Кейс, А. Крюгер, К. Лейес, Н. Лефф, Г. Мюрдаль, Д. Най, Дж. Най, М. Олсон, В. Райсмен, С. Роуз-Аккерман, Д. Саймон, К. Фрідріх, С. Хантінгтон, А. Шляйфер, Д. Ейтцен та інших авторів. Із вітчизняних дослідників значний внесок в розробку економічних аспектів корупції зробили В. Засанський, М. Мельник, З. Варналій, І. Мазур, В. Мандибура, Г. Мішин, Є. Невмержицький, В. Юрчишин. В своїх роботах ці автори дослідили економічну природу корупції та її проникнення в економічну, соціальну та політичну сфери життя. Ними зроблені спроби дослідити вплив держави на розвиток економічного механізму протидії корупції. І в той же час напрацювання як теоретичних висновків так і практичних рекомендацій щодо обмеження чи мінімізації непередбаченого впливу корупції на економічну безпеку держави, в умовах трансформаційних перетворень залишаються в даний час актуальними та невирішеними.

Інституційним аспектам протидії корупції приділена увага в роботах Р. Абубакірова, Ю. Наумова, В. Юрчишина. Корупцію як загрозу економічній безпеці досліджували В. Макарова, Н. Судьбіна. Формуванню організаційно-економічного механізму протидії корупції в соціальній сфері присвячені роботи Д. Обухова, З. Варналія. Аналізу державного управління процесами корупції присвячені наукові праці В. Засанського, та М. Мельника, а М. Грибков, Р. Дронов в своїх дисертаційних дослідженнях розробляли механізм нейтралізації корупції в органах державного управління. Фінансовим інститутам і суб'єктам фінансового контролю в системі забезпечення економічної безпеки держави приділена увага в роботах Г. Мішина, Н. Котова, А. Литвиненка, А. Опальского.

Мета статті. Метою дослідження є розробка напрямків подолання впливу корупції на рівень економічної безпеки національної економіки. Для досягнення цілей дослідження необхідно визначити місце корупції в системі загроз економічної безпеки держави; провести класифікацію корупції на основі аналізу вигоди, яку отримують учасники корупційної угоди; визначити організаційно-економічні інструменти протидії корупції; сформувати рекомендації по вдосконаленню роботи інститутів влади з протидії корупції.

Виклад основного матеріалу. Джерела корупції мають досить глибоке історичне коріння. Вона виникла з появою держави і появою залежності між людьми, як в полі власності так і власної залежності. Корупція завжди спрямована на досягнення власного збагачення за рахунок неконкурентного перерозподілу благ.

У Старому Завіті з Біблії зустрічаються факти, які можна розцінювати як прояв корупції. Зокрема там говориться наступне: «Я знаю, …як тяжкі ваші гріхи: ви утискаєте права, берете хабарі, а жебрака, що шукає правосуддя, женете від воріт».

Тобто боротьбу з корупцією з історично відомих часів прирівнювали до боротьби з людськими гріхами. Корупція насправді і є сумарним проявом таких гріхів як жадібність, заздрість, лінь і невпинний потяг до дармових насолод. Людська істота влаштована таким чином, що її гріхів і пороків неможливо позбутися. Держава, суспільство і кожна окрема людина може тільки обмежити їх до рівня розумних потреб. Держава, вибудована в ній етика, релігія і мораль це ті інструменти, за допомогою яких і здійснюється це обмеження. Коли ці інструменти втрачають силу свого впливу, цивіліза-

ційні основи у суспільстві починають валитися зростає небезпека виникнення соціального хаосу. Досвід багатьох країн, які зменшили корумпованість суспільства показує, що одна з основних задач держави – це стримування пороків власних громадян і не тільки ідеологічними і виховними, а й репресивними методами у рамках законів, які сприймає це суспільство.

Історична практика проведених досліджень показала, що спроба подолати, або хоча б обмежити корупцію була відома ще на початку XI століття. Коли китайський реформатор Ванг Анши до причин появи корупції назвав – «погані закони і погані люди».

Через три століття після цього визначення відомий учений Ібн-Хальдун, будучи суддею і радником Тамерлана, причини корупції він вбачав у пристрасті еліт до розкішного життя, а її наслідком – економічні труднощі, які у свою чергу знову породжують корупцію.

Головний міністр Каутилья у Давній Індії при імператорі Чандрагупта Маурія, перерахував в «Артхашастра» сорок видів присвоєння урядовцями державного доходу.

У XIV-XVI столітті в Російській імперії основою корупції була система так званого місництва, за умов якої більшість державних урядовців не отримували грошової винагороди, а жили за рахунок відвідувачів. На посади призначались чиновники відповідно до ієрархії боярських прізвищ без урахування їх особистих якостей. Воно набувалось предками і передавалось через покоління, що автоматично призводило до утворення замкнутого родового прошарку населення. Все це сприяло розповсюдженню корупції. Саме перебуваючи в складі цієї могутньої імперії Україна набула «досвіду» поширення корупції. На прохання І. Мазепи, князь В.Л. Кочубей написав донос, чим допоміг йому стати гетьманом України. В архівних документах зберігається запис: «Кон гетьманом Мазепой дана ему была «за многие его верные радетельские службы». Мова йшла про передачу В.Л. Кочубею частини земель Полтавської губернії, куди увійшла і відома, описана у віршах Диканька. За вказівкою Мазепи, В.Л. Кочубей у 1694 році стає генеральним суддею, а в 1700 році отримує звання стольника[1, с. 680]. Такою була складова корупції при гетьманщині.

За часів правління Петра І, процвітали і корупція, і жорстка боротьба царя з нею. При Петрі І були введені в дію закони «Про заборону хабарів і обіцянок», «Про покарання за хабарі і хабарництво», «Про покарання хижаків за хабарі позбавленням маєтку і живота». Але навіть такі жорстокі заходи царя не дали бажаних результатів.

Цей історичний епізод характерний тим, що він засвідчує безперспективність боротьби з корупцією лише каральними методами. Звичайно, злочинці повинні переслідуватися, віддаватися до суду і каратися. Але це практично не впливає на саме явище.

У науковій, навчальній та суспільно-публіцистичній літературі існують різні визначення корупції. У довідковому документі ООН про міжнародну боротьбу з корупцією остання визначається як «зловживання державною владою для одержання вигоди в особистих цілях». Це поняття включає в себе хабарництво (дачу винагороди для спокушання особи з позиції боргу), непотизм (заміщення але протекції дохідних або вигідних посад родичами або «своїми людьми») і незаконне привласнення публічних коштів для приватного використання.

Корупція у Кодексі поведінки посадових осіб з підтримання правопорядку, який був прийнятий Генеральною Асамблеєю ООН 17 грудня 1978, визначається як вчинення чи не вчинення посадовою особою якої-небудь дії при виконанні обов'язки або з причини цих обов'язків в результаті необхідних і прийнятих подарунків, обіцянок чи стимулів або їх незаконне отримання кожного разу, коли має місце така дія чи бездіяльність.

Таким чином, даний нормативний акт визначає корупцію як протиправну службову поведінку посадових осіб, обумовлену отриманою або обіцяною винагородою.

Більш повне і деталізоване визначення корупції дане в Конвенції ООН проти корупції, яка була ратифікована Верховною Радою України в жовтні 2006 р., де в тексті міститься перелік протиправних діянь, які відносяться до корупційних: підкуп національних державних посадових осіб; підкуп іноземних державних посадових осіб і посадових осіб міжурядових організацій; розкрадання, неправомірне привласнення або інше нецільове використання майна державною посадовою особою; зловживання впливом; зловживання службовим становищем; незаконне збагачення; підкуп у приватному секторі; розкрадання майна в приватному секторі; відмивання доходів, здобутих злочинним шляхом; приховування; перешкоджання здійсненню правосуддя [2, с. 16].

В останні роки корупція в Україні вразила практично всю систему суспільно-економічних відносин, структуру влади. Вона практично пронизала і сковує ділове життя країни і знижує ефективність державного регулювання. Соціальні втрати від корупції значно зросли, вона проникла в область моралі, де спостерігаємо суттєву відмінність між задекларованими і реальними цінностями, формує у народу «подвійний стандарт» моралі і поведінки. Корупція сприяє несправедливому перерозподілу благ, дискредитує право як інструмент законності і справедливості у суспільстві, знижує довіру громадян до влади [3].

При таких негативних оцінках корупції і боротьбі з нею, ми спостерігаємо не лише її стійкість, а й помірне зростання. На наш погляд, фундаментом є перш за все правова база, яка дозволяє по різному трактувати корупційні діяння. Так в Законі України «Про засади запобігання і протидії корупції « це явище визначається як «діяльність осіб, уповноважених на виконання функцій держави, яка спрямована на протиправне використання наданих їм повноважень для одержання матеріальних благ, послуг, пільг або інших переваг. При цьому дається надзвичайно вузький перелік корупційних діянь. За своїм змістом цей документ нагадує Кодекс державного службовця, де також викладені морально-правові заборони державному службовцю займатись тією чи іншою діяльністю та одержувати винагороди [4].

Враховуючи європейський вибір Україна приводить власне законодавство у відповідність до європейських стандартів. І варто зауважити, що не завжди вдало і не у повній відповідності з тими вимогами, що є у Європі. Так практично у всіх законах України, що стосувалися корупції було замінене поняття «хабар» на «неправомірна вигода». Така заміна понять дала можливість

трактувати корупційні діяння в судах на їх розгляд. Тільки у КК України законодавча дефініція поняття «неправомірна вигода» подана у трьох статтях – 160, 354 та 364, тож дію судів, які приймають відповідні рішення на підставі чинних законів часто визначають корумпованими.

Ми являємося свідками неоднозначного трактування поняття «неправомірна вигода» у розгляді ряду гучних корупційних справ.

Так за поданням генерального прокурора України Віктора Шокіна 17 вересня 2015 року в залі Верховної Ради був затриманий, а 18 вересня 2015 року за рішенням суду заарештований народний депутат І. Мосийчук за отримання неправомірної вигоди в сумі 450 тисяч гривень за допомогу в підприємницькій діяльності. Йому було пред'явлене звинувачення за 5 статтям КК України, в тому числі за ч. 4 ст. 368 (прийняття пропозиції, обіцянки чи отримання неправомірної вигоди посадовою особою.)

А 17 листопада 2015 року Вищий адміністративний суд України визнав арешт незаконним і відмінив Постанову ВР від 17 вересня 2015 року. Сьогодні визнаний судом першої інстанції корупціонер заявляє про себе, як про головного борця з корупцією.

Аналогічна справа розгорілася у Верховній Раді України з приводу депутата ВР Борислава Розенблата, який разом із Максимом Поляковим знайшли інший «законний» шлях отримання неправомірної вигоди – спланувавши організацію видобутку бурштину під виглядом рекультивації земель у Рівненській, Житомирській та Волинській областях. За даними НАБУ, депутати Б. Розенблат та М. Поляков з метою отримання неправомірної вигоди лобіювали необхідні законодавчі зміни на користь однієї з компаній у сфері видобутку бурштину. Тут ми вже бачимо безпосередній вплив на сам закон.

Недосконалість законодавства у боротьбі з корупцією привели до міжнародного скандалу, коли була розкрита охота агентів ГПУ за агентами НАБУ, яка привела до прикриття корупційних оборудок у керівництві Державній міграційні службі і стала предметом міжнародного осуду дій правоохоронців.

Ще більш гучна справа у впливові на законотворення в Україні із використанням електронних засобів та підкупом депутатів була представлена на міжнародне обговорення іншим депутатом Верховної Ради, який звинувачується у шахрайстві при укладенні контрактів на поставку газу і казнокрадстві на суму 100 млн. євро. На підставі вищевикладеного можемо стверджувати, що пряме приведення у відповідність українського законодавства до європейського, без врахування моралі, національних традицій, державного устрою та розуміння демократії і свободи « по українському», будь-яка боротьба з корупцією в Україні схожа на боротьбу з вітряками.

Так зокрема А. Граціанов стверджує, що систематизація законодавства сприяє виявленню причин суперечностей, невідповідностей у нормативному регулюванні та способів їх усунення, забезпечує зручність під час реалізації прав, можливість оперативного знаходження норм і їх правильного тлумачення [5, с. 3].

Саме тому ми не можемо погодитися з окремими авторами наукового дослідження, які за прийнятими змінами в законодавстві України бачать їх позитивні наслідки, а на реформи покладають всю відповідальність у нових проблемах, в тому числі і у боротьбі з корупцією.

Так за даними встановленими НАБУ та ГПУ неправомірна вигода лише двох депутатів Верховної Ради склала за нинішнім курсом понад 21 млрд. грн. Лише за окремими справами та їх фігурантами ми бачимо нанесені мільярдні збитки, які сьогодні сягають 3,6% бюджету України, тому корупція в Україні це сама велика загроза системі економічної безпеки.

Тож першим в порядку денному по боротьбі з корупцією має стояти питання вдосконалення законодавства, де чітко мають бути визначені основні поняття, межі дій закону та способи його застосування. Ми спробували знайти визначення хоча б у будь-якому словнику термін – «правомірна вигода», нажаль такого немає. Адже саме в судовому порядку суддя має опиратися на термін вигода (те, що дає добрі наслідки в чому-небудь, якийсь прибуток і т. ін.) і дальше за логікою слідчих дій встановити – правомірна вона чи ні. Це один із прикладів, а з такими неузгодженостями судді зустрічаються щоденно. Це одна із причин, яка тримає Україну в зоні корумпованих країн світу.

З таблиці 1. Видно, як країни з низьким рівнем корупції успішно розвиваються. Україна знаходиться за цим індексом серед країн Латиноамериканського та Азіатського регіонів. Динаміка зрушень у напрямку боротьби з корупцією практично не помітна, а в останній 2017 рік заговорила вся Європа і її лідери про значне зростання корумпованості в українських верхніх ешелонах влади.

Виходячи з політичної точки зору корупція підриває легітимність політичних систем, даючи альтернативний хід для еліт у напрямку до демократичного вибору та способу співіснування влади. Якщо народ сприймає авторитарні уряди як ефективніші, ніж корумповані демократичні, то це шкодить перспективам демократії. Ми бачимо як населення України сприймає і прихильно ставиться до авторитаризм у Білорусії.

Вирішення завдань які стоять перед Україною можна лише на основі всебічного аналізу впливу корупції на економіку і економічну безпеку економічних систем, дослідження її як загрози економічної безпеки сучасної України.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу з'ясувати сутність корупційних відносин, практично від їх виникнення і до опанування ними багатьох країн світу, в тому числі і економічних відносин в Україні, визначити, що корупційна складова за своєю природою є частиною економіки, але внаслідок недосконалості законодавства вона стає інституційним явищем.

У статті розглянуто сфери та напрями проявів корупції. Визначено, що основними сферами «підвищеного» ризику проявів корупції є сфера споживчого ринку, процеси приватизації і в першу чергу паперової, системи фактичної торгівлі землею і в агропромисловому комплексі та державному управлінні.

З метою обмеження впливу корупції на економічну безпеку необхідно вдосконалювати методику індикаторного (статистичного і правового) аналізу корупції як фактора економічної безпеки, оцінки корупційних ризиків, ефективності внутрішніх систем її виявлення і профілактики в державних органах.

В процесі дослідження встановлено, що причинами зростання економічної корупції являється зростання

Таблиця 1. Рівень корупції в країнах світу за визначенням індексу сприйняття корупції [6]

№ за індексом	Країна	2016	2015	2014	2013	2012
1	Данія	90	91	92	91	90
3	Фінляндія	89	90	89	89	90
5	Швейцарія	86	86	86	85	86
7	Сінгапур	84	85	84	86	87
10	Німеччина	81	81	80	80	80
12	Великобританія	81	81	78	76	74
18	США	74	76	74	73	73
22	Естонія	70	70	69	68	64
29	Польща	62	62	61	60	58
34	Китай	61	62	61	61	61
44	Грузія	57	52	52	49	52
69	Греція	44	46	43	41	36
79	Білорусія	40	32	31	29	31
81	КНР	40	37	36	40	39
82	Індія	40	38	38	36	36
123	Азербайджан	30	29	29	28	27
125	Гондурас	30	31	29	26	28
128	Молдова	30	33	35	35	36
132	Казахстан	29	28	29	26	28
134	Росія	29	29	27	28	28
135	Україна	29	27	26	25	26
151	Таджикистан	25	26	23	22	22
158	Узбекистан	21	19	18	17	17
159	Бурунді	20	21	20	21	19

втручання держави в економіку, зростання хабарів, обмеження та ускладнення функціонування всіх суспільних механізмів, зростання недовіри до органів державної влади, формування кланових систем, які впливають на прийняття необхідних для них рішень.

З метою ефективного вирішення проблем по боротьбі з корупцією, зусилля в цій області повинні вийти за вузькі рамки боротьби із безпосередніми проявами корупції, в напрямку більш широкого підходу у вигляді боротьби з причинами, а не наслідками.

1. Николаенко П.Д. Князь В.П. Кочубей – первый министр внутренних дел России. Монография. СПб. Изд-во СПб ун-та МВД России. 2009. – 780 с.

2. Конвенція Організації Об'єднаних Націй проти корупції: Міжнародний документ від 31.10.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/iaws/show/995_c16.

3. Невмержицький Є. Корупція в Україні: причини, наслідки, механізми протидії: монографія. – К.: КНТ, 2008. – 368 с.

4. Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» від 07.04.2011 № 3206-VI // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2011. – № 40. – С. 404.

5. Граціанов А. І. Процес систематизації та уніфікації законодавства і розвиток правової системи України: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01 / А. І. Граціанов; Національна академія внутрішніх справ України. – К., 2004. – 17 с.

6. Список_стран_по_индексу_восприятия_коррупции. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/

E-mail: vsm@ce.net.ua

УДК 336.747

Гудзь Ю.Ф.
кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти реформування вітчизняної банківської системи відповідно до міжнародних стандартів, а саме Базелю ІІІ. Запропоновано зміни нормативів НБУ для комерційних банків та впровадження нової системи правил оцінки кредитного ризику. Розглянуто та розвинуто стратегію розвитку державних банків України,методологічні засади розкриття та розвитку стандартів фінансової та пруденційної звітності банків. Дістали подальшого розвитку основні засади реформування ФГВФО та можливості використання цифрового банкінгу, що передбачає впровадження інноваційних технологій у внутрішні процеси банків. Також запропоновано до практичного застосування іноземний досвід цифровізації банків через моделі цифрового банкінгу (A Digital Bank Brand, A Digital Bank Subsidiary, A Digital Bank Channel, A Digital Native Bank).

Ключові слова: *реформа, Базель ІІІ, буфер капіталу, ФГВФО, цифровий банкінг, платіжні агрегатори.*

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Гудзь Ю.Ф.

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты реформирования отечественной банковской системы в соответствии с международными стандартами, а именно Базелю 3. Предложены изменения нормативов НБУ для коммерческих банков и внедрение новой системы правил оценки кредитного риска. Рассмотрены и развиты стратегии развития государственных банков Украины, методологические основы раскрытия и развития стандартов финансовой и пруденциальной отчетности банков. Получили дальнейшего развития основные принципы реформирования ФГВФЛ и возможности использования цифрового банкинга, предусматривающий внедрение инновационных технологий во внутренние процессы банков. Также предложено к практическому применению иностранный опыт цифровизации банков через модели цифрового банкинга (A Digital Bank Brand, A Digital Bank Subsidiary, A Digital Bank Channel, A Digital Native Bank).

Ключевые слова: *реформа, Базель ІІІ, буфер капитала, ФГВФЛ, цифровой банкинг, платежные агрегаторы.*

PRIORITY DIRECTIONS ON THE COMPLETION OF THE BANKING SYSTEM'S PROBLEM

Gudz Y.

The article deals with theoretical and practical aspects of the reform of the domestic banking system in accordance with international standards, namely, Basel III. It is proposed to change the NBU norms for commercial banks and introduce a new system of credit risk assessment rules. The strategy of development of state banks of Ukraine, methodological principles of disclosure and development of standards of financial and prudential reporting of banks is considered and developed. Further development of the basic principles of reforming the Deposit Guarantee Fund and the possibility of using digital banking, which involves the introduction of innovative technologies in the internal processes of banks. Also, foreign experience in digitalizing banks through digital banking models (A Digital Bank Brand, A Digital Bank Subsidiary, A Digital Bank Channel, A Digital Native Bank) has been suggested for practical application.

Keywords: *reform, Basel III, capital buffer, Deposit Guarantee Fund, digital banking, payment aggregators.*

Постановка проблеми. Важливим елементом економіки будь-якої країни є банківська система. Стабільне функціонування якої та розвиток згідно зі світовим тенденціями є необхідністю та вимагає реформування як її самої, так і її елементів. Саме конкурентоспроможна, інноваційна, стабільна банківська система є запорукою успіху для розвитку економіки, фінансового ринку, стабільності національної валюти. Тому дослідження в цій сфері залишаються практичними та актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгортання банківської кризи в Україні обумовило зростання кількості проблемних банків, що дуже гостро поставило питання своєчасного діагностування проблем у діяльності банківських установ та їх вирішення. Особливо актуального значення в цьому аспекті набуває вчасне (раннє) виявлення проблемних банків в сучасній практиці банківського нагляду та шляхи попередження виникнення дестабілізації у банківському секторі.

Достатність різних наукових праць, які висвітлюють причини виникнення проблем у банківській системи, шляхи реформування, подальші напрями розвитку, а також наявність критичних точок зору фахівців-практиків свідчать про те, що окреслена проблема має достатній рівень актуальності і є питанням першочергової важливості для розвитку банківського сектора.

Дослідженню питань проблеми становлення та розвитку банківської системи України присвячені праці О.Д. Барановського, В.В. Коваленко, О.С. Любуня, А.М. Мороза, С.В. Науменкова, А.І. Щетиніна, О.П. Орлюк, Д.О. Гетманцева, І.Б. Заверухи, В.І. Міщенко, В.В. Прядко та багатьох інших.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є обґрунтування основних напрямків подолання кризи у банківської системи шляхом реформування її складових з урахуванням іноземного досвіду, визначити пропозиції щодо вдосконалення подолання проблемності банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні НБУ реформує банківську систему згідно з вимогами Базелю III. По-перше, змінюється мінімальний розмір статутного капіталу. Регулятор затвердив графік збільшення статутного капіталу відповідно до Постанови правління НБУ № 242 від 07.04.2016 р., який представлено у табл. 1.

Таблиця 1. Графік збільшення статутного капіталу [1]

Дата	Сума
11.01.2017 р.	300 млн. грн.
11.01.2018 р.	400 млн. грн.
11.01.2019 р.	450 млн. грн
11.07.2024 р.	500 млн. грн

Графік збільшення працює тільки для вже функціонуючих банків. Для новостворених банків мінімальним розміром статутного капіталу є 500 млн. грн. Для аналізу на рис. 1 наведено мінімальний розмір капіталу банків різних країн.

Таким чином, вимоги НБУ до розміру капіталу є раціональними, та значно поступається вимогам в інших країнах. При цьому в Німеччині вимоги до мінімального капіталу банку є досить м'якими (5 млн євро, хоча для системоутворюючих банків потрібен капітал в 1 млрд євро). Збільшення капіталу дасть змогу збільшити фінансову стійкість, знизити ризики, вивести з банківського сектору безнадійні банки та почати відновлення кредитування економіки, що є одним із чинників прискорення економічного зростання країни.

По-друге, НБУ пропонує також підвищити норматив відношення статутного капіталу до активів, зважених за рівнем ризиків з 2 % до 4,5 %, а також збільшення аналогічного нормативу за капіталом I рівня з 4 % до 8 %, більш детально вимоги до капіталу банків відповідно до Базель III розглянуто у табл. 2.

Отже, підвищення вищеперерахованих показників направлено на зменшення впливу валютного, кредитного, операційного, ринкового ризиків на діяльність та фінансовий стан банку.

Крім того, НБУ також ввів нові правила оцінки кредитного ризику, які полягають у наступному [1]:

– запроваджено підхід до оцінки кредитного ризику на основі концепції очікуваних збитків у періоді 12-ти місяців. Ключовим критерієм оцінки очікуваних збитків стане фінансовий стан позичальників. Раніше оцінка КР переважно ґрунтувалася на поточному стані обслуговування боргу, що давало змогу деяким банкам кредитувати фінансово неспроможні та несамостійні компанії, приховано акумулюючи значні кредитні ризики. Зміна підходу допоможе своєчасно виявляти КР контрагента і змусить банки відображати його через капітал.

– запроваджено «Базельску» формулу розрахунку розміру КР, що призводило до заниження КР, оскільки у випадку перевищення вартості застави над заборгованістю, зваженої на вірогідність дефолту, резерв узагалі не формувався.

– переглянуто модель оцінки фінансового стану боржника – юридичної особи для розрахунку КР на індивідуальній основі. На такі кредити припадає близько 99% від загального кредитного портфеля юридичних осіб. Модель10 враховувала фінансову звітність позичальників за період 2012 – 2014 рр., тобто включала як кризовий, так і докризові періоди:

– уведено поняття події дефолту та визначено ознаки її настання, що вимагає від банку визначати кредитний ризик контрагента із рівнем PD = 100%.

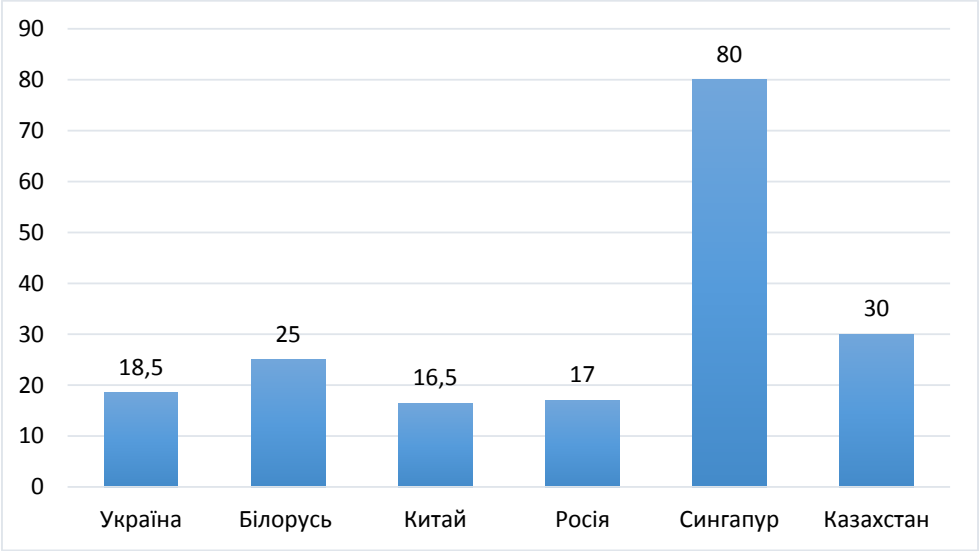


Рис. 1. Порівняння розміру мінімального статутного капіталу, млн. дол.

Джерело: побудовано автором

Таблиця 2. Поетапне введення вимог до капіталу банків, % [2]

Показники	Роки			
	2016	2017	2018	2019
Коефіцієнт статутного капіталу	4,5	4,5	4,5	4,5
Буфер капіталу	0,625	1,25	1,875	2,5
Мінімальне значення з урахуванням буфера капіталу	5,125	5,75	6,375	7,0
Капітал I рівня	6,0	6,0	6,0	6,0
Регулятивний капітал	8,0	8,0	8,0	8,0
Регулятивний капітал до буфера капіталу	8,625	9,25	9,875	10,5

Також була переоцінена крива PD на основі середнього значення PD за останні п'ять років.

– розширено перелік ознак високого кредитного ризику позичальника. Наявність таких ознак зобов'язує банки понизити фінансовий клас позичальника, незалежно від оцінки на базі скорингової моделі.

– внесено зміни до переліку прийнятної застави. Наприклад, майнові права на інше майно, зокрема на майбутню виручку, більше не можуть бути прийнятним забезпеченням.

– дозволено коригувати фінансовий клас індивідуального позичальника з урахуванням фінансового стану групи, до якої він належить, що стимулюватиме банки повніше розкривати інформацію про групи підприємств, до яких входять індивідуальні компанії-позичальники.

– надано банкам право використання власного судження під час оцінки рівня кредитного ризику. Це унеможливить невизнання банками рівня кредитного ризику на підставі формальних вимог. Отже, всі нововведення покликані на запобігання виникнення проблемних кредитів та оптимізацію кредитного портфеля банку.

Національний банк розширив можливості банків з управління короткостроковою ліквідністю в іноземній валюті. Їм за спрощеним порядком дозволено купувати високоліквідні іноземні боргові інструменти з високим кредитним рейтингом. А саме боргові цінні папери міжнародних фінансових організацій або державних органів країн «Великої сімки» з офіційною рейтинговою оцінкою не нижче «АА»/«Аа3». Строк між датою придбання об'єкта інвестиції та остаточним терміном до його погашення не може перевищувати п'яти років.

Почав діяти Закон України «Про фінансову реструктуризацію». Він сприятиме позасудовій реструктуризації боргів добросовісних позичальників. Національний банк ухвалив низку підзаконних актів, необхідних для повноцінного функціонування цього закону. Зокрема розроблено та затверджено рамковий договір фінансової реструктуризації, сторонами якого можуть бути банки та небанківські фінансові установи, ФГВФО. Згідно з рамковим договором арбітражне рішення спору буде остаточним та обов'язковим для його учасників. Також затверджено порядок застосування санкцій до банків за порушення вимог закону [1].

Уряд підтримав Стратегію розвитку державних банків. Вона передбачає звуження спеціалізації державних банків, створення у них ефективних і незалежних наглядових рад, приватизацію міноритарних пакетів акцій Ощадбанку та Укрексімбанку у 2018 році. Укргазбанк мали роздержавити до кінця 2017 року. Протягом поточного року темпи реалізації Стратегії були вкрай низькими. Найпомітнішою подією стало підписання Меморандуму між ЄБРР, Ощадбанком та Урядом про запровадження програми трансформації Ощадбанку з метою часткової його приватизації. Наступним важливим кроком має стати ухвалення закону, який закріпить нові правила формування наглядових рад державних банків [1].

Підвищити стандарти розкриття фінансової та пруденційної звітності банків можна запропонувати ФКУ розкривати детальну структуру регулятивного капіталу, якість кредитного портфеля, його розподіл за періодами прострочки, обсяг непокритого кредитного ризику тощо. Також пропонується банкам розкривати баланси щомісяця. Це збільшить обсяг інформації про фінансовий стан банків для зовнішніх користувачів, зокрема клієнтів, аналітиків, медіа.

НБУ планував протягом 2017 року створити централізований кредитний реєстр, який акумулюватиме інформацію про позичальників: фізичних осіб із великими кредитами та юридичних осіб. Ведення кредитних реєстрів є нормою для більшості розвинених країн. Їхні дані дають змогу банкам усунути інформаційну асиметрію, якісніше оцінювати платоспроможність потенційних позичальників та приймати виважені кредитні рішення. Кредитний реєстр не замінить інформацію, яку збирають кредитні бюро про дрібні кредити фізичних осіб. Надання банкам доступу до кредитного реєстру потребує врегулювання на законодавчому рівні [1].

Крім того, розробляються основні засади реформування ФГВФО:

– рішення про поширення гарантії на вклади фізичних осіб-підприємців, пізніше буде розглянуто аналогічні зміни стосовно інших категорій юридичних осіб;

– диференціація ставок страхових внесків: чим більш ризикову модель має банк, то тим вищими мають бути його внески до фонду гарантування;

– продаж активів збанкрутілих банків має стати основним джерелом надходжень для фонду гарантування вкладів [1].

Необхідним також залишається розвиток цифрового банкінгу шляхом впровадження світових тенденції цифрових технологій у фінансовій сфері. Так, у 2015 році компанія IBM випустила звіт, в якому розглядається чотири моделі цифрового банкінгу, які представлені на рисунку 2.

Поки в Україні банки мають лише дистанційні канали обслуговування, а цифровий банкінг передбачає впровадження технологій і у внутрішні процеси банків. Однак, для того щоб бути конкурентоспроможними та відповідати вимогам часу, банки повинні стати на шлях цифровізації.

Розвиток технології є одним з головних напрямів роботи вітчизняних банків, наприклад, розвиток єдиної ідентифікації: єдина ідентифікація передбачає створення централізованих баз даних з офіційною інформацією про клієнтів і аутсорсинг ідентифікації клієнта.

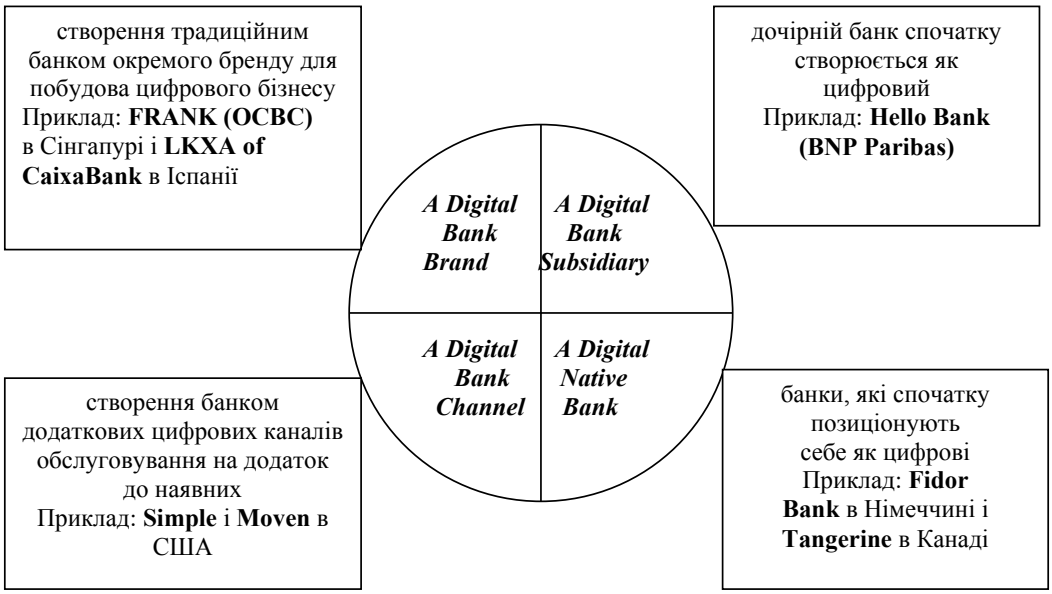


Рис. 2. Моделі цифрового банкінгу

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Провідні світові банки (Bank of America, Merrill Lynch, Citibank, Commerzbank, JPMorgan, Societe Generale, StandardChartered) розробляють централізовану систему ідентифікації корпоративних клієнтів. Агентством Thomson Reuters відкритий портал Accelus Org ID KYC Managed Service ("know your client" – знай свого клієнта), що безкоштовно надає KYC-паспорт компаніям і дозволяє клієнтам провести повну ідентифікацію підприємства, прискорити взаємодію з компаніями, обмінюватися документацією. Фінансові організації та їх клієнти, включаючи організації, що управляють активами, хедж-фонди, корпорації і банки-кореспонденти, можуть безкоштовно зареєструватися і отримати доступ до ресурсів порталу, що дає можливість компаніям і банкам знижувати витрати, пов'язані з дотриманням строгих KYC-вимог. У Швеції функціонує система BankID, що об'єднує банки країни в структуру, яка дозволяє проводити віддалену ідентифікацію через СДБО. Система BankID була розроблена консорціумом великих банків, але в даний час нею користуються фізичні особи, органи влади, інші організації, в тому числі банки.

Система забезпечує отримання послуг, що надаються банками, в режимі реального часу, укладання угод і підписання контрактів, здійснення покупок, подачу податкових декларацій. Існує світова практика впровадження стандартів безпеки використання карток і платіжних додатків, прийнятих міжнародними організаціями, наприклад PCI DSS і PA-DSS, вимоги яких є обов'язковими для виконання всіма організаціями, пов'язаними з обробкою і зберіганням даних карток і функціонуванням платіжних додатків.

У той же час відсутні єдині стандарти в області електронної взаємодії (наприклад, використання інтернет-банкінгу, мобільного банкінгу, біометрії в ідентифікації) [5]. Також треба відмітити, що ПриватБанк відкрив для IT-розробників сервіс ідентифікації користувачів Commerce OTP API. За допомогою даного інструменту можна створювати і налаштовувати на своєму сайті або в програмі власну систему авторизації користувачів з використанням одноразових паролів, які передаються SMS-повідомленнями. Центр електронного бізнесу ПАТ КБ «ПриватБанк» (Україна) вперше в банківській практиці виніс всі продукти, послуги, функції і процеси в окремі відкриті API, доступні широкому колу розробників. Банк постійно доповнює свої API новими функціями, що дозволяють легко інтегрувати в будь-який сайт зручні платіжні сервіси.

Таким чином, усі вищезазначені реформи є виправдними та відповідають вектору європейського розвитку України та міжнародним стандартам, проте для їх здійснення необхідно провести зміни у судовій системі та правоохоронних органах. Абсолютно необхідним є приватизація державних банків, тому що станом на 1 квітня 2016 р. частка державних банків і банків із державною участю в капіталі у статутному капіталі всіх банків становила 31,9 %, а у власному – 16,8 %, що значно перевищує показники державних банків інших країн. Надмірна концентрація участі держави в банківському секторі знижає рівень конкуренції, деформує ринкові засади фінансового посередництва.

Крім того, актуальним залишається підвищення рівня транспарентності. Національний банк досі не розкриває статистику операцій з депозитними сертифікатами та боргу за кредитами рефінансування, структури прострочення за кредитами в розрізі банків, а також дані про економічні нормативи банків і заходи впливу, застосовані до банків. Для порівняння, Національний банк Казахстану регулярно розміщує на своєму сайті інформацію про штрафи, листи із застереженням на адресу конкретних банків.

Висновки з проведеного дослідження. Загальною потребою оптимізації роботи українських банків є впровадження цифрових моделей банкінгу, а також технологій спрощення ідентифікацій, розробка та регулювання платіжних агрегаторів.

Таким чином, НБУ реформує банківську систему згідно з вимогами Базелю III, змінює розміри мінімального капіталу, створює додатково буфери капі-

талу та проциклічний резерв для банків, що дозволить запобігти впливу ринкових, операційних, валютних, кредитних ризиків. Крім того, розроблені конкретні заходи для формування оптимального кредитного портфеля банків з метою уникнення проблемних кредитів. Також заплановано роздержавлення банків та реформування ФГВФО. Необхідним також залишається розвиток цифрового банкінгу шляхом впровадження світових тенденції цифрових технологій у фінансовій сфері.

1. *Офіційний сайт Національного банку України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.*
2. *Звєряков М.І. Управління фінансовою стійкістю банків: підручник / М.І. Звєряков, В.В. Коваленко, О.С. Сергеєва. – Одеса: Видавництво «Атлант», 2014.*
3. *Банківська криза в Україні: причини, особливості, подолання / О. О. Любіч, Г. П. Бортніков // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2016. – № 1. – С. 118-130. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2016_1_11*
4. *Designing a sustainable digital bank. Learning from the digital pioneers. – IBM. – 2015. URL: http://www-935.ibm.com/industries/banking/sustainable-digital-bank-paper/#/designing-a-sustainable-digital-bank-five-areas-ofoptimization*
5. *Офіційний сайт Національного Банку Республіки Білорусь: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nbrb.by*

E-mail: Hudzura@gmail.com

УДК 338.465.4+378

Драчук Ю.З.
доктор економічних наук, професор,
Інститут економіки промисловості НАН України

Сав'юк Л.О.
кандидат технічних наук, доцент, докторант,
Інститут економіки промисловості НАН України

СФЕРА ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЯК ВИРІШАЛЬНИЙ ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ НА ТЕРЕНАХ УКРАЇНИ

У статті проаналізовані особливості функціональної структури історію виникнення та сучасний стан розвитку економічного укладу, що отримав назву економіки знань. Доведено, що сфера освітніх послуг є платформою та першим ешелоном в сучасній економіці знань. На основі статистичних даних Світового банку, показано, що перевищення витрат на освіту не має безпосереднього позитивного впливу на рейтинг країни у динамічному зростанні комплексного індикатора економіки знань. Визначені основні шляхи трансформування національного економічного укладу у напрямку формування конкурентоспроможної економіки знань через реформування галузі освітніх послуг.

Ключові слова: *економіка знань, економічний уклад, сфера освітніх послуг, Світовий банк, індекс, показник, інфраструктура, інновації, видатки, валовий внутрішній продукт*

СФЕРА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ НА ТЕРРИТОРИИ УКРАИНЫ

Драчук Ю.З., Савюк Л.А.

В статье проанализированы особенности функциональной структуры и историю современный возникновения и современное состояние развития экономического уклада, получившего название экономики знаний. Доказано, что сфера образовательных услуг является платформой и первым эшелоном в современной экономике знаний. На основе статистических данных Всемирного банка, показано, что превышение расходов на образование не имеет непосредственного положительного влияния на рейтинг страны в динамичном росте комплексного индикатора экономики знаний. Определены основные пути трансформации национального экономического уклада в направлении формирования конкурентоспособной экономики знаний через реформирование отрасли образовательных услуг.

Ключевые слова: *экономика знаний, экономический уклад, сфера образовательных услуг, Всемирный банк, индекс, показатель, инфраструктура, инновации, расходы, валовой внутренний продукт.*

SPHERE OF EDUCATIONAL SERVICES AS A DECISIVE FACTOR FOR FORMING THE ECONOMY OF KNOWLEDGE IN THE TERRITORY OF UKRAINE

Drachuk Yu., Savyuk L.

The article analyzes the features of the functional structure and history of modern emergence and the current state of development of the economic structure known as the knowledge economy. It is proved that the sphere of educational services is the platform and the first echelon in the modern knowledge economy. At the same time, based on the World Bank statistics, it is shown that the excess of spending on education does not have a direct positive impact on the country's rating in the dynamic growth of the integrated indicator of the knowledge economy. The main ways of transformation of the national economic structure in the direction of forming a competitive knowledge economy through the reform of the educational services sector are identified.

Keywords: *knowledge economy, economic structure, educational services, the World Bank, index, indicator, infrastructure, innovation, expenditure, gross domestic product.*

Постановка проблеми. Наша держава переживає не найкращі часи як у політичному, так і в економічному вимірах розвитку. До однієї з найважливіших проблем відноситься необхідність негайного підвищення якості та конкурентоспроможності системи вищої освіти (СВО), перетворенні сфери освітніх послуг у форвард і швидкісний драйвер становлення національної економіки на основі знань.

Враховуючи світовий досвід, слід зрозуміти, що нема іншого шляху для подолання кризових явищ у національній економіці, окрім переходу до економічного укладу з механізмами визнання знання в якості джерела зростання національного добробуту, збереження та примноження людського та інтелектуального капіталу країни, підвищення конкурентоспроможності української держави на глобальних ринках товарів та послуг, забезпечення її безпеки.

Для прискорення трансформаційних та інноваційних процесів у сфері економіки необхідний всебічний аналіз витоків виникнення, етапів розвитку та сучасного стану такого глобального явища як економіка, що базується на знаннях (Knowledge-Based Economy). Хоча, даний тип економічного укладу на сьогодні притаманний найбільш розвиненим країнам світу, на наш погляд, в Україні у наявності достатня кількість інтелектуального капіталу, прагнення та волі до кардинальних і якісних державних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорія ЕЗ була застосована для опису тенденцій економічного розвитку найбільш розвинених країн світу, починаючи із кінця 60-х років XX століття. Введення ідеї і термінів «Суспільство Знань» та «Економіка Знань» надто часто приписуються американському політологу Р. Лейну, котрим в публікації 1966 року розглянуто гіпотетичну модель зниження значення політики та ідеології в умовах інтенсивного зростання науки і освіти в сучасному суспільстві. Однак, слід зауважити, що саме у роботах П. Друкера і піонерській праці Ф. Махлупа формується ідея і розгортається концепція «Економіки Знань» [1].

У подальшому, до кінця XX століття, зарубіжними вченими П. Друкер, Майкл Полан'ї, І. Нонака, А. Дретське проецируються теоретичні аспекти концепції ЕЗ на прикладні аспекти перетворення та управління знаннями як конкурентоспроможного товару. Ними також удосконалюється та адаптується теорія управління знаннями до практичних аспектів вже сформованої динамічної ЕЗ в їх країнах.

Концепцію ЕЗ було вперше використано Пітером Друкером у його книзі 1966 року «Ефективний виконавчий директор» ("The Effective Executive"). У цій книзі обговорювалася різниця між працівником інтелектуальної та фізичної праці. Працівник інтелектуальної праці виробляє знання, інформацію та ідеї, які можуть бути корисним ключовим джерелом розвитку та побудови бізнесу.

Досі немає жодного узгодженого визначення того, що таке ЕЗ. Аналіз останніх інформаційних джерел та публікацій дозволяє систематизувати сучасні наукові підходи до формування основних класифікаційних та функціональних ознак даної економічної категорії.

Згідно найпопулярнішого у світі фінансово-освітнього порталу Investopedia, що був створений у 1999 році американською компанією Forbes, ЕЗ – це система споживання та виробництва, що базується на інтелектуальному капіталі [2]. Економіка знань, як правило, складає значну частку у всій економічній активності розвинених країн. В економіці знань значна частина вартості компанії може складатися з нематеріальних активів, таких, як вартість знань своїх працівників (інтелектуальний капітал), але загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку не дозволяється компаніям включати ці активи в баланси.

На сучасному етапі розвитку суспільства ЕЗ визначається дослідниками наступним чином (наведено за хронологічним порядком):

1. ЕЗ – це економіка, що безпосередньо заснована на виробництві, поширенні та використанні знань і інформації (Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) 1996) [3].

2. ЕЗ – це категорія, що використовується для опису тенденцій у країнах із розвиненою економікою, з більшою залежністю від знань, інформації та високого рівня кваліфікації спеціалістів і зростаючої потреби в готовому доступі до всіх цих джерел з боку ділових і державних секторів (OECD, 2005р.) [4].

3. ЕЗ – це форма сучасної економіки, що стосується конкретних структурних перетворень, де швидке створення нових знань та поліпшення доступу до різних баз знань все більше становлять основний ресурс для все більшої ефективності, новизни та конкурентоспроможності (Ioannis P. Chochliouros, 2008 р., Греція) [5].

4. ЕЗ характеризується визнанням знань як джерела конкурентоспроможності зі зростаючим значенням науки, досліджень, технологій і інновацій у створенні знань, використанням комп'ютерів та мережі Інтернет

для створення, обміну та застосування знань (Sixto Arjonilla-Dominguez, 2009 р., Іспанія).

5. Категорія ЕЗ використовується для опису економік, де інформація та знання мають більшу силу для економічного добробуту націй, ніж у промислових товариствах (Angela T. Ragusa, 2010 р., Австралія).

6. ЕЗ є економікою, що виробляє значну частку своєї продукції через знання та інновації (Shadi Hijazi, 2014 р., Великобританія).

7. Економіка з механізмами використання знань для підвищення конкурентоспроможності підприємств, також може розглядатися як ЕЗ, тобто економіка, в якій знання (їх витрати та форма) стають більш важливим визначальним фактором рівня її зростання, ніж витрати та обсяги основних засобів (Tomasz Dorozynski, Agnieszka Dorozynska, Anetta Kuna-Marszalek 2015 р., Польша).

Мета статті. Необхідно провести ретельний аналіз можливого переходу економічного укладу держави до платформи інноваційної моделі економіки знань (ЕЗ) із врахуванням національних та кризових особливостей вітчизняних реалій. Також слід обґрунтувати вирішальну роль сфери освітніх послуг у формуванні та становленні ЕЗ на теренах України, в окресленні перспективних напрямів розвитку, трансформування, підвищення якості та конкурентоспроможності національної освітньої системи як першого ешелону ЕЗ.

Виклад основного матеріалу. У минулому економічні уклади на основі сильної робочої сили і експлуатації природних ресурсів були двигунами зростання національного добробуту країн у всьому світі. Але людські культури завжди спиралися на знання, щоб вижити і покращити своє життя. Введенням категорії ЕЗ знаменувалося прагнення охарактеризувати перехід від традиційних економічних державних укладів до економіки виробництва та всебічного масового використання знань та інформації. Освітні та академічні установи, компанії, що займаються підготовкою висококваліфікованих кадрів, науковими дослідженнями та розробками, впровадженням інновацій на основі сучасних інформаційно-телекомунікаційних технологій (ІКТ) є важливими складовими такої економічної системи [6].

Слаборозвинені країни, як правило, мають економіку сільського господарства та промисловості, тоді як країни, що розвиваються, мають тенденцію розвитку економіки виробництва та послуг. Розвинені країни світу мають тенденцію до економії на основі послуг, в тому числі освітніх. Більшість економік країн світу складаються з кожної з цих трьох основних категорій економічної діяльності, але в різних пропорціях щодо національного багатства кожної країни, що виражається у розмірі валового внутрішнього продукту (ВВП). Прикладами людської діяльності в структурі ЕЗ є науково-прикладні дослідження, інноваційно-технічна підтримка промисловості та консалтинг.

В епоху інформації перехід до економіки знань набуває глобального характеру. Цей перехід базується на найкращих практиках виробничих і трудомістких типів економік та додаткових факторах, що утримуються на знаннях. В результаті формуються взаємопов'язані та глобалізовані типи економічних укладів, де джерела знань, такі як людський досвід та комерційні секрети, є ключовими гравцями в економічному зростанні держави поряд з іншими економічними ресурсами.

Освіта та знання, що, як правило, іменуються "людським капіталом", можуть слугувати продуктивним активом або діловим продуктом. Це пояснюється тим, що інноваційні, інтелектуальні послуги та продукти можуть бути продані та експортовані, а також можуть приносити прибуток індивіду, бізнесу та економіці держави у цілому. Цей компонент економіки значною мірою залежить від інтелектуальних можливостей населення країни, а не від природних ресурсів або матеріальних внесків держави та бізнесу. Таким чином, в умовах ЕЗ виробництвом знань, що виступає послугами та продуктами на ринку, забезпечується швидке прискорення у технічній та науковій сфері та прокладання шляху до інновацій в економіці в цілому.

Але, насправді, шлях до ЕЗ часто залишається неоднозначним та не унікальним для кожного суб'єкту глобальних ринків. Єдиним вірним вибором для економічного зростання та стабільності української держави є найскоріший перехід на платформу ЕЗ із врахуванням позитивного досвіду розвинених країн світу.

За даними Світового банку (The World Bank), ЕЗ визначається чотирма структурними одиницями [7]:

1. Інституційними структурами, якими створюються стимули для підприємництва та використання знань.
2. Кваліфікованою робочою силою.
3. Системами інфраструктури та доступу до ІКТ.
4. Активним інноваційним ландшафтом, що включає академічні кола, приватний сектор та громадянське суспільство,

На підставі цих критеріїв всі країни, що належать до Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), рухаються в напрямку ЕЗ.

Передумовою становлення ЕЗ було формування галузі знань, як окремої функціональної одиниці економічного укладу розвинених країн світу, в першу чергу США. Відомий американський економіст Фріц Махлуп визначив основні функціональні складові галузі знань, як людської діяльності: освіта, наукові дослідження та розробки (НДР), засоби масової інформації (ЗМІ), інформаційна техніка (ІТ), інформаційні послуги (ІП) [8].

Окрім того, цей талановитий вчений і спеціаліст у галузях економічної теорії, ринкової організації виробництва, таксономії в освіті провів статистичні дослідження витрат на цю галузь в США станом на 1958 рік. На Рис. 1 представлена класифікація витрат на розвиток галузі знань в США за типом продукту та за ідентифікацією їх основних споживачів (у процентному відношенні).

Саме такий розподіл ВВП, де витрати на розвиток галузі знань склали 29 %, дозволив США стати на сьогодні одним із лідерів серед країн із сформованими укладами ЕЗ. Окрім того, слід зазначити, що на розвиток освіти у структурі галузі знань американське держава, бізнес і суспільство втратило безперечну більшість ресурсів – 60.194 млрд. $ (44.1 % від загальної суми витрат). Це дозволяє зробити важливий висновок про визнання сфери освіти у якості головного драйвера та формуючого елементу формування та становлення ЕЗ на національному рівні. Якщо переходити до відносного рівня видатків США на розви-

Рис. 1. Витрати на розвиток галузі знань у США станом на 1958 рік

ток освіти у 1958 році, то вони складали приблизно 12.8 % національного ВВП. Ще на той час, елітарний аналітик освітньої політики Ф. Махлуп зауважував, що додаткові інвестиції в галузь освіти не можуть одразу забезпечити більш високі доходи, ніж інвестиції в основний капітал країни. Однак він стверджував, що якість освіти буде покращено, її вартість зменшиться, а прибутковість буде збільшена за рахунок скорочення вікового цензу школи до чотирнадцяти років і вдосконалення шкільних і університетських навчальних планів на всіх рівнях освітніх програм. Цей геніальний діагностичний прогноз Ф. Махлупа повністю підтверджується із приходом XXI століття кардинальними змінами та трансформуванням сфер освітніх послуг по всім континентам світу.

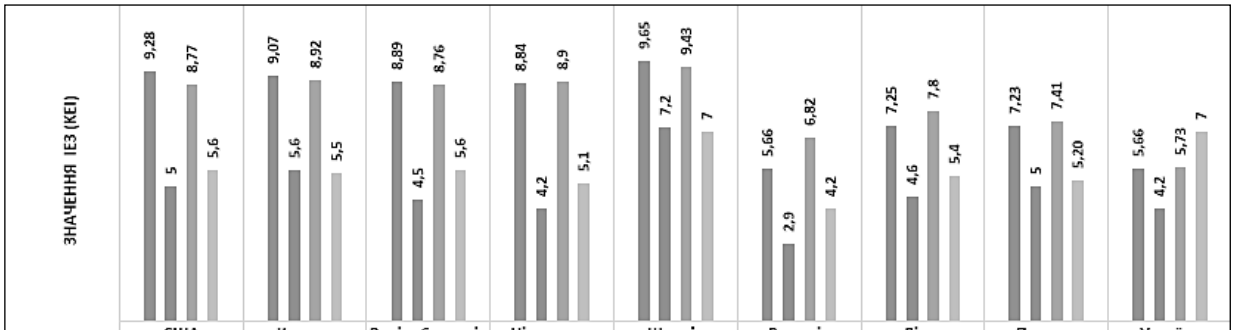
У 2004 році групою Світового банку в рамках спеціальної програми «Знання для розвитку» (Knowledge for Development – K4D) розроблена методологія розрахунку комплексних індексів економіки знань (ІЕЗ) (The Knowledge Economy Index – KEI) та індексу знань (ІЗ) (The Knowledge Index – KI) для оцінки здатності країн створювати, приймати і поширювати знання. Ці індекси розраховуються для кожної країни, групи країн і всього світу в цілому. Методологія дозволяє порівнювати окремі показники різних країн, а також середні показники, якими характеризуються групи країн. Порівняння може проводитися як за окремими показниками, так і за зведеними індикаторами.

В основі розрахунку ІЕЗ лежить запропонована Світовим банком «Методологія оцінки знань» (The Knowledge Assessment Methodology – KAM), що включає комплекс з 109 структурних і якісних показників, об'єднаних у чотири основні групи: індекс економічного та інституційного режиму (The Economic Incentive and Institutional Regime); індекс освіти (Education and Human Resources); індекс інновацій (The Innovation System); індекс інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ) (Information and Communication Technology – ICT).

За допомогою інтерактивного інструменту доступу до інформаційної системи Світового банку можна провести порівняльний аналіз комплексних показників світового розвитку ЕЗ таких, як ІЕЗ та ІЗ [1]. Даний інформаційний ресурс відкритого доступу дозволяє отримувати динамічні дані зміни ІЕЗ та ІЗ по одній країні, групі країн у формі числових даних, порівняльних графіків і таблиць. На сьогодні, у відкритому доступі знаходяться статистичні дані зміни рейтингу країн світу в умовах розвитку і становлення ЕЗ на глобальному ринку послуг за період 1995 – 2012 рр. Високе значення ІЕЗ утримується країнами з високо розвиненим економічним укладом, таким як США, Канада та Великобританія. Однак, станом на 2012 рік, ці країни починають поступатися за значеннями ІЕЗ Швеції та іншим країнам Євросоюзу, чим ще раз підтверджується послідовність, цілеспрямованість та рішучість керівників європейських країн у швидкому формуванні ЕЗ на їх національному економічному просторі. Наша держава у період з 1995 по 2012 рік перемістилася за рейтингом світового банку з 52-го на 56 місце за значенням ІЕЗ, який склав 5.73.

Згідно аналітичного обзору незалежного, позапартійного, некомерційного аналітичного центру CEDOS за 2015 рік, видатки на освіту, як частка від ВВП, в Україні є дуже високими у порівнянні з розвиненими країнами. Однак, при врахуванні факту тіньової економіки, обсяг якої, за різними оцінками, може сягати 50%, реальний обсяг ВВП в Україні є більшим, ніж офіційно вирахуваний. Відповідно, реальна частка витрат на освіту може бути меншою. Іншою особливістю фінансування освіти в Україні є його розпорошеність. Держава фінансує дуже розгалужену мережу навчальних закладів. Попри високий показник видатків на освіту, як частки від ВВП країни, видатки на одного учня/студента та заробітні плати освітян є дуже низькими, навіть порівняно з країнами Центральної і Південної Європи [9].

Для наочності порівняння якісних змін у сфері освітніх послуг у різних країнах світу та в Україні на рис. 2 представлена діаграма зміни комплексного показника ІЕЗ у 2000 та 2012 роках разом із процентним відношенням видатків на сферу освіти у порівнянні із розміром національного ВВП (із врахуванням дошкільної освіти). Вибірка зроблена із країн, які у різні роки досліджень Світового банку входили у першу п'ятірку лідерів формування національних ЕЗ [10].



	США	Канада	Велікобританія	Німеччина	Швеція	Румунія	Літва	Польша	Україна
ІЕЗ(2000)	9,28	9,07	8,89	8,84	9,65	5,66	7,25	7,23	5,66
%ВВП(2000)	5	5,6	4,5	4,2	7,2	2,9	4,6	5	4,2
ІЕЗ(2012)	8,77	8,92	8,76	8,9	9,43	6,82	7,8	7,41	5,73
%ВВП(2012)	5,6	5,5	5,6	5,1	7	4,2	5,4	5,20	7

Рис. 2. Співвідношення між рейтингом ІЕЗ та видатками на освіту

Як можна побачити із наведеної діаграми, при самих високих видатків на сферу освітніх послуг Україна залишається, у порівнянні із розвиненими країнами, аутсайдером у становленні ЕЗ за даними Світового банку. Видатки європейських країн на сферу освіти є значно меншими за витрати української держави, але якість освітніх послуг та рівень розвитку функціональних складових ЕЗ в цих країнах наближаються до верхньої десяти бальної шкали.

Особливу увагу у даному дослідженні слід звернути на феномен розвитку ЕЗ на теренах держав східної Європи. Наприклад, урядом Румунії збільшили видатки на освіту, також як і уряд України, приблизно у 1.5 рази, але і ІЕЗ цієї країни збільшився на 1.16 балів, а у рейтингу країн світу за значенням ІЕЗ Румунія перемістилась із 53 на 44 місце. Це дозволило країні увійти у топ-рейтинг десяти найкращих країн світу за динамікою зростання ІЕЗ. У дану десятку країн також увійшли Саудівська Аравія, Оман, Македонія, Азербайджан, Албанія, Алжир, Руанда, Білорусь, Буркіна Фосо.

Протягом останніх 12 років видатки на освіту у зведеному бюджеті України також складали одну з найбільших статей: 18-21%. Тож закономірно, що намагання скоротити державні видатки під час економічної кризи помітно зачіпає освітній бюджет [9, с. 5].

Максимальний обсяг видатків на сферу освіти в Україні сягнув 8,2% від ВВП у 2009 році. Однак протягом останніх років перед офіційним Києвом стоять виклики консолідації державних фінансів та зниження частки державного сектору в економіці, в тому числі видатків на освіту. В цих умовах зазначене співвідношення зменшилося до 6,9% від ВВП у 2014 р., до 6,4% – у 2015 р., до 5.72%. У 2016 р., видатки на сферу освіти піднялись не значним образом до рівня 6.52% від суми ВВП. Верховна Рада України затвердила в цілому законопроект про державний бюджет на 2018 рік, в якому бюджет-передбачено виділення на освіту 217.5 млрд гривень, у порівнянні із 183.8 млрд гривен у 2017 році.

Зауважимо, що в країнах Євросоюзу видатки на сферу освіти на протязі останніх п'яти років зменшились на 1-5 %. Однак, цей факт не справив негативного впливу на динамічні процеси формування економіки знань на основі якісної та конкурентоспроможної освітньої сфери європейських країн.

Висновки. Таким чином, можна зробити наступні висновки:

1. Для формування інноваційного економічного укладу в Україні на платформі функціональної моделі ЕЗ, у першу чергу, слід оптимізувати видаткові статті на сферу освітніх послуг при організації інституційних змін в управлінні ринком освітніх послуг.

2. Враховуючи досвід Європейських країн, США, Канади, Великобританії та інших країн світу, зменшення видатків на розвиток сфери освіти слід досягати якісною зміною самої освітньої системи, реформуванням спеціальностей та освітніх програм.

3. Паралельно із реформаційними з мінами сфери освітніх послуг, підняттям якості та конкурентоспроможності освітніх послуг усіх видів та рівнів, слід особливу увагу приділити удосконаленню інших функціонально-структурних складових ЕЗ – науковим дослідженням та розробкам, засобам масової інформації, інформаційній техніці та послугам. Це є опосередкованою підтримкою та платформою скорішого прогресу та трансформування галузі освіти у структурі ЕЗ.

1. Savyuk L. The field of educational services in the context of global globalization / L. Savyuk// Економічний вісник Донбасу. – 2017. – № 4. – С. 186–201.

2. Knowledge Economy [Електронний ресурс] // WEB-сайт з фінансової освіти -Investopedia– Режим доступу до ресурсу: investopedia.com/terms/k/knowledge-economy.asp?ad=dirN&qo=investopediaSiteSearch&qsrc=0&o=40186.

3. The Knowledge-Based Economy [Електронний ресурс] / Organisation for Economic Co-operation and Development // Head of Publications Service, OECD. – 1996. – Режим доступу до ресурсу: https://www.oecd.org/sti/sci-tech/1913021.pdf.

4. Knowledge-based economy [Електронний ресурс] // OECD Glossary of Statistical Terms – Режим доступу до ресурсу : https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6864.5. What is Knowledge-Based Economy [Електронний ресурс] // IGI Global. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://www.igi-global.com/dictionary/knowledge-based-economy/16497.

6. What is a knowledge economy? [Електронний ресурс] // SkiDevNet:Bringing science & development together through news & analysis. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://www.scidev.net/global/knowledge-economy/feature/knowledge-economy-ict-developing-nations.html.

7. Knowledge Economy Index (World Bank) [Електронний ресурс] // Проект Knoema. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: https://knoema.ru/WBKEI2013/knowledge-economy-index-world-bank-2012.

8. Robert Lekachman. Reviewed Work: The Production and Distribution of Knowledge in the United States. by Fritz Machlup / Robert Lekachman. // Political Science Quarterly. – Pp. 467–469.

9. Освіта в Україні [Електронний ресурс] // Аналітичний центр CEDOS. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://dt.ua/finances/finansuvannya-osviti-skilki-komu-i-yak-_.html.

10. Expenditure on education, Public (% of GDP) (%) [Електронний ресурс] // United Nations Development Programme. Human Development Reports. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://hdr.undp.org/en/content/expenditure-education-public-gdp.

E-mail: drachuk.yuriy@gmail.com
E-mail: novicecuratorslo@gmail.com

УДК 332.156(447)

Зеленко О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та туризму,
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля

ФОРМУВАННЯ РІШЕНЬ ЩОДО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ ІЗ ЗАЛУЧЕННЯМ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ

У статті проаналізовано досвід формування рішень щодо економічного розвитку території із залученням населення регіону. Виявлено, що у більшості випадків зазначена проблема розглядається не у площині прийняття спільних економічних рішень, а у політичній площині. Запропоновано удосконалений теоретичний підхід стосовно формування рішень щодо економічного розвитку території із залученням населення регіону, який надає чіткі рекомендації щодо складу учасників, етапів, типів, механізмів взаємодії та потенційні загрози у процесі прийняття спільних рішень регіональною владою, представниками бізнесу та громади. Його використання сприятиме підвищенню ефективності використання регіональних ресурсів, прозорості їх розподілу, скороченню бюрократичних процедур та побудові сталої мережі взаємодії всіх складових суспільного сектору економіки і бізнес структур як у середині регіону, так і поза його межами.

Ключові слова: *рішення, регіон, економічний розвиток, населення, бізнес структури, регіональні органи влади, взаємодія.*

ФОРМИРОВАНИЕ РЕШЕНИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА

Зеленко Е.А.

В статье проанализирован опыт формирования решений относительно экономического развития территории с привлечением населения региона. Выявлено, что в большинстве случаев эта проблема рассматривается не в плоскости принятия совместных экономических решений, а в политической плоскости. Предложен усовершенствованный теоретический подход по формированию решений относительно экономического развития территории с привлечением населения региона, который предоставляет четкие рекомендации по составу участников, этапов, типов, механизмов взаимодействия и потенциальные і угрозы в процессе принятия совместных решений региональными властями, представителями бизнеса и общества. Его использование будет способствовать повышению эффективности использования региональных ресурсов, прозрачности их распределения, сокращению бюрократических процедур и построению устойчивой сети взаимодействия всех составляющих общественного сектора экономики и бизнес структур как внутри региона, так и за его пределами.

Ключевые слова: *решение, регион, экономическое развитие, население, бизнес структуры, региональные органы власти, взаимодействие.*

FORMING OF DECISIONS ON TERRITORY ECONOMIC DEVELOPMENT WITHIN INVOLVMENT OF REGIONAL POPULATION

Zelenko O.

The article analyzes the experience of forming decisions regarding the territory economic development within involvement of the regional population. It is revealed that in most cases this problem is considered not in the sphere of making common economic decisions, but in the political plane. It is proposed an improved theoretical approach regarding the formation of decisions concerning the regional economic development within the involvement of the regional population, which provides clear recommendations on the composition of participants, stages, types, mechanisms of interaction and potential threats in the process of making joint decisions by regional authorities, business and community representatives. Its use will contribute to increasing the efficiency of using regional resources, transparency of their distribution, reducing bureaucratic procedures and building a sustainable network of interaction between all components of the social sector of the economy and business structures inside and outside of a region.

Keywords: *decision, region, economic development, population, business structure, regional authorities, interaction.*

Постановка проблеми. Останні три роки наша держава та її регіони переживають етап активної економічної трансформації, генерованої обраним політичним курсом економічної євроінтеграції, втратою контролю над частиною території країни та економічних зв'язків з Російською Федерацією.

Перетворення економічних систем на регіональному рівні супроводжується постійним процесом прийняття стратегічних і тактичних рішень щодо подальших напрямів діяльності та особливостей їх реалізації. Особливості протікання зазначеного процесу є відкритим питанням, недослідженим досконало ані у нашій державі ані в інших країнах, але вони є дуже актуальними для України через активізацію процесів децентралізації та необхідність розробки єдиного підходу стосовно прийняття рішень щодо економічного розвитку на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей процесу прийняття рішень займалося багато науковців, але більшість досліджує цю проблему на мікрорівні, тобто на рівні окремих підприємств, у той час як ця проблема також постає на мезорівні, тобто на рівні регіону. Зокрема, у своїх попередніх публікаціях ми розглядали особливості формування рішень на рівні окремих організацій, але з урахуванням зовнішнього середовища [1].

Більшість публікацій, які так чи інакше торкаються зазначеного питання, висвітлюють проблему прийняття рішень щодо розвитку території з точки державного управління. Серед авторів варто відзначити роботи О. Софія та І. Каспрука [2], Ю. Каплана [3], О. Кішіньової [4], Л. Хашиєвої [5], В. Солових і Ю. Інковської [6] та ін.

О. Софій та І. Каспрук аналізуючи шляхи залучення громадськості до процесу прийняття важливих рішень щодо регіонального розвитку, досліджували досвід впровадження громадських консультацій на регіональному і місцевому рівні у Польщі та в Україні, підкреслюючи неготовність українських чиновників до співпраці з місцевими пересічними мешканцями регіону [2, с. 115-116].

Громадські ради, як особливий спеціалізований консультативний орган – це об'єкт досліджень Ю. Каплана, який наголошує на незрілості механізму громадської участі у процесі прийняття стратегічних рішень територіального розвитку та на низькому рівні громадської активності самого населення [3].

Державний службовець та фахівець з державного управління О. Кішіньова [4], досліджуючи засоби залучення громадян до прийняття рішень на регіональному і місцевому рівні у практичній площині, серед основних проблем підкреслює стереотипи минулого, які розповсюджені серед населення, та відмову нести особисту відповідальність за майбутнє території, на якій воно мешкає.

Європейським досвідом залучення пересічного населення до вирішення проблем власної території цікавилася Л. Хашиєва, яка у своїй публікації висвітлює особливості організації роботи мережевих структур у Фінляндії, наголошуючи на корисності використання такого підходу в Україні з причини схожості проблем регіонального розвитку, з якими стикнулася Фінляндія 8 років тому і які має зараз Україна [5, с. 210].

Український досвід прийняття спільних рішень представлено у роботі В. Солових. Автор визначив суб'єктів державної політики брендингу території, відносячи да таких органи влади, громадські організації та представників бізнесу [6].

Аналіз представлених та інших публікацій засвідчує, що більшість наявних досліджень щодо участі населення у процесі прийняття управлінських рішень стосовно регіонального розвитку розглядається не у економічній а у політичній площині. Особливості процесу прийняття рішень щодо регіонального економічного розвитку за участі самого населення регіону, судячи з наявних наукових джерел та опублікованих результатів практичного досвіду роботи, майже не висвітлюються.

Мета статті. Метою даного дослідження є ідентифікація теоретичного підходу щодо формування дієвих рішень стосовно розвитку економіки регіону із залученням мешканців даної території.

Виклад основного матеріалу. Основні стандарти участі населення у процесах прийняття рішень сформовані Радою Європи [7, с. 7] у 2016 р., серед них:

1. Основні дійові особи від населення регіону – це громадські організації. Саме вони мають репрезентувати погляди активної частини мешканців регіону.
2. Повна довіра між учасниками процесу прийняття рішень, як збоку влади до громадських організацій та усього населення, так і збоку населення.
3. Прозорість діяльності всіх учасників креативу регіональних рішень.
4. Незалежність громадських організацій від владних чи будь-яких інших політичних, бізнесових структур.
5. Відповідальність всіх учасників за прийняті спільні рішення та за особисту діяльність в межах спільних домовленостей.

Представлені стандарти, фактично є умовами ефективного процесу вироблення рішень щодо розвитку регіональної економіки, але необхідно підкреслити, що серед партисипантів даного процесу не останню роль

відіграють бізнесові об'єднання. Тобто, генерувати будь-які рішення, що стосуються економічної сфери неможливо без власників бізнесу або їх довірених представників, професійних об'єднань тощо.

У попередніх публікаціях було ідентифіковано поняття «технологія прийняття управлінських рішень» [1]. Тоді йшлося про прийняття певних рішень на мікрорівні з урахуванням тенденцій розвитку внутрішнього та зовнішнього середовища, та інтересів всіх стейкхолдерів. У внутрішньому середовищі – це наймані працівники; у зовнішньому середовищі – це, в узагальненому вигляді, контрагенти, органи регіональної влади та населення регіону. Розвиваючи надане визначення можна зазначити, що процес прийняття рішень щодо розвитку регіональної економіки із залученням населення регіону – це послідовність дій органів влади, представників бізнесу та громади на різних рівнях, за різними типами та механізмами взаємодії, спрямованих на розвиток економічної сфери регіону, з урахуванням інтересів всіх партисипантів (стейкхолдерів), та тенденцій розвитку національної економіки країни.

На рис. 1 представлені всі особливості прийняття управлінських рішень щодо економічного розвитку із залученням мешканців регіону.

Перший блок представленої схеми – це етапи процесу прийняття економічних рішень на регіональному рівні. В інших джерелах [8, с. 6] їх розглядають як рівні взаємодії, які у реальності можуть бути не пов'язані між собою. Якщо говоримо про прийняття ефективних економічних рішень, то всі зазначені етапи є обов'язковими, незалежно від того хто з представлених учасників ініціює процес (найчастіше – це органи регіональної влади чи представники бізнес кіл). Перший етап – інформування – насправді не є реальною взаємодією учасників, але він представляє собою основу для реалізації наступних дій.

На особливу увагу заслуговують типи взаємодії учасників. Відсутність фактичної участі населення відповідає (як вже зазначалося) першому етапу, коли відбувається обмін інформацією. У найгіршому сценарії розвитку, залучення пересічних громадян до процесу прийняття рішень на цьому може і завершитись. Другий тип – умовна взаємодія – також є необхідним, але неповноцінним способом залученням громадськості; він проявляється на другому етапі, у процесі спільних або двосторонніх консультацій і слугує базою для переходу до третього етапу. Третій тип – реальна взаємодія – в залежності від наявних умов та учасників може проявитися вже на етапі консультацій, а може бути не реалізований взагалі. Це залежить від вірогідності настання потенційних загроз, які так чи інакше супроводжують процес прийняття спільних рішень щодо перспектив економічного розвитку території.

Серед трьох зазначених потенційних проблем найбільшою, з нашої точки зору, є проблема економічної іммобільності населення. У буквальному розумінні «іммобільний» означає «нерухомий». У контексті дослідження процесів залучення населення до прийняття спільних з владою рішень, найчастіше використовується поняття «політична іммобільність населення» [4], яка передбачає байдуже ставлення населення до політичної ситуації в країні, у власному регіоні та проявляється у пасивній участі або у повній відмові від участі у суспільних заходах, присвячених вирішенню конкретних політичних проблем: найяскравіший приклад – відмова голосувати на виборах кандидатів у органи влади. Провівши паралель, про-

Рис. 1. Теоретичний підхід щодо прийняття управлінських рішень стосовно економічного розвитку території за участі населення регіону.

Джерело: сформовано автором на підставі [5; 7, с. 7-11; 8, с. 6-10]

понуємо під економічною іммобільністю населення розуміти несприйняття економічних проблем організації, підприємства, регіону як свої власних; небажання брати на себе відповідальність за економічний розвиток конкретних організацій та території на якій воно проживає. Нажаль, ця загроза є вже не потенційною, а реальною для більшості регіонів нашої країни, як результат – трудова міграція за кордон з подальшою еміграцією для постійного проживання. Більшість населення України навіть не має уяви про можливість власної участі у процесі формування управлінських рішень щодо економічного розвитку регіону.

Інші зазначені потенційні проблеми: несприйняття органами влади населення як учасника процесу формування спільних економічних рішень та соціальна безвідповідальність суб'єктів хазяйнування – це пережитки радянського минулого, які закарбувалися на рівні менталітету керуючих кадрів і можуть бути викорінені тільки зміною тих самих кадрів на прогресивних фахівців, що відповідають вимогам сучасності.

Блок, що представляє механізми залучення населення, містить широкий спектр інструментів, але на особливу увагу заслуговують два останні. Один з них – мережеві структури [5] – це своєрідні комітети регіонального управління, які формуються з представників органів регіональної та місцевої влади, бізнес структур та неурядових організацій, що активно взаємодіють між собою в межах окремого регіону та на міжрегіональному рівні, відстежуючи дотримання державної політики соціально-економічного розвитку та активно впливаючи на перерозподіл фінансових коштів між територіями країни. Такий механізм соціально-економічного розвитку активно застосовується у країнах ЄС та актуальний для України. Він певним чином реалізований у нашій державі через Національну тристоронню соціально економічну раду та її територіальні представництва [9], але діяльність мережі носить в основному формальний характер. Інтереси населення представляють тільки профспілкові організаціями, тобто думка решти населення (пенсіонери, безробітні, люди з обмеженими можливостями, непрацююча молодь тощо) залишилася поза увагою. На сході України – у Луганській та Донецькій області (на підконтрольних Україні територіях) – представництва зазначеного органу взагалі відсутні.

Інший механізм залучення громадськості до процесу формування спільних рішень щодо регіонального економічного розвитку має умовну назву «е-демократія», «електронна демократія» або «віртуальна демократія», що означає сукупність суспільних відносин між владою, бізнесом та громадою із застосуванням широкого спектру наявних сьогодні інформаційно-комунікаційних засобів. Використання широких можливостей мережі Інтернет надає шанс активно залучати небайдужих членів громади до процесу голосування, висловлювання власної точки зору на ту чи іншу проблему. Якщо раніше, мова йшла тільки про реалізацію перших двох етапів в режимі «off-line», то зараз, цілком реально здійснювати і третій етап спільного формування рішень щодо регіонального розвитку, а саме залучення представників громадськості до процесу управління економічним розвитком через чітко прописані процедури взаємодії.

Висновки. Запропонований у даному дослідженні удосконалений теоретичний підхід стосовно формування рішень щодо економічного розвитку території із залученням населення регіону надає чіткі рекомендації щодо складу учасників, етапів, типів, механізмів взаємодії та уявлення щодо потенційних загроз у процесі прийняття спільних рішень регіональною владою, представниками бізнесу та громади.

Використання запропонованого підходу сприятиме підвищенню ефективності використання регіональних ресурсів, підвищенню прозорості їх розподілу, скороченню бюрократичних процедур та побудові сталої мережі взаємодії всіх складових суспільного сектору економіки та бізнес структур як у середині регіону так і поза його межами.

1. *Зеленко О. О. Технологія прийняття управлінських рішень у контексті соціально-економічного розвитку регіону / О. О. Зеленко // Економіка та суспільство. – 2017 – № 8 – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/73.pdf*
2. *Софій О. З. Залучення громадян до процесу прийняття рішень органами місцевої влади шляхом використання потенціалу громадських консультацій / О. З. Софій, І. І. Каспрук // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2011. – Вип. 6. – С. 112-117*
3. *Каплан Ю. Механізм прямого народовладдя на місцевому рівні: стан та напрями підвищення ефективності [Електронний ресурс] / Ю. Каплан – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/monitor/Juli08/10.htm*
4. *Кішіньова О. В. Залучення громадян до прийняття рішень на регіональному та місцевому рівні [Електронний ресурс] / О. В. Кішіньова / Спільнота кращих державних службовців України – 2011 – 13 квітня – Режим доступу: http://www.kds.org.ua/blog/kishinova-ov-zaluchennya-gromadyan-do-prijnyattya-rishen-na-regionalnomu-ta-mistsevomu-rivni*
5. *Хашиєва Л. Ф. Розвиток мережевих форм врядування на місцевому рівні та регіональному рівні: досвід Фінляндії / Л. Ф. Хашиєва // Теорія та практика державного управління. – 2016. – № 4 (55). – С. 205-211.*
6. *Солових В. П. Суб'єкти державної політики брендингу територій в Україні [Електронний ресурс]/ В. П. Солових, Ю. М. Інковська // Державне будівництво – 2012. – № 2 – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/1/09.pdf*
7. *Хаджі-Міцева К. Участь громадськості в процесах прийняття рішень. Огляд стандартів та практик у країнах-членах Ради Європи / К. Хадми-Міцева, І. Розензвєгов, В. Соріч, Г. Асіпович – Страсбург, 2016. – 57 с.*
8. *Абрамюк І. Демократія участі: механізми громадської участі на місцевому, регіональному та національному рівнях / І. Абрамюк – К.: всеукраїнська мережа фахівців та практиків з регіонального та місцевого розвитку, 2014. – 50 с.*
9. *Національна тристороння соціально-економічна рада: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ntser.gov.ua/pro_nazradu/page7*

E-mail: zelenko.olena@gmail.com

УДК 330:338.2:338.3

Іванова В.Б.
здобувач,
асистент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки

ДНК ІННОВАЦІЇ ЯК СТРУКТУРОУТВОРЮЮЧИЙ ЕЛЕМЕНТ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

У статті розглядаються характерні особливості інновації, яка є головним елементом національної інноваційної системи та визначаються її структуроутворюючі властивості, завдяки яким національна інноваційна система може виконувати свої функції та відповідати поставленій меті. Виявлено, що інновація не тільки стає джерелом виникнення нового, але і подібно молекулі ДНК створює цілу систему структурних взаємозв'язків та елементів, необхідних для її реалізації. Представлено графічний опис процесу реалізації виробничої інновації в структурі національної економіки. Акцент робиться на підвищенні значущості людського капіталу.

Ключові слова: *інновації, конкурентоспроможність, національна інноваційна система, інноваційно-активне підприємство, інноваційна політика, людський капітал.*

ДНК ИННОВАЦИИ КАК СТРУКТУРООБРАЗУЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Иванова В.Б.

В статье рассматриваются характерные особенности инновации, которая является главным элементом национальной инновационной системы и определяются ее структурообразующие свойства, благодаря которым национальная инновационная система может выполнять свои функции и отвечать поставленной цели. Выявлено, что инновация не только становится источником возникновения нового, но и подобно молекуле ДНК создает целую систему структурных взаимосвязей и элементов, необходимых для ее реализации. Представлено графическое описание процесса реализации производственной инновации в структуре национальной экономики. Акцент делается на повышении значимости человеческого капитала.

Ключевые слова: *инновации, конкурентоспособность, национальная инновационная система, инновационно-активное предприятие, инновационная политика, человеческий капитал.*

DNA OF INNOVATION AS THE STRUCTURAL-FORMING ELEMENT OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM

Ivanova V.

The article considers the characteristic features of innovation, which is the main element of the national innovation system. Its structure-forming properties are determined, thanks to which the national innovation system can perform its functions and meet the set goal. It is revealed that innovation not only becomes the source of the emergence of a new, but like a DNA molecule creates a whole system of structural interrelations and elements necessary for its implementation. A graphic description of the process of implementing industrial innovation in the structure of the national economy is presented. The emphasis is on increasing the importance of human capital.

Keywords: *innovation, competitiveness, national innovation system, innovation-active enterprise, innovation policy, human capital.*

Постановка проблеми. Флагманом розвитку сучасної економіки є інновації. Безумовними лідерами стають ті країни, що активно впроваджують інноваційну політику майже до всіх сфер життєдіяльності суспільства. Тим самим створюється потужний еволюційний важіль, який також виконує функції антикризового інструменту. Такий феномен інноваційного процесу виникає через те, що в інновацію закладено глибинну ідею створювати, а не споживати. Адже інновація спроможна принести не лише економічні «дивіденди», але й значні соціокультурні зрушення в житті суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед вчених, що зробили вагомий внесок у розвиток науки про інновації, слід зазначити таких авторів, як: Й. Шумпетер, П. Друкер, Б. Санто, В. Зомбарт, В. Мітчерліх, Герхард О. Менш, Е. Менсфілд, А. Кляйнкнехт, Я. Ван-Дейн, Х. Фрімен, Б. Твісс, Е. Мойварт, Ф. Хаберланд, Ф. Ніксон, М. Кондратьєв, А. Пригожин, С. Кузнець, М. Туган-Барановський, Ю. Яковець, Л. Гатовський, В. Геєць, Л. Федулова, О. Харін, С. Ільєнкова, М. Чумаченко, О. Амоша, Л. Антонюк, В. Будкін, А. Гальчинський, Я. Жаліло, С. Соколенко, В. Стадник та ін.

Значний вклад в галузі розробки та розвитку концепції національних інноваційних систем було зроблено такими вченими, як: Б. Лундвал, К. Фрімен, Р. Нельсон, В.А. Васін, В.В. Іванов, Н.І. Іванова, В.П. Кузьменко, І.П. Макаренко, Л.Е. Мінделі, Ю.Ф. Шкворець.

Але, не зважаючи на велику кількість досліджень у сфері інновацій, сучасні реалії стану економіки України свідчать про необхідність більш поглибленого розкриття особливостей інноваційного шляху розвитку, виявленні його основоположних та структуроутворюючих елементів. Адже підвищення інноваційної активності та ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств можливе лише за наявності чіткого розуміння природи виникнення та умов реалізації інноваційних процесів.

Мета статті. Мета дослідження полягає в виявленні характерних особливостей інновації, яка є головним елементом національної інноваційної системи, та визначенні її структуроутворюючих властивостей, завдяки яким національна інноваційна система може виконувати свої функції та відповідати поставленій меті.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Розпорядження «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи», національна інноваційна система – це сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу.

Національна інноваційна система включає підсистему:

– державного регулювання, що складається із законодавчих, структурних і функціональних інституцій, які встановлюють та забезпечують дотримання норм, правил, вимог в інноваційній сфері та взаємодію всіх підсистем національної інноваційної системи;

– освіти, що складається з вищих навчальних закладів, науково-методичних і методичних установ, науково-виробничих підприємств, державних і місцевих органів управління освітою, а також навчальних закладів, які проводять підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів;

– генерації знань, що складається з наукових установ та організацій незалежно від форми власності, які проводять наукові дослідження і розробки та створюють нові наукові знання і технології, державні наукові центри, академічні та галузеві інститути, наукові підрозділи вищих навчальних закладів, наукові та конструкторські підрозділи підприємств;

– інноваційної інфраструктури, що складається з виробничо-технологічної, фінансової, інформаційно-аналітичної та експертно-консалтингової складової, а також з технополісів, технологічних та наукових парків, інноваційних центрів та центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів та інноваційних структур інших типів; інформаційних мереж науково-технічної інформації, експертно-консалтингових та інжинірингових фірм, інституційних державних та приватних інвесторів;

– виробництва, що складається з організацій та підприємств, які виробляють інноваційну продукцію і надають послуги та (або) є споживачами технологічних інновацій.

Метою розвитку національної інноваційної системи є створення умов для підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників шляхом технологічної модернізації національної економіки, підвищення рівня їх інноваційної активності, виробництва інноваційної продукції, застосування передових технологій, методів організації та управління господарською діяльністю для покращення добробуту людини та забезпечення стабільного економічного зростання [1].

Завдання підвищення конкурентоспроможності національної економіки України не може бути вирішене без мобілізації внутрішніх чинників розвитку національної інноваційної системи. Розвиток інноваційної економіки – закономірна реакція на вимоги ринку і виклики глобалізації, що торкається системних основ національного господарства. Прогресивні структурні зрушення повинні мати системний характер і втілюватися в цілісній інноваційній політиці, зв'язаний із дієвим державним стимулюванням прогресивної структурної перебудови національного господарського комплексу з урахуванням всесвітніх тенденцій науково-технічного розвитку, органічного співвідношення політичних, економічних, інституціональних, соціально-психологічних і культурних чинників інноваційної динаміки [2, с. 97-98].

Національна інноваційна система – це система економічних відносин, інститутів, структурних елементів, а також напрямів і форм реалізації державної політики, що зумовлюють, забезпечують інноваційні процеси (розробку, поширення і впровадження інновацій) та підвищують ефективність і конкурентоспроможність національної економіки. Структурними елементами НІС є сфера науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (НДДКР), сектор високих технологій і наукоємної продукції, система освіти в поєднанні з ринком праці, підприємницький сектор, різні джерела фінансування інновацій, інфраструктура (інноваційно-технологічні центри, центри трансферу технологій, технопарки, бізнес-інкубатори, венчурні фонди, особливі економічні зони техніко-впроваджувального типу тощо). У широкому сенсі до структури НІС входять також промислові (кластерні), регіональні, корпоративні інноваційні системи [3, С. 27-28.].

Високий конкурентний статус країн, у першу чергу, визначається потужністю національної інноваційної системи, «інноваційне ядро» якої формують «наука-технології-виробництво». Структура та чинники розвитку національних інноваційних систем зображені на рис. 1 [4].

Як показує практика, інноваційні перебудови на сучасному етапі розвитку суб'єктів господарювання можуть не лише забезпечити високі показники економічного розвитку, а й підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки, її експортний потенціал та допомогти розв'язати економічні, екологічні і соціальні проблеми. Важливим чинником конкурентоспроможності економіки є реалізація інноваційної діяльності держави, що забезпечує ефективність використання виробничих ресурсів, підвищує ступінь адаптованості суб'єктів господарської діяльності до зовнішнього середовища, розширює їх можливості щодо виходу на нові ринки продукції, створює умови довгострокової стабільності тощо [2, с. 86].

Отже, виходячи з вищесказаного та спираючись на дослідження та висновки, виконані в [5], структуроутворююча функція виробничої інновації в національній

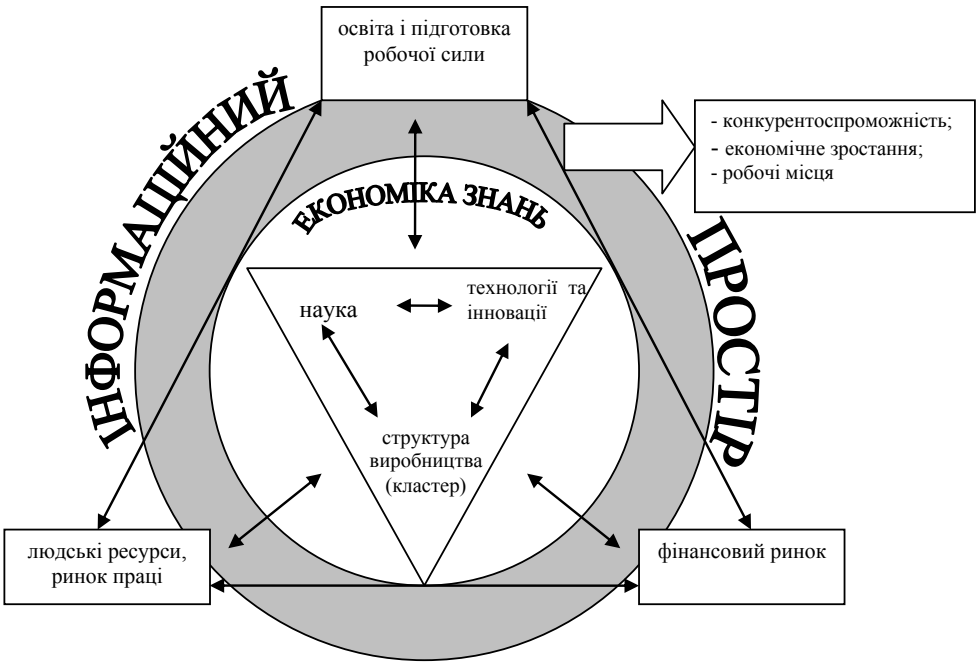


Рис. 1. Структура та чинники розвитку національних інноваційних систем

інноваційній системі може бути представлена у вигляді наступної логіко-інформаційної схеми (рис. 2).

Порівняння структури інновації з будовою молекули ДНК було обрано невипадково. Адже ДНК – один із двох типів природних нуклеїнових кислот, що забезпечує зберігання, передачу з покоління в покоління і реалізацію генетичної програми розвитку й функціонування живих організмів. Основна роль ДНК в клітинах – довготривале зберігання інформації про структуру РНК і білків. ДНК є носієм генетичної інформації, записаної у вигляді нуклеотидної послідовності за допомогою генетичного коду. З молекулами ДНК зв'язані дві основні властивості живих організмів – спадковість і мінливість. При цьому мінливість, властива ДНК, – це здатність живих організмів набувати нових ознак, відмінних від предків і їхніх станів у процесі індивідуального розвитку, різноманітність ознак серед представників даного виду. У ході процесу, що називається реплікацією ДНК, з початкового, материнського, ланцюга, утворюються дві копії ДНК, які успадковуються дочірніми клітинами при поділі. Клітини, що утворилися таким чином, будуть генетично ідентичними [6].

Так само, як і ДНК, інновація, зароджуючись в свідомості людини на етапі інкреномації [5] у вигляді ідеї та будучи прийнята в рамках інноваційної політики підприємства, стає носієм тієї інформації, яка була в неї закладена на етапі формування.

Далі інновація, подібно молекулі ДНК, починає формувати систему взаємозв'язків, необхідних для її реалізації, причому як усередині самого підприємства, так і поза ним. Це обумовлено тим, що в процесі своєї інноваційної діяльності підприємство використовує як свої внутрішні ресурси, так і зовнішні (див. рис. 3).

Так, наприклад, підприємство зобов'язане здійснювати свою діяльність в рамках чинного законодавства, взаємодіяти зі сферою освіти і ринком праці для пошуку необхідних фахівців, а також забезпечувати свою діяльність інформаційними, фінансовими та іншими видами ресурсів і т.д. І тут вже починає проявлятися ще одна характерна особливість інновації, притаманна ДНК: інновація, здатна роздвоюватися через формування двох паралельно-існуючих систем – одна всередині підприємства, інша у взаємодії підприємства і зовнішнього середовища. При цьому, інновація здатна робити певний поштовх для зміни зовнішніх факторів, необхідних для її реалізації. Найпростішим прикладом цього феномена інновації може служити виникнення та розвиток ІТ-сфери, що спричинило не тільки розробку нових видів продукції, але і кардинально змінило законодавчий підхід до захисту прав інтелектуальної власності, виникнення нових спеціальностей, форм виробництва, ціноутворення, а також повністю змінило життя всієї світової спільноти.

Наступною схожістю властивостей інновації та молекули ДНК є спадковість. Порушення, спотворення або ж розрив інформаційних взаємозв'язків на одному з етапів формування інноваційного ланцюга може призводити до «мутації». Яскравим прикладом такої «мутації» може служити розщеплення атома, що дало поштовх до створення атомних електростанцій, які здатні ефективно забезпечувати життєдіяльність людей з одного боку, а з іншого – до створення атомної бомби, здатної знищити людство в цілому.

І, нарешті, мінливість, яка в найбільшій мірі відображає схожість інновації та ДНК. Адже саме мінливість є тією ключовою ознакою, яка відрізняє інновацію від звичайного виробництва. Саме завдяки інновації продукція набуває нових, досі не притаманних їй характеристик, функцій та якостей. Так, наприклад, створений на початку 70-х років XX століття мобільний телефон мав дуже вузьке коло можливостей та відрізнявся дуже високою ціною. Сьогодні ж мобільні телефони представляють собою високотехнологічний, багатофункціональній пристрій, який поєднує в собі функції телефону, фотоапарату, комп'ютеру, має великий ціновий

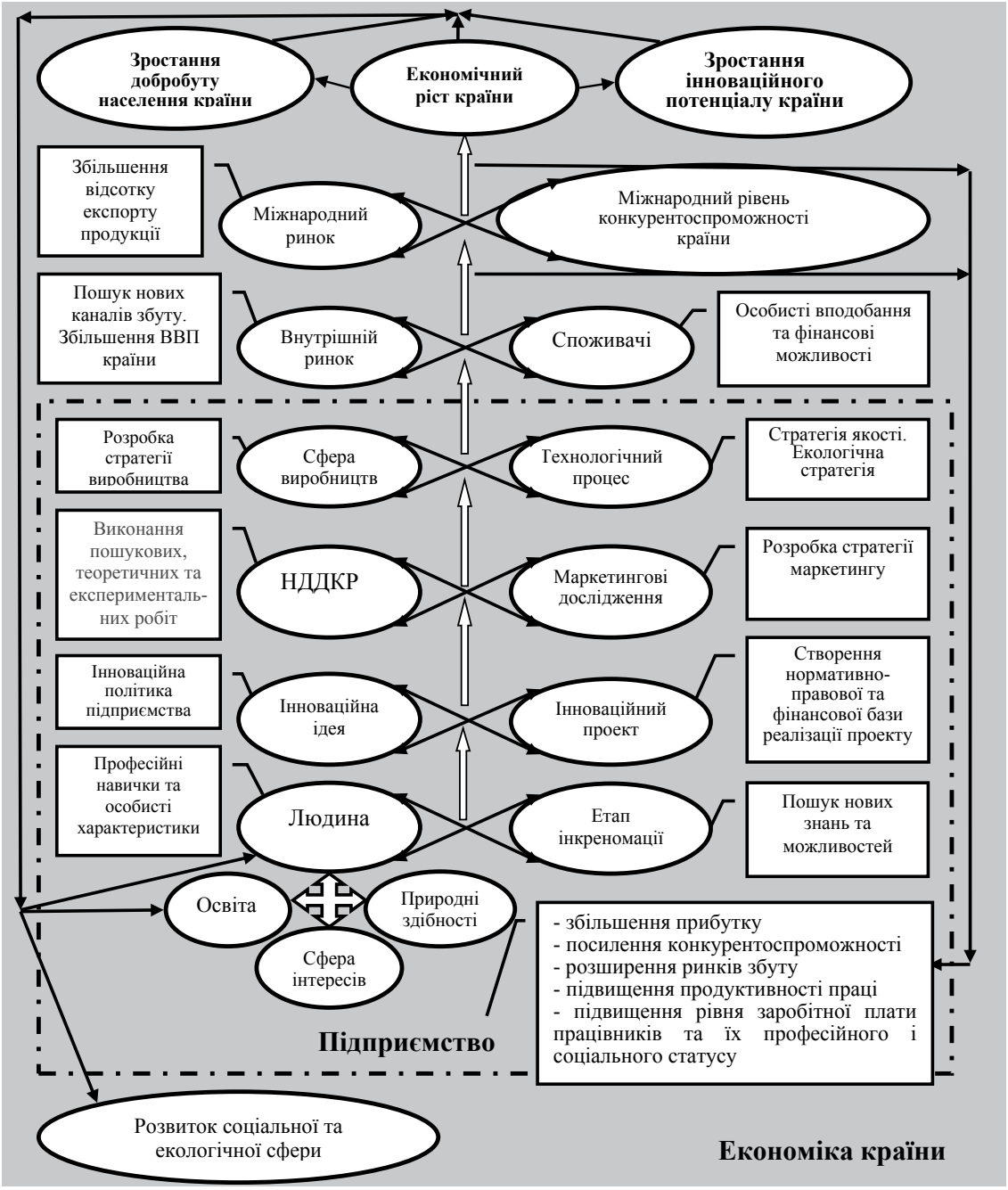


Рис. 2. ДНК виробничої інновації в структурі економіки країни

Джерело: авторська розробка

діапазон та відіграє величезну роль в сфері комунікації.

Таким чином, інновація не тільки стає джерелом виникнення нового, але і створює цілу систему структурних взаємозв'язків та елементів, необхідних для її реалізації. Це, в свою чергу, сприяє створенню стабільної національної інноваційної системи, спрямованої не тільки на підвищення економічних показників національної економіки, а й на забезпечення соціальних стандартів, економічного добробуту і екологічної безпеки життя суспільства.

Висновки. Отже, Рис. 2 наочно демонструє, що в інновацію закладений певний посил, який повинен бути виражений у вигляді кінцевого результату. При цьому під кінцевим результатом необхідно розуміти не просто новий або інноваційно-вдосконалений вид товару (послуги, ресурсу, технологічного процесу та ін.), а ту реально обумовлену потребу споживача, задоволенню якої і покликана служити інновація, з метою якісної зміни умов його соціальної та професійної діяльності.

Для підвищення інноваційної активності, створення дійсно структурованих і міцних національних інноваційних систем, необхідно робити акцент, в першу чергу, на людину, на створенні таких соціально-економічних умов, які б сприяли виникненню і розвитку інноваційного морально-етичного типу мислення, що, в свою чергу, призведе до створення нових стандартів світової економіки.

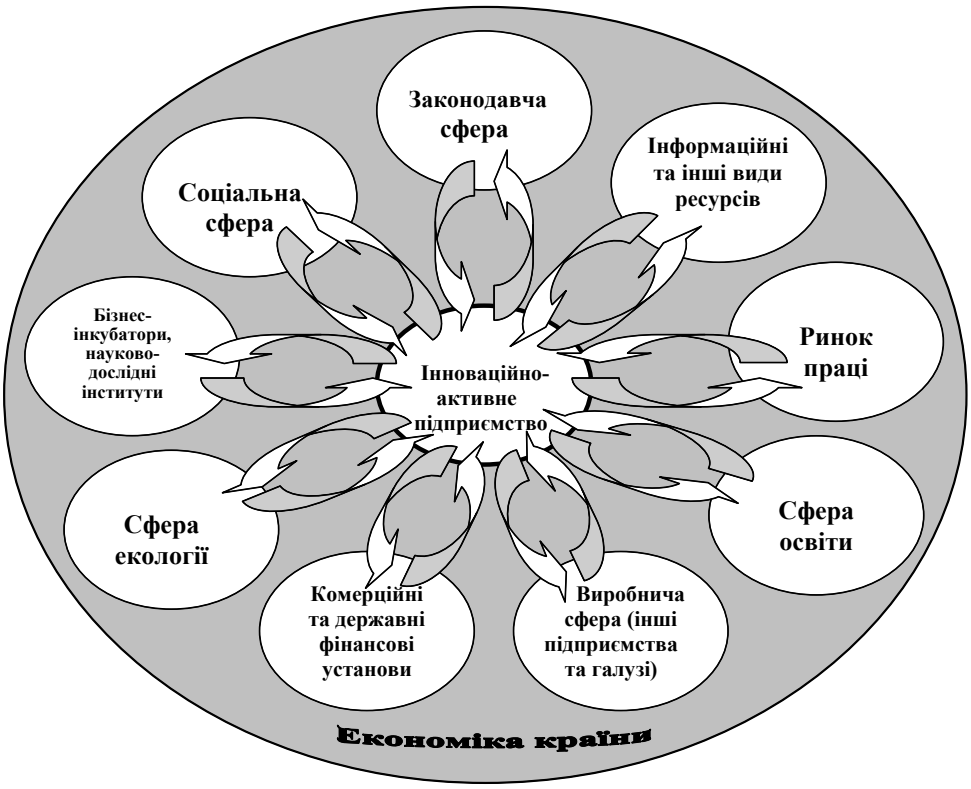


Рис. 3. Структура взаємодії інноваційно-активного підприємства з іншими галузями

Джерело: авторська розробка

1. *Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р // Офіц. сайт ВРУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80.*
2. *Радченко О.П., Шавалюк О.І. Інноваційні економічні процеси як засіб підвищення конкурентоспроможності економіки України на міжнародному ринку / Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія Вип. 1/ за ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон: Грінь Д.С., 2016. – 854 с. – С. 84-117.*
3. *Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України [Електронне видання]: монографія / [М. І. Диба, О. М. Юркевич, Т. В. Майорова, І. В. Власова та ін.]; за ред. д.е.н., проф. М. І. Диби і к.е.н., доц. О.М. Юркевич. – К.: КНЕУ, 2013. – 425 [7] с.*
4. *Дзяд О.В. Інфраструктура інноваційного розвитку в економіці знань: теоретичні засади визначення / О.В. Дзяд // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(1). – С. 209-215.*
5. *Іванова В.Б. Дослідження феномену життєвого циклу інновації як просторово-часового континууму / Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Запоріжжя: Запорізька державна інженерна академія. – Вип. № 5(11). Частина 1. – 2017. – С. 134-138.*
6. *Дезоксирибонуклеїнова кислота [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%B7%D0%BE%D0%BA%D1%81%D0%B8%D1%80%D0%B8%D0%B1%D0%BE%D0%BD%D1%83%D0%BA%D0%BB%D0%B5%D1%97%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%BA%D0%B8%D1%81%D0%BB%D0%BE%D1%82%D0%B0.*

E-mail: viva.vita.2020@gmail.com

УДК 332.025.1

Казанджі А.В.
викладач кафедри менеджменту,
Одеський державний аграрний університет

СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

У статті досліджено роль органічного виробництва в забезпеченні екологічної та продовольчої безпеки людства та проаналізовано сучасні тенденції розвитку органічного виробництва як в Україні, так і у світі в цілому і встановлено, що Україна має значний потенціал щодо розвитку органічного виробництва. Визначено основні проблеми законодавчо-нормативного та організаційного характеру, що стримують розвиток вітчизняного ринку органічної продукції. Проаналізовано світову практику фінансової підтримки органічного виробництва та обґрунтовано необхідність державного стимулювання суб'єктів даної сфери господарювання в Україні. Запропоновано систему заходів щодо нарощування і реалізація потенціалу українського ринку органічної продукції.

Ключові слова: *органічне виробництво, органічна продукція, споживачі, державна підтримка.*

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ УКРАИНЫ

Казанджи А.В.

В статье исследована роль органического производства в обеспечении экологической и продовольственной безопасности человечества и проанализированы современные тенденции развития органического производства, как в Украине, так и в мире в целом и выявлен значительный потенциал Украины по развитию органического производства. Идентифицированы основные проблемы законодательно-нормативного и организационного характера, сдерживающие развитие отечественного рынка органической продукции. Проанализирована мировая практика финансовой поддержки органического производства и обоснована необходимость государственного стимулирования субъектов данной сферы деятельности в Украине. Предложены приоритетные направления по наращиванию и реализации потенциала украинского рынка органической продукции.

Ключевые слова: *органическое производство, органическая продукция, потребители, государственная поддержка.*

STRATEGIC VECTORS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF ORGANIC PRODUCTS IN UKRAINE

Kazandzhi A.

In the article the role of organic production in ensuring environmental and food security of humanity. The author analyses modern tendencies of development of organic production in Ukraine and in the world as a whole. Identified the significant potential of Ukraine for the development of organic production. Identified key problems of the legal-normative and institutional-hindering the development of domestic organic market. Analyzed the global practice of financial support of organic production and the necessity of state incentives for entities of this sphere of business in Ukraine. The proposed system measures for the building and realization of the potential of the Ukrainian market of organic products.

Keywords: *organic production, organic products, consumers, state support.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах загострення екологічної та продовольчої безпеки особливого значення набуває проблема забезпечення населення якісними продуктами харчування. Одним з найбільш актуальних напрямів її вирішення є виробництво органічної продукції, як альтернативний інструмент збереження і відтворення природного потенціалу планети, що є основою добробуту суспільства.

Сприятливі природно-кліматичні умови ведення сільського господарства є стратегічним інструментом, що формує значні конкуренті переваги для вітчизняних агровиробників на світовому ринку. Проте, розвиток українського ринку органічної продукції відбувається повільнішими темпами, ніж в інших країнах світу, що представляє науковий та практичний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти функціонування сфери органічного виробництва висвітлені в працях В.Г. Грановської, Т.О Зінчук, Н.М. Фещенка, О.Г. Шкуратова, В.А. Чудовської, А.В. Вдовиченко та інших. Поряд з цим, значущість сфери органічного виробництва та повільні темпи її розвитку в Україні вимагають подальших наукових досліджень.

Мета статті. Метою статті є оцінка сучасних тенденцій розвитку органічного виробництва та формування системи заходів щодо нарощування і реалізація потенціалу українського ринку органічної продукції.

Виклад основного матеріалу. Виробництво органічної продукції сьогодні набуває актуальності як в напрямках наукової, так і практичної діяльності. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [1] виробництво органічної продукції визначає як виробничу діяльність фізичних або юридичних осіб (у тому числі з вирощу-

вання та переробки), в процесі якої виключається застосування хімічних добрив, пестицидів, генетично модифікованих організмів (ГМО), консервантів тощо, та на всіх етапах виробництва (вирощування, переробки).

Концепція органічного виробництва ґрунтується на ідеї збереження навколишнього середовища на основі ефективного використання природних ресурсів і інноваційних технологій. Як зазначає, Зінчук Т.О. «…екологічне чисте виробництва виступає своєрідною умовою для створення біотехнологічної бази для медицини та покращення здоров'я сільського населення внаслідок зменшення забруднення земельних та водних ресурсів, повітряного басейну, збереження лісів та біологічного різноманіття» [2, с. 136].

Наукові дослідження свідчать [3; 4], що переваги органічного агровиробництва перед традиційним мають низку економічних, екологічних та соціальних аспектів: економічні – полягають у перспективі щодо зростання прибутковості виробництва органічної продукції та її конкурентоздатності; екологічні – в збереженні довкілля в процесі виробництва; соціальні – у забезпеченні споживчого ринку якісною продукцією.

Органічна продукція набуває все більшої популярності в світі, чому сприяло усвідомлення населенням в корисності її споживання, що відображається у позитивному впливі на стан здоров'я людей та навколишнє середовище. Проведені дослідження вченими Національного медичного університету імені О.О. Богомольця [5] засвідчили, що здоров'я дитини в Україні на 50% залежить від харчування, 10% – від лікування, на генетику та умови життя припадає по 20%.

За оцінками Міжнародної федерації органічного сільськогосподарського руху [6], обсяг світового споживчого ринку органічної продукції в 2017 рік становить 60 млрд. євро, що у 5 разів більше порівняно з 1999 роком. Найбільшим ринком збуту органічної продукції є США, де реалізовується такої продукції майже на 26 млрд. євро (43% від світової ємності ринку). Друге місце посідає ЄС з обсягом реалізації 24 млрд. євро на рік (40%), третє – Китай (3,7 млрд. євро, або 6%). Водночас, під органічним виробництвом у світі зайнято 43,7 млн. га сільгоспугідь, або близько 1% від загальних площ сільгоспугідь світу. Найбільші площі зосереджені у Океанії – 40%, Європі – 27%, Америці – 19%, Африці – 2%.

За прогнозами експертів аграрного ринку [7] середньорічні темпи приросту світового ринку органічної продукції становитимуть 10%, а до 2020 року органічні продукти харчування займуть четверту частину світового споживчого ринку. Такі показники свідчать про новий етап у розвитку суспільства – де люди переходять від потреби в простому задоволенні фізіологічних потреб в їжі до питання якісного харчування, свідомо обираючи здоровий спосіб життя.

Міністерством аграрної політики та продовольства України у Стратегії розвитку аграрного сектора «3+5» органічне агровиробництво визначено як пріоритетний напрямок розвитку. В умовах соціально-економічної кризи в Україні органічне виробництво демонструє стабільні темпи зростання за кількістю господарств, площею угідь і обсягом продукції, що виробляється. Внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні у 2017 році становив 18 млн. євро (3 євро на одного жителя України). За період 2012-2017 рр. площа сертифікованих сільськогосподарських угідь в Україні зросла до 410550 тис. га (близько 1% від загальної площі). Україна посідає 10-е місце серед європейських країн за виробництвом органічних продуктів і 5-е – за нарощуванням органічного виробництва, спеціалізуючись переважно на виробництві зернових, зернобобових та олійних культур [7].

Виробництво органічної продукції є одним з найбільш прибуткових та інвестиційно-привабливих видів аграрного бізнесу в Україні. За інформацією Американської Комерційної Служби [8], середня окупність інвестицій в українське органічне землеробство становить приблизно 300%.

Органічна продукція – це продукція, отримана в результаті сертифікованого органічного виробництва. Здійснювати виробництво органічної продукції має право фізична чи юридична особа будь якої організаційно-правової форми та будь-якої форми власності, яка: пройшла оцінку відповідності органічної продукції; отримала сертифікат відповідності та включена до Реєстру виробників органічної продукції [1].

У 2017 році в Україні нараховувалося 399 одиниць сертифікованих органічних господарства [6]. Серед регіонів, які є лідерами за кількістю таких підприємств є Одеська, Херсонська, Київська, Полтавська, Вінницька та Львівська область. Наразі в Україні

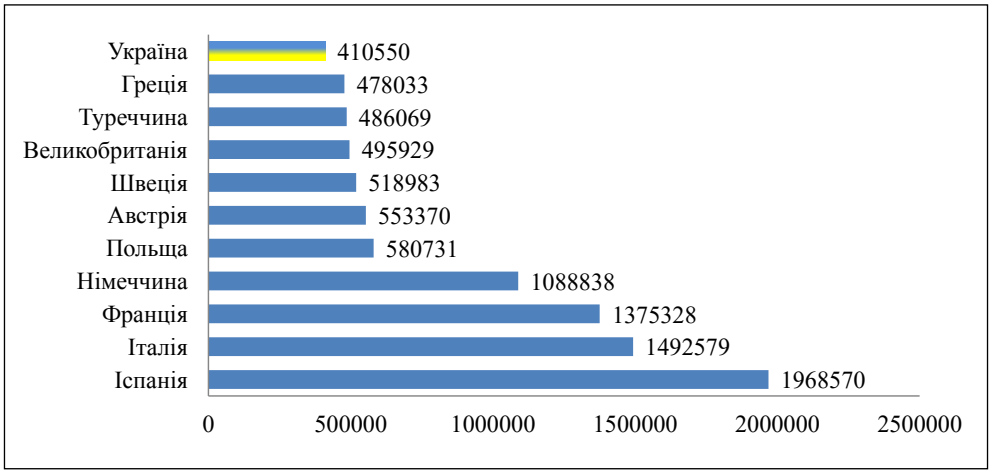


Рис. 1. Площа органічних сільгоспугідь серед країн Європи, га [7]

більшість підприємств, які отримали сертифікат відповідності органічним стандартам працюють в галузі рослинництва та займаються виробництвом зернових культур, кабачків, цибулі, перцю, грибів, горіхів та олії.

Втім, такий динамічний розвиток вітчизняного органічного виробництва в більшій мірі стимулюється попитом на зовнішньому ринку. Більша частина виробленої продукція в органічних сільськогосподарських підприємствах (90-95%) спрямовується на експорт – переважно у країни ЄС. В 2016 році Україна імпортувала 165 тис. тонн органічного товару загальною вартістю 40 млн. євро [7]. Втім, за обсягом внутрішнього ринку органічних продуктів Україна займає лише 25-е місце в Європі.

Об'єктивно, така ситуація обумовлена по-перше недостатністю інформації у споживачів про користь органічної продукції для їх здоров'я, а по-друге – високими цінами на органічні продукти харчування на прилавках українських магазинів, що в період нестабільної економічно ситуації в країні зменшує їх доступність для споживачів. Так, вартість органічної продукції в середньому вища на 30-60% від продукції виробленою за звичайною технологією виробництва. Така висока надбавка на продукцію органічного виробництва спричинена і низьким рівнем конкуренції на внутрішньому ринку внаслідок експортної спрямованості вітчизняного органічного сектора АПВ при невеликій кількості органічних господарств.

Для вітчизняних агропідприємств органічне виробництво є досить новим напрямом діяльності, що актуалізує питання щодо процесів виробництва, переробки, зберігання та реалізації такого виду продукції. Дослідження свідчать про відсутність належного інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання щодо здійснення органічного виробництва та відсутність кваліфікованих кадрів у даній сфері виробництва.

Процес моніторингу рівня розвитку українського органічного ринку засвідчив недосконалість діючої системи інформаційного та статистичного забезпечення. Так, сьогодні практично відсутня державна статистична інформація щодо діяльності органічних господарств. Наявна інформація відносно обсягу посівних площ, що задіяні в органічному виробництві, кількості підприємств з виробництва органічної продукції та обсягу її експорту міститься на сайті Федерації органічного руху України та сайтах приватних організацій, які надають послуги із сертифікації органічного виробництва – «Органік Стандарт», «БІОЛан Україна» тощо.

Ще однією з обставин, які суттєво стримують можливості розвитку органічного ринку в Україні є недостатнє інституційне забезпечення цієї сфери, що в більшій мірі пов'язано з проблемами законодавчо-нормативного та організаційного характеру. Прийнятий у 2014 році Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [1] визначає правові та економічні основи виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини. Водночас, закон не передбачає чіткої державної програми з розвитку виробництва органічної продукції, що потребує низки нормативно-правових актів. Основними питаннями, що потребують доопрацювання є:

– відсутність національних стандартів щодо сертифікації органічної продукції (продукція сертифікується за приватними стандартами);

– відсутній єдиний перелік щодо сертифікованих господарств та асортименту органічної продукції (органи сертифікації публікують інформацію щодо своїх клієнтів на власних веб-сайтах);

– відсутній перелік дозволених діючих речовин для використання в органічному виробництві. Наразі використовується перелік діючих речовин, розроблений сертифікаційним органом «Органік стандарт»;

– відсутня державна підтримка у сфері освіти та науки органічного виробництва та збуту;

– відсутня система ефективного захисту прав споживачів. Не проводяться перевірки у магазинах з продажу органічної продукції (еко-магазини, еко-лавки, супермаркети тощо), немає працюючої системи штрафів щодо фальсифікатів продукції для недобросовісних виробників/точок продажу;

– вітчизняні органічні продукти маркуються єдиним офіційним логотипом ЄС для маркування органічної продукції, водночас Наказом Мінагрополітики № 495 від 25.12.2015 затверджено національний логотип та зареєстровано у Міністерстві юстиції України 19 січня 2016 р. за № 99/28229. Станом на грудень місяць 2017 року немає жодного продукту, на якому є Державний логотип України.

Проблемою також залишається і відсутність належної державної фінансової підтримки розвитку органічного виробництва в Україні. Однією з обов'язкових умов встановлення відповідності виробництва продукції вимогам законодавства в сфері органічного виробництва є процедура сертифікації, вартість якої є досить високою. Так, вартість процедури сертифікації в середньому в Україні в 2017 році становила від 30 до 120 тис. грн./рік – ціна залежить від виду діяльності, розміру підприємства, обраного стандарту тощо.

Досвід зарубіжних країн свідчить про чітку залежність рівня розвитку органічного ринку від розміру державної підтримки. Світова практика щодо фінансової підтримки розвитку ринку органічної продукції налічує два основних підходи: американський – передбачає фінансування наукового сектору, консультаційної допомоги, сертифікації та маркетингу органічної продукції та європейський – спрямований на субсидування виробників органічної продукції [9, с. 145].

У країнах Європейського Союзу вартість даної процедури частково або повністю покривається за рахунок субсидій на процедуру сертифікації. Так, в Австрії максимальний розмір субсидії становить 700 євро/рік, а максимальний термін надання субсидій становить 5 років. В Іспанії максимальна субсидія становить 3000 євро/рік, державою відшкодовується від 60 до 100% витрат на сертифікацію. В Німеччині товаровиробникам в середньому надається від 40 євро/га на рік для виробників, що мають менше 15 га та 530 євро/га на рік для інших. А в Данії витрати на сертифікацію взагалі фінансуються з бюджету, якщо місцеві виробники сертифікують продукцію відповідно до датського органічного регулювання та Стандартів ЄС [10].

Втім, в Україні така практика відсутня. В 2016 році у Верховній Раді України зареєстровано законопроект № 5448 «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції», який передбачає адаптацію вітчизняної системи контролю якості органічної продукції до європейського законодавства та надання державної

підтримки виробникам органічної продукції в якості безвідсоткових кредитів обсягом до 500 тис. грн. на 5 років. Однак, даний закон досі не прийнятий.

Наявність в Україні сприятливих природно-кліматичних умов для вирощування сільськогосподарських рослин та земельних угідь, що можуть бути використані для ведення органічного виробництва, свідчить про значні можливості України в цій сфері. Втім, нарощування і реалізація потенціалу українського ринку органічної продукції вимагає впровадження комплексу заходів щодо удосконалення діяльності даного сектору агровиробництва.

Проведені дослідження засвідчили, що реалізація стратегічних напрямків розвитку ринку органічної продукції в Україні має проводитися як на держаному та регіональному рівні, так і на рівні окремих господарюючих суб'єктів (рис. 2).

Комплексна реалізація запропонованих заходів дасть змогу активізувати розвиток органічного агровиробництва в Україні та сприяти покращенню екологічної та продовольчої безпеки країни.

Висновки. Проведені наукові дослідження показали, що на сучасному етапі суспільного розвитку органічне виробництво є однією з найбільш перспективних та динамічно розвиваючої сфери АПК. Втім, розвиток вітчизняного ринку органічної продукції потребує реалізації комплексу заходів як на держаному та регіональному рівні, так і на рівні окремих господарюючих суб'єктів, що сприятиме покращенню екологічної та продовольчої безпеки країни. Подальші наукові дослідження будуть спрямовані на дослідження ефективного механізму державної підтримки суб'єктів органічного виробництва в Україні.

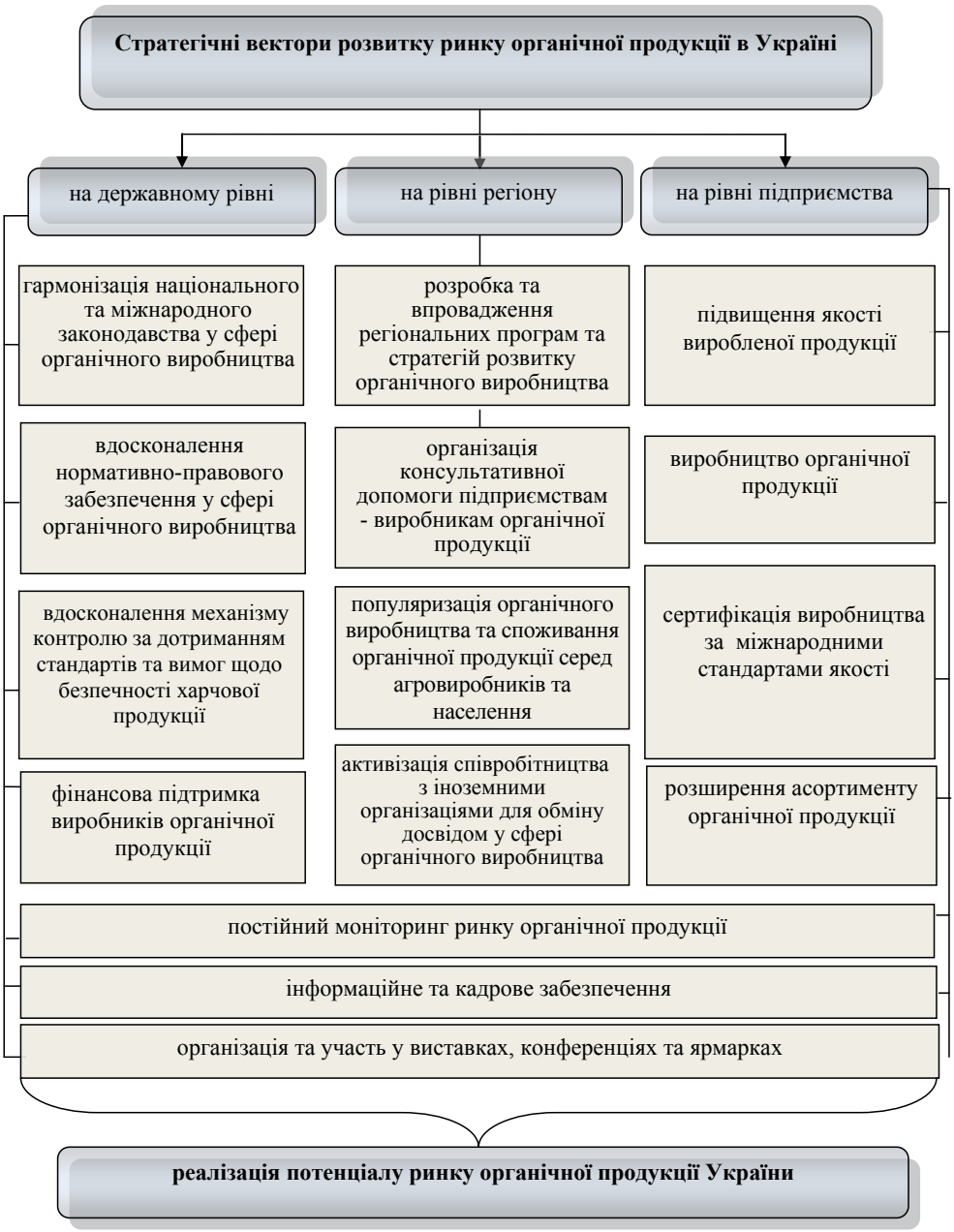


Рис. 2. Стратегічні вектори розвитку ринку органічної продукції в Україні

1. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини: Закон України від 03.09.2013 № 425-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18.
2. Зінчук Т.О. Екологізація аграрного виробництва в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку в умовах європейського вибору / Т. О. Зінчук // ВСНАУ. – 2008. –№ 4 (28). – С. 135-143.
3. Шкуратов О. І. Органічне сільське господарство: еколого-економічні імперативи розвитку: монографія / О. І. Шкуратов, В. А. Чудовська, А. В. Вдовиченко. – К. : ТОВ «Діа», 2015. – 248 с.
4. Грановська В. Г. Механізми стимулювання розвитку підприємств органічного сектору: адаптація світового досвіду/ В. Г. Грановська // Економіка та суспільство. – 2017. – № 9. – С. 384-390.
5. Національний медичний університет імені О. О. Богомольця [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Режим доступу: http://nmu.ua (дата звернення 30.12.2017) – Назва з екрана.
6. Міжнародна федерація органічного сільськогосподарського руху [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Режим доступу: https://www.ifoam.bio (дата звернення 30.12.2017) – Назва з екрана.
7. Федерації органічного руху України [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. Режим доступу: www.organic.com.ua (дата звернення 30.12.2017) – Назва з екрана.
8. Комерційна служба Посольства США в Україні [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. Режим доступу: https://ua.usembassy.gov (дата звернення 30.12.2017) – Назва з екрана.
9. Фещенко Н. М. Проблемні моменти ринку органічної сільськогосподарської продукції / Н. М. Фещенко // Інноваційна економіка. – 2013. -– № 7. – С. 141-150.
10. Certification overview by country – Organic Rules and Certification[Electronicresourse].– Available from: http://organicrules.org.

E-mail: kazandzhi.alyona@gmail.com

УДК 336.5

Карп Є.В.
аспірант,
Київський національний торговельно-економічний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ СУКУПНИХ СУСПІЛЬНИХ ВИДАТКІВ НА ОБОРОНУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні тенденції щодо зростання сукупних суспільних видатків на оборону. Узагальнено досвід зарубіжних країн, в сучасних умовах, а також розроблено пропозиції стосовно оптимізації видатків державного бюджету України у сфері оборони. Розраховані основні показники видатків на оборону в Україні у 2014-2016 роках, а також важливий індикатор як частка видатків на оборону у ВВП у 2012-2016 роках. Основними напрямами оптимізації оборонних видатків в Україні є: запровадження системи фінансового моніторингу із залученням незалежних експертів, використання програм аналітичної оцінки ефективності на всіх стадіях бюджетного процесу; посилення технологічного та фінансового контролю за дотриманням поточних та стратегічних цілей; підвищення прозорості держаних оборонних програм.

Ключові слова: *сукупні суспільні видатки, видатки на оборону, фінансовий контроль, фінансовий моніторинг, оптимізація видатків, державний бюджет, видатки державного бюджету.*

ОПТИМИЗАЦИЯ СОВОКУПНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА ОБОРОНУ В УКРАИНЕ

Карп Е.В.

В статье рассмотрены основные тенденции роста совокупных общественных расходов на оборону. Обобщен опыт зарубежных стран, в современных условиях, а также разработаны предложения по оптимизации расходов государственного бюджета Украины в сфере обороны. Рассчитаны основные показатели расходов на оборону в Украине в 2014-2016 годах, а также важный индикатор как соотношение расходов на оборону и ВВП в 2012-2016 годах. Основными направлениями оптимизации оборонных расходов являются: внедрение системы финансового мониторинга с привлечением независимых экспертов, использование программ аналитической оценки эффективности на всех стадиях бюджетного процесса; усиление технологического и финансового контроля за соответствием текущим и стратегическим целям; повышение прозрачности государственных оборонных программ.

Ключевые слова: *совокупные общественные расходы, расходы на оборону, финансовый контроль, финансовый мониторинг, оптимизация расходов, государственный бюджет, расходы государственного бюджета.*

OPTIMIZATION OF AGGREGATE PUBLIC EXPENDITURES ON DEFENSE IN UKRAINE

Karp Ye.

The article deals with the main trends in the growth of aggregate public expenditures on defense. The experience of foreign countries, in modern conditions, is generalized, as well as proposals for optimization of expenditures of the state budget of Ukraine in the field of defense. Author has calculated key figures in defense expenditures in Ukraine in 2014-2016 years, and such main indicator as defense expenditures as share of GDP in 2012–2016. The main areas for optimization of defense expenditures are: the introduction of a system of financial monitoring with the involvement of independent experts, programs of analytical assessment of efficiency at all stages of the budget process; strengthening of technological and financial control of operational and strategic goals; increasing transparency of the state defense programs.

Keywords: *aggregate public expenditures, defense expenditures, financial control, financial monitoring, cost optimization, state budget, state budget expenditures.*

Постановка проблеми. Реструктуризація вітчизняної економіки відбувається в контексті інтеграції у військово-політичній сфері з 2014 року. Поштовхом до впровадження реформ стала необхідність подолання наслідків військової агресії, що в свою чергу вимагає наукового обґрунтування плану оптимізації сукупних суспільних видатків в галузі оборони.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем встановлення та використання систем обліку, контролю та засобів координації у системі планування та забезпечення видатків на оборону присвячені праці вітчизняних вчених Я. В. Бережного, О. О. Молдована, Д. С. Покришки [1]; в частині узгодження відповідних відомчих концепцій і програм, створення загальних систем управління та забезпечення, максимального інтегрування систем підготовки кадрів, технічного співробітництва з іноземними державами – в роботах В. Тютюнника, В. Горовенка, П. Крикуна [2]; стосовно процесу удосконалення державної політики залучення інвестицій до розвитку військово-промислового комплексу – у працях В. М. Бегми, О. О. Свергунова [3, с. 86].

Мета статті. Метою дослідження є узагальнення основних тенденцій щодо сукупних суспільних видатків на оборону в Україні та розробка пропозицій щодо їхньої оптимізації.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо основні тенденції зміни структурних показників, які характеризують суспільні сукупні видатки на оборону в Україні у 2014–2016 роках (табл. 1).

Як видно з таблиць 1–3, протягом останніх років відбулися суттєві зміни у фінансуванні оборони. В абсолютному вимірі значно зросли видатки державного бюджету на оборону: з 27,4 млрд грн у 2014 році до 59,4 млрд грн у 2016 році, тобто на 32 млрд грн. Відповідно зросла і частка видатків на оборону у ВВП України у 2012–2016 роках: з 1 % у 2012 до 2,5% у 2016 роках. В абсолютному вимірі, у 2016 році порівняно з 2015 роком відбулося зростання на 7,4 млрд грн, однак частка видатків на оборону у загальному обсязі видатків зведеного бюджету України незначно скоротилася з 7,7 % у 2015 році до 7,1 % у 2016 році, при цьому порівняно з 2014 роком зберігається загальна тенденція до зростання частки видатків на оборону у загальному обсязі видатків зведеного бюджету з 5 % у 2014 році до 7 % у 2016 році.

Частка видатків державного бюджету України на оборону у 2014 році склала 9 % в структурі видатків державного бюджету без урахування міжбюджетних трансфертів, у 2016 році, відповідно – 12 %, що аналогічно вищенаведених показників демонструє загальну тенденцію до зростання суспільних видатків на оборону як частки так званих «чистих» суспільних видатків.

Для пошуку ефективних способів оптимізації видатків, на нашу думку, заслуговує на увагу досвід зарубіжних країн щодо управління бюджетними коштами в сучасних умовах, що дозволить на його основі розробити пропозиції стосовно оптимізації видатків державного бюджету України у сфері оборони.

Наприклад, експерти Великобританії вбачають за доцільне створення єдиного бюджету для національної безпеки з обсягом більш ніж 2,7 % ВВП і включенням коштів, виділених на військові витрати, службу безпеки та спецслужби (єдиний розвідувальний рахунок), забезпечення діяльності Національного агентства з попередження злочинності, імміграційного правопорядку, прикордонної служби, Управління з питань безпеки та боротьби з тероризмом та контрекстремізму, фонду безпеки та надання міжнародної допомоги. З точки зору уряду, політичний розпорядник, який працює в межах визначеної міжвідомчої структури, дозволить здійснювати контроль за ефективністю використання цих сукупних суспільних видатків безпосередньо кабінетом міністрів. Дотримання принципів американської моделі в такій схемі, на думку Пітера Робертса, матиме наступні переваги: розширення можливостей існуючого міжпартійного Комітету оборони країн-членів, надаючи їм додаткові повноваження для перевірки та схвалення, що може бути адекватним рішенням поточних проблем. Як зазначає дослідник, амбіції уряду щодо оборони та безпеки в сучасних умовах – більш динамічному, менш стабільному середовищі міжна-

Таблиця 1. Частка видатків державного бюджету України на оборону у 2014–2016 роках

Роки	Видатки на оборону, тис. грн	Разом видатків державного бюджету, тис. грн*	Частка видатків державного бюджету України на оборону у загальному обсязі видатків, %
2014	27363410,2	299616848,1	9,1
2015	52005197,7	402931412,6	12,9
2016	59350769,7	489488451,8	12.1

Примітка: * без урахування міжбюджетних трансфертів

Джерело: складено за [4, с. 157, 160]

Таблиця 2. Частка видатків на оборону у ВВП України у 2012–2016 роках

Роки	Видатки на оборону, тис. грн	ВВП, млн грн	Частка видатків на оборону, %
2012	14486944,4	1459096	0,99
2013	14844361,6	1522657	0,98
2014	27363410,2	1586915	1,72
2015	52005197,7	1988544	2,62
2016	59350769,7	2383182	2,49

Джерело: складено за [4, с. 11, 12, 157, 160; 5, с. 28, 30]

Таблиця 3. Частка видатків на оборону у загальному обсязі видатків зведеного бюджету України у 2014–2016 роках

Роки	Видатки на оборону, тис. грн	Всього видатків зведеного бюджету, тис. грн	Частка видатків на оборону у зведеному бюджеті, %
2014	27 365 464,0	523 125 697,8	5,2
2015	52 015 770,7	679 871 400,4	7,7
2016	59 359 144,5	835 832 050,1	7,1

Джерело: складено за [4 , с. 32, 34]

Таблиця 4. Еволюція теоретичних підходів до визначення видатків на оборону

Теоретичний напрям, представники	Вчення про видатки на оборону
Передпарадигматична фаза Епоса Гільгамеша	Гільгамеш – напівбог надлюдської сили, який побудував міські стіни Урука, щоб захистити своїх людей від зовнішніх загроз
Код Хаммурапі	Добре збережений вавілонський кодекс законів, що належить близько 1772 року до н.е., частина присвячена військовим послугам
Сун Тзи	Мистецтво війни це філософія війни для врегулювання конфліктів та виграшу боїв, вона прийнята як шедевр стратегії
Ксенофонт Афін-Анабасіс	Був грецьким істориком, солдатом, найманцем, філософом, сучасником і шанувальником Сократа). Ксенофонт супроводжував десять тисяч великої армії грецьких найманців, найнятих Кіром молодшим, які мали намір захопити престол Персії від його брата Артаксеркса II
Середньовіччя	Важливою темою є будівництво фортець і їх завоювання
Меркантилізм	Війна на тому ж рівні, що й зовнішня торгівля. Фраза – гроші – нерви війни
Класична економічна школа: Адам Сміт	Оборона як загальне спільне благо
Давид Рікардо	Податки проти кредитів
Жан Бабтіст Сей	Вартість людського життя, втраченого, солдата непродуктивної, руйнівної сили
Том Мальтус	Закон про населення – війна – перегляд населення
Неокласична економічна школа: А.С. Пігу Ф. У. Херст	Політична економія війни Армійські перегони до Першої світової війни
Сучасна економічна школа: Джон Мейнард Кейнс	Основне питання як оплатити війну. Політична економія війни. Проблема додаткових податків. Вивчення фінансової війни за кредитами. Стимулювання попиту шляхом військових витрат. Військове кейнсіанство
Після Другої Світової війни: Ч. Хітч, Р. Маккейн Г. Кеннеді	Економіка оборони в ядерній війні Економіка оборони
Після закінчення холодної війни: Т. Сендлер, К. Хартлі	Економіка оборони
Сучасні теорії: Л. Джонс, Дж. Маккафері Дж. Мюрдок, Т. Сандлер, Л. Хансен	Бюджетний і фінансовий менеджмент департаменту оборони Фінансовий менеджмент оборонних альянсів

Джерело: складено за [8]

родної безпеки є значними, що підкреслює можливість для глобального (в тому числі промислового) керівництва протягом найближчих п'яти років. На думку цього експерта, сучасна реальність полягає в тому, що контроль та подоланням загроз у сфері безпеки і оборони вимагатиме значної рекапіталізації збройних сил Великобританії, показник 2,7 % валового внутрішнього продукту може бути досить реалістичним для збереження поточної військової спроможності, однак відповідність апарату безпеки новим загрозам вимагатиме значно більших витрат впродовж наступного десятиріччя [6].

Огляд теоретичних засад сукупних суспільних видатків засвідчує, що з загальних суспільних благ, як на національному, так і на наднаціональному рівнях, оборона являє собою одне з найважливіших та витратних суспільних благ. Теоретичні розробки зарубіжних вчених від давніх часів до сьогодення значну увагу приділяли видаткам на оборону (табл. 4). В той же час слід зауважити, що значний вплив справляє і емпіричний бік досліджень, зокрема, політичне обґрунтування видатків на оборону. Наприклад, в останні роки, проблематика оптимізації видатків на оборону широко дискутується.

«Оптимізація видатків бюджету можлива в усіх галузях, але в галузі оборони вона можлива лише доти, доки це не зашкодить обороноздатності держави», – зазначала державний діяч Російської Федерації В. Матвієнко [7].

«Міністерство оборони Японії прагнуло до рекордно високого бюджету приблизно 5,26 трильйона ієн (48,3 млрд дол США) на 2018 фінансовий рік – на 2,5 відсотка більше, ніж у 2017 фінансовому році. Водночас існують бюджетні обмеження, тому з метою оптимізації видатків на оборону переглядається обсяг розподілу коштів у межах всього національного бюджету та рентабельність державних заходів, забезпечується чітке дотримання бюджетних призначень для збереження рівноваги» [9].

Отже, обсяг видатків на оборону визначається з одного боку, жорсткими бюджетними обмеженнями та необхідністю фінансового забезпечення інших, окрім оборони, загальних суспільних благ, що надаються державою (соціальний захист, освіта, охорона здоров'я); з другого боку, об'єктивна потреба у збільшенні оборонних видатків створює політичні передумови для перерозподілу пріоритетів та пошуку шляхів оптимізації видатків на оборону.

За величиною структурної частки в загальному обсязі видатків бюджету, витрати на оборону, як правило, не є найсуттєвішою складовою, однак, вони є важливою складовою частиною сукупних суспільних витрат, в тому числі позабюджетних суспільних фондів оборонної промисловості [10].

Як вже зазначалося вище, в сучасних умовах зарубіжними вченими приділяється значна увага до питань бюджетування та фінансового менеджменту як складової державного управління. Наприклад, на нинішньому етапі у наукових дослідженнях [10] приділяється пильна увага до розвитку бюджетування та управління фінансами в міністерстві оборони, починаючи від «холодної війни» до періоду після закінчення «холодної війни», так званої «епохи глобальної війни проти терору». Як наслідок впливу певних історичних подій, саме визначення поняття «сукупні» по відношенню до витрат в галузі оборони набуває значення агрегованого показника, до якого включаються як безпосередньо видатки за функціональною ознакою – видатки міністерства оборони, так і опосередковано, витрати підприємств оборонного комплексу. З урахуванням тенденцій до глобалізації економіки та розвитку інтеграції в галузі оборони до поняття «сукупні» суспільні видатки можна віднести і витрати, які здійснюються на наднаціональному рівні в межах міжнародного співробітництва в галузі оборони. Тож, у широкому сенсі, процес оптимізації сукупних суспільних видатків певної країни включає різні рівні та форми.

В контексті перспектив приєднання України до міжнародних оборонних альянсів, слід зазначити, що в такому випадку на процес оптимізації сукупних суспільних видатків на оборону буде здійснюватися значний вплив в частині посилення ефективності розподільчої функції даного суспільного блага, що характеризуватиметься пропорційним розподілом навантаження та монотонності витрат. Про теоретичні основи такого висновку йдеться в дослідженні економічних моделей НАТО Ш. Вебера та Х. Вейсмета. Вони доводять, що наслідки співпраці в оборонній галузі можуть виявитися невдалими в умовах децентралізованого виробництва такого суспільного блага як оборона, та пропонують механізм, який дозволяє здійснити ефективний розподіл, що характеризується пропорційним розподілом навантаження та монотонності витрат. Ці результати також можуть бути застосовані до інших проблем суспільного блага [11].

Висновки. Зважаючи на вищенаведене можна зробити висновок, що до першочергових завдань в галузі удосконалення управління видатками в сфері оборони відносяться наступні: забезпечення конкурентного середовища у сфері оборонного комплексу; подолання дискримінації українських виробників, в тому числі недержавної форми власності; залучення іноземних інвестицій в галузь; реалізації стратегії розвитку галузі в цілому з відповідною оптимізацією видатків державного бюджету України. Основними напрямами такої оптимізації, на нашу думку, є:

– запровадження системи фінансового моніторингу із залученням незалежних експертів, програм аналітичної оцінки ефективності на всіх етапах бюджетного процесу (від формулювання тендерної пропозиції до звітів про експортно-імпортні операції);

– посилення технологічного і фінансового контролю з боку новоутворених незалежних органів, в тому числі у розрізі належного виконання поточних (операційних) і стратегічних цілей;

– посилення прозорості в частині структур власності, програм кооперації та координації, відкритого доступу до конкурсу технологічних виробництв та держаних цільових програм.

1. Щодо шляхів оптимізації використання оборонних видатків в Україні // Національний інститут стратегічних досліджень. – Аналітична записка. – № 30. – Серія «Економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.niss.gov.ua/articles/1610/.

2. Тютюнник В. Підсумки першого року оборонної реформи в Україні – повна версія дослідження НІСД / В. Тютюнник, В. Горовенко, П. Крикун. – 16.09.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://opk.com.ua/%D0%BF%D1%96%D0%B4%D1%81%D1%83%D0%BC%D0%BA%D0%B8-%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%88%D0%BE%D0%B3% D0%BE-%D1%80%D0%BE%D0%BA%D1%83-%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%97-%D1%80% D0%B5%D1%84%D0%BE-2/.

3. Військово-технічна та оборонно-промислова політика України в сучасних умовах: аналіт. доп. / В. М. Бегма, О. О. Свергунов; упоряд. В. М. Маркелов, [за заг. ред. В. М. Бегми]. – К.: НІСД, 2013 – 112 с.

4. Статистичний збірник «Бюджет України – 2016» // Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20 Ukraine% 202016.pdf.

5. Статистичний збірник «Бюджет України – 2015» // Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20 of%20 Ukraine%202015%20(with%20cover).pdf.

6. Roberts P. UK Defence Budget: We Are Going to Need a New Financial Plan / Peter Roberts // Commentary, 28 November [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://rusi.org/commentary/uk-defence-budget-we-are-going-need-new-financial-plan.

7. Матвиенко обозначила пределы оптимизации расходов на оборону в России [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://ria.ru/defense_safety/20161013/1479169156.html.

8. DEFENSE AND SECURITY ECONOMICS 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://moodle.unob.cz/pluginfile.php/42235/ mod_resource/content/1/ENDS_Topic%201_Introduction%20to%20defense%20and%20security%20Economics_Study%20support.pdf.

9. Editorial: Japan must optimize defense spending while preparing for threats [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://mainichi.jp/english/articles/20170906/p2a/00m/0na/004000c

10. Jones L. R., McCaffery J. L. Budgeting, Financial Management, and Acquisition Reform in The U.S. / L. R. Jones, J. L. McCaffery. – Department of Defense [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.obranaastrategie.cz/cs/aktualni-cislo-2-2008/recenze/jones-l-r-mccaffery-j-l-budgeting-financial-management-and-acquisition-reform-in-the-u-s-dod.html#.WnLNRdNwmhA

11. Weber S., Wiesmeth H. Economic models of NATO / Shlomo Weber, Hans Wiesmeth // Journal of Public Economics. – Volume 46. – Issue 2. – November 1991. – Pages 181–197 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/004727279190003K

E-mail: oksd@ukr.net

УДК 339.33 (477)

Кошельок Г.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасний стан оптової торгівлі в України, фактори, які негативно впливають на розвиток підприємств оптової торгівлі і доведено, що значна роль у сфері обороту товарів харчової промисловості належить оптовій торгівлі. Проаналізовано динаміка товарообороту внутрішньої торгівлі, динаміка та структура оптової торгівлі, фінансові результати підприємств оптової торгівлі України. З'ясовано, що динаміка показника фінансового результату підприємств оптової і роздрібної торгівлі України, складається з двох етапів: сповільненого зниження та прискореного зростання. Досліджено основні проблеми, які стримують розвиток ринку оптової торгівлі та визначено стратегічні напрями розвитку підприємств оптової торгівлі продуктами харчування.

Ключові слова: *торгівля, товарооборот, рентабельність, фінансовий результат, підприємство.*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ

Кошелёк Г.В.

В статье рассмотрено современное состояние оптовой торговли в Украине, факторы, которые негативно влияют на развитие предприятий оптовой торговли и доказано, что значительная роль в сфере оборота товаров пищевой промышленности принадлежит торговле. Проанализированы динамика товарооборота внутренней торговли, динамика и структура оптовой торговли, финансовые результаты предприятий оптовой торговли Украины. Установлено, что динамика показателя финансовых результатов предприятий оптовой и розничной торговли Украины, состоит из двух этапов: замедленного снижение и ускоренного роста. Исследованы основные проблемы, сдерживающие развитие рынка оптовой торговли и определены стратегические направления развития предприятий оптовой торговли продуктами питания.

Ключевые слова: *торговля, товарооборот, рентабельность, финансовый результат, предприятие.*

THE PRESENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF WHOLESALE TRADE IN UKRAINE

Koshelek H.

The article describes the current state of wholesale trade in Ukraine, the factors that negatively affect the development of wholesale trade enterprises. It is proved that trade plays a significant role in the sphere of turnover in the food industry. The dynamics of trade in domestic trade in general, dynamics and structure of wholesale trade, financial results of wholesale trade enterprises of Ukraine are analyzed. It was found that the dynamics of the indicator, financial results of the wholesale and retail trade enterprises of Ukraine, consists of two stages: a slow decline and accelerated growth. The main problems that hinder the development of the wholesale trade market are identified and the strategic directions of the development of wholesale food trade enterprises are determined.

Keywords: *trade, turnover, profitability, financial result, enterprise.*

Постановка проблеми. Велика роль у сфері обороту товарів харчової промисловості належить оптовій торгівлі. Оптові підприємства перетворюють виробничий асортимент у торговий, виступають на ринку як посередники між харчовою промисловістю і роздрібною торгівельною ланкою. Оптові підприємства сприяють гармонізації споживчого ринку харчових продуктів України та збільшенню обсягів їх реалізації, а також підвищують ефективність матеріально-сировинного забезпечення підприємств харчової промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах українських вчених таких як: Апопій В.В., Богославець Г.М., Кравченко М.С., Трубей О.М. та інших розглянуті питання системи регулювання внутрішнього ринку України і оптової торгівлі зокрема, концептуальні засади розробки методичного інструментарію оцінки ефективності функціонування та обґрунтування стратегії розвитку оптової торгівлі споживчої кооперації проблеми та перспективи розвитку роздрібної торгівлі, тенденції розвитку торгового підприємництва. Але ще залишаються недостатньо вивченими деякі питання.

Мета статті. Мета даної статті – на основі аналізу сучасного стану оптової торгівлі в Україні визначити перспективи її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. У теперішній час система оптової торгівлі, яка була створена в минулі роки, опинилась не в кращому стані. Значно знизилась роль оптової ланки торгівлі як суб'єкта ринку, що призвело до порушення зв'язків між виробниками та покупцями, зазнала значних втрат: кількісно зменшилась мережа торгівельних підприємств, інфляція і гіперінфляція знецінила власні обігові кошти, а тривала збитковість підприємств галузі призвела до повної втрати власних обігових коштів. Лише з вдосконаленням системи управління і маркетингу підприємств вдалося змінити ситуацію на позитивний лад [1, с. 141]. Це забезпечило зростання обсягу оптового товарообороту, що наочно видно на рис. 1.

Як бачимо з рисунку 2.1, як роздрібний, так і оптовий товарооборот підприємств має позитивну динаміку, однак змінюється хвилеподібно. Це перш за все пов'язано з кризовими процесами, що розвивались в усіх галузях економіки України.

Головним завданням оптової торгівлі є створення найсприятливіших умов суб'єктам товарного ринку для здійснення раціонального товарного обігу з метою якомога повнішого задоволення попиту організованих споживачів та підприємств роздрібної торгівлі в зручний для них час, у необхідній кількості та якості й потрібному асортименті [1, с. 143].

Оптова торгівля забезпечує:

– формування товарних потоків і спрямування їх від виробників до покупців із мінімальним рівнем витрат обігу та максимальною швидкістю товароруху;

– формування, збереження й управління запасами товарів, необхідними для своєчасного забезпечення суб'єктів товарного ринку у випадку зміни кон'юнктури;

– забезпечення попиту покупців за тимчасової відсутності виробництва чи споживання (наприклад, сезонні перерви у виробництві, транспортуванні водними шляхами тощо);

– формування попиту на нові товари, просування їх на товарний ринок;

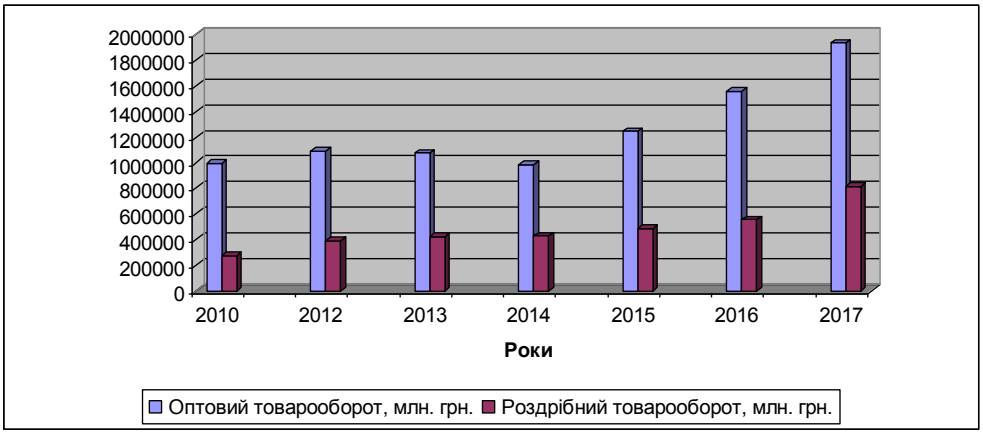


Рис. 1. Динаміка товарообороту внутрішньої торгівлі України за 2010-2017 роки

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [2]

– спонукання товаровиробників до виготовлення нових товарів відповідно до змін запитів та вподобань покупців, підвищення їхньої купівельної спроможності. Оптова торгівля відстежує зміни кон'юнктури ринку, попиту споживачів і справляє тиск на товаровиробників з метою реагування на них;

– професійне обслуговування й консультування покупців, особливо стосовно технічно складних товарів і товарів спеціального призначення [3, с. 148].

Наряду з цим варто зазначити, що українські оптові компанії не виконують:

– оцінку потреб і попиту – не достатньо працюють аналітичні та маркетингові служби;

– функцію перегрупування та сортування товарів – не розвинені логістичні центри;

– функцію надання інформації та консультаційних послуг, яка передбачає наявність висококваліфікованих технічних фахівців;

– функцію полегшення покупки, яка передбачає біржову торгівлю, що не розвинена в Україні;

– функцію полегшення продажів, яка виконується за рахунок скорочення дилерської мережі;

– функцію надання ринкової інформації, яка не характерна для України через відсутність спеціалізованих аналітичних центрів, стабільності на ринку, знання кредитних історій, престижної репутації.

Незважаючи на глибокі кризові явища в країні, оптова торгівля має певні позитивні напрями розвитку. Це наглядно наведено у табл. 1.

В структурі оптового товарообігу суттєво переважають непродовольчі товари, їх частка у загальному товарообороті склала у 2016 році 83,8 %, що на 1,8 в.п. більше, ніж у 2015 році. Негативним явищем є зниження (хоча й незначне) питомої ваги товарів вітчизняного виробництва в оптовому товарообігу особливо непродовольчих товарів. Ця тенденція викликана впливом економічної кризи, що призвела до зниження платоспроможності населення країни.

Характерною тенденцією розвитку оптової торгівлі останніх років в Україні є поступове скорочення кількості оптових підприємств за рахунок укрупнення, злиття, об'єднання малих і середніх оптових структур, розвиток оптово-роздрібної мережі. Динаміка та структура підприємств оптової та роздрібної торгівлі України за 2010-2016 рр. наведено у табл. 2.

Кількість підприємств оптової та роздрібної торгівлі починаючи з 2010 року значно скоротилася. У 2016 році порівняно з 2010 роком кількість підприємств знизилася на 23382 одиниць. Наочно це можна побачити на рис. 2.

Розглядаючи структуру підприємств оптової та роздрібної торгівлі можна зазначити, що найбільшу питому вагу займають малі підприємства більше 96% і незначну долю великі підприємства. Ця тенденція спостерігається протягом років, що аналізуються (рис. 3).

У ході проведення аналізу необхідно з'ясувати фінансові результати, які отримали підприємства оптової і роздрібної торгівлі за аналізуємий період.

Таблиця 1. Динаміка та структура оптового товарообороту України за групами за 2014-2016 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення (+,-) від			
					2015 до 2014 року		2016 до 2015 року	
		2014	2015	2016	у сумі	у %	у сумі	у %
1.	Товарооборот, млн. грн.	987957,0	1244220,8	1555965,7	256263,8	25,9	311744,9	25,1
2.	Продовольчі товари, млн. грн.	194669,3	224268,9	252771,0	29599,6	15,2	28502,1	12,7
3.	У відсотках до товарообороту, %	19,7	18,0	16,2	х	-1,7	х	-1,8
4.	Непродовольчі товари, млн. грн.	793287,7	1019951,9	1303194,7	226664,2	28,6	283242,8	27,8
5.	У відсотках до товарообороту, %	80,3	82,0	83,8	х	1,7	х	1,8
6.	Частка продажу товарів, що вироблені на території України, %	48,5	46,9	44,5	х	-1,6	х	- 2,4
7.	Продовольчі товари, %	71,4	75,2	76,4	х	3,8	х	1,2
8.	Непродовольчі товари, %	42,9	40,7	38,3	х	-2,2	х	- 2,4

Джерело: розраховано та складено автором за даними Державної служби статистики України [2]

Таблиця 2. Динаміка та структура підприємств оптової та роздрібної торгівлі України за 2010-2016 рр.

Роки	Кількість підприємств				
	Усього, одиниць	у тому числі у відсотках			
		великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства
2010	105663	0,2	3,7	96,1	82,7
2011	107423	0,2	3,7	96,1	82,9
2012	99652	0,2	3,8	96,0	82,3
2013	105772	0,1	3,4	96,5	84,3
2014	93972	0,1	3,2	96,7	85,2
2015	93643	0,1	2,9	97,0	86,1
2016	82281	0,1	3,3	96,6	84,3

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [2]

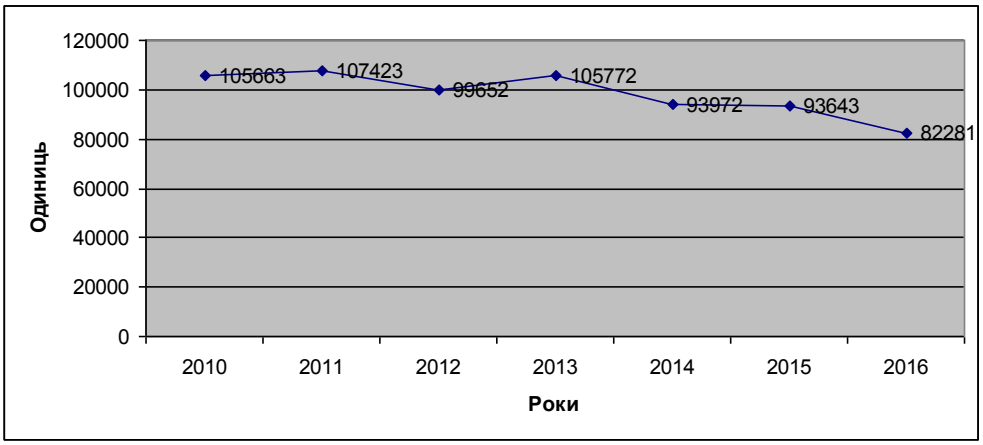


Рис. 2. Динаміка підприємств оптової та роздрібної торгівлі України за 2010-2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [2]

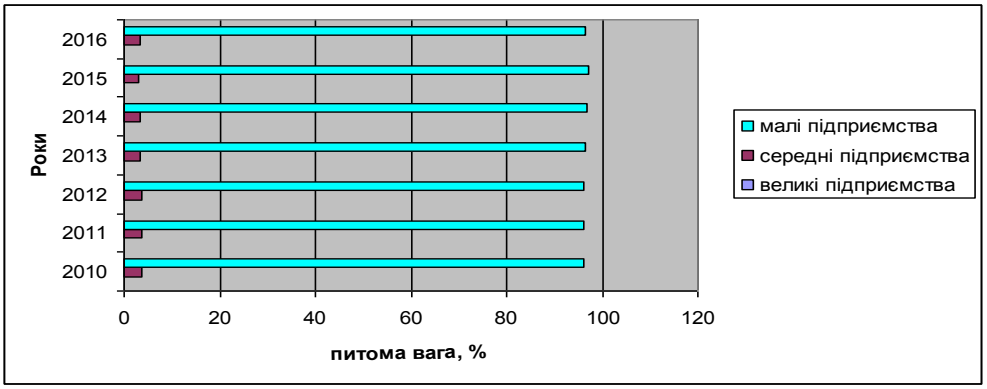


Рис. 3. Структура підприємств оптової та роздрібної торгівлі України за 2010-2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [2]

Динаміка фінансового результату товарообороту підприємств оптової і роздрібної торгівлі України за 2010-2016 роки наведено у таблиці 3.

Результати проведеного аналізу показують, що підприємства торгівлі у 2016 році мали прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, проте як попередні три роки отримали збиток від звичайної діяльності до оподаткування. Найбільший збиток підприємства мали у 2014 році, це пояснюється втратою Україною своїх територій і воєнними діями на сході країни. За 9 місяців 2017 року прибуток підприємств оптової і роздрібної торгівлі порівняно з 2016 роком зріс у 4,5 разів. Брак інформації не дає можливості встановити реальні причини таких значних змін. Досить залишається великою кількість підприємств, які є збитковими. Більш наочно це можна побачити на рис. 4.

Візуальний аналіз графіка показує тенденцію до загального зростання фінансових результатів підприємств оптової і роздрібної торгівлі України.

Розрахунки основних статистичних характеристик параболічного тренду фінансових результатів підприємств оптової і роздрібної торгівлі України проводились за допомогою системи STATISTICA. Величина коефіцієнту детермінації R^2 = 0,8282 свідчить про те, що понад 82,8 % варіації залежної змінної (фінансових результатів) пояснюється поліномом 3-го ступеню, тобто трендова модель є достатньо точною. Динаміка показника, що досліджувався складається з двох етапів: сповільненого зниження (2010-2013 рр.) і прискореного зростання (2014-2016 рр.). Отримана модель з одного боку дозволяє з'ясувати загальну тенденцію розвитку товарообороту, але з іншого боку може бути використана у цілях короткострокового прогнозування на 2017-2018 рр. Рентабельність (збитковість) від операційної діяльності за видами економічної діяльності торгових підприємств України за 2010-2016 роки наведено у таблиці 4.

Рентабельність діяльності суб'єктів оптової та роздрібної торгівлі до 2014 р. характеризується позитивними змінами, однак за підсумками 2014 р. цей показник суттєво зменшився. Так у 2014 році підприємства як у цілому по Україні так і підприємства оптової та роздрібної торгівлі мали збитковість 4,1 % і 12,8 % відповідно. А у 2016 році торгові підприємства оптової і роздрібної торгівлі в України мали рентабельність від операційної діяльності у розмірі 15 %, що значно вище, ніж у цілому по Україні. Це пов'язано зі специфікою галузі, що в будь-які часи люди повинні купувати необхідні продовольчі та непродовольчі товари. Аналіз оптового товарообороту продовольчих продук-

тів (борошно, крупи, вироби макаронні) наведений у таблиці 5.

Але аналізуючи оптовий товарооборот продовольчих продуктів (борошно, крупи, вироби макаронні) варто зазначити, що у 2016 році порівняно з 2015 роком скоротилося продаж муки на 6,9 %, проте як зросли обсяги продажу круп на 8,5 %, макаронних виробів на 12,4 %. Зниження продажу муки пов'язано зі зниженням платоспроможності населення, його скороченням і економією коштів на продукти харчування.

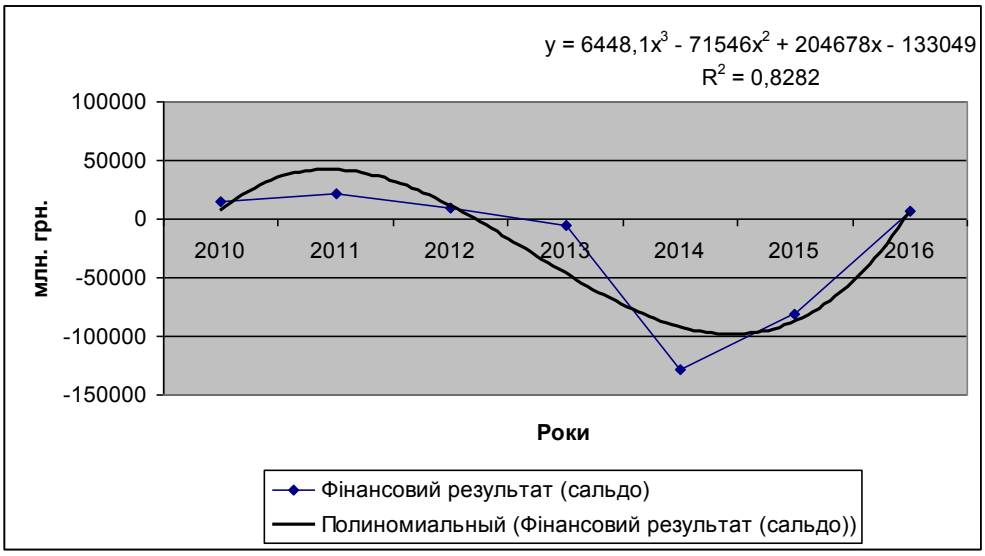


Рис. 4. Динаміка фінансових результатів підприємств оптової і роздрібної торгівлі України за 2010-2016 роки

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [2]

Таблиця 3. Динаміка фінансового результату підприємств оптової і роздрібної торгівлі України за 2010-2017 роки

Роки	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток відсотків	
		відсотків до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	відсотківдо загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2010	14883,5	62,5	42655,9	37,5	27772,4
2011	21591,5	66,7	48487,9	33,3	26896,4
2012	9608,0	66,0	43877,8	34,0	34269,8
2013	–6047,5	67,2	36528,5	32,8	42576,0
2014	−128134,8	66,7	34360,9	33,3	162495,7
2015	−80564,3	76,1	56898,4	23,9	137462,7
2016	7115,8	75,7	71697,8	24,3	64582,0
2017*	31890,0	75,8	45102,3	24,2	13212,3

2017* – за січень-вересень 2017 року.

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [2]

Таблиця 4. Рентабельність (збитковість) від операційної діяльності за видами економічної діяльності торгових підприємств України за 2010-2016 роки

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна	4,0	5,9	5,0	3,9	-4,1	1,0	7,4
Оптова та роздрібна торгівля	9,8	15,0	12,2	10,2	-12,8	-0,9	15,0

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [2]

Таблиця 5. Аналіз оптового товарообороту окремих продовольчих продуктів України за 2014-2016 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення (+,-) від			
					2015 до 2014 року		2016 до 2015 року	
		2014	2015	2016	у сумі	у %	у сумі	у %
1.	Борошно	976,0	1280,9	1192,7	304,9	31,2	-88,2	-6,9
2.	Крупи	2461,0	3358,7	3645,3	897,7	36,5	286,6	8,5
3.	Вироби макаронні	1866,7	2382,4	2678,8	515,7	27,6	296,4	12,4

Джерело: розраховано та складено за даними Державної служби статистики України

Факторами, які негативно впливають на розвиток підприємств оптової торгівлі є:

– недосконалість нормативно-правової бази щодо регулювання діяльності підприємств оптової торгівлі;

– нездатність таких підприємств пристосуватись до змінних ринкових умов з тим, щоб стати потрібним оператором у системі збуту і розподілі продукції завдяки наданню спектру послуг;

– зростання вартості оренди складських приміщень та технічного обладнання [4].

Враховуючи наявні проблеми у сфері оптової торгівлі товарами харчової промисловості, довгостроковими орієнтирами та пріоритетами розвитку сфери оптової торгівлі в Україні повинні стати: створення розвинутої структури каналів переміщення товарів; підтримка необхідної інтенсивності товаропотоків; формування резервних джерел фінансового забезпечення процесу руху товарів.

Варто зазначити, що основними стратегічними напрямами розвитку підприємств оптової торгівлі продуктами харчування є:

– створення нових форматів діяльності оптових торговельних підприємств, що здатні пропонувати найбільш повний спектр основних та додаткових послуг;

– формування нових умов співпраці оптових торговців з товаровиробниками та роздрібними торговельними підприємствами;

– посилення інтеграційних процесів на ринку оптових торговельних послуг, тобто утворення об'єднань торговельних посередників, здатних найбільш повно та ефективно задовольняти інтереси клієнтів;

– фінансове оздоровлення та підвищення ефективності діяльності суб'єктів оптового торговельного бізнесу [5, с. 31].

Висновки. У цілому торгова галузь України має позитивну динаміку розвитку, за останні десятиліття суттєво скоротилася кількість підприємств торгівлі, в основному на ринку працюють малі підприємства. Збільшення обсягів роздрібного і оптового товарообігу дає додаткову можливість для розвитку економіки країни в цілому. У складних кризових умовах вітчизняні виробники користуються великим попитом на свою продукцію в порівнянні з іноземними товаровиробниками.

1. Кравченко М. С. Аналіз сучасного стану розвитку торгівельної галузі України / М. С. Кравченко // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2016. – Вип. 31, Т. 2. – С. 139–145. – (Серія : Економічні науки).

2. Матеріали Державного комітету статистики України: – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/operativ/operativ2007/sr/sot/sot_r/

3. Апопій В. В. Сучасні проблеми та стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України / В. В. Апопій // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2005. – № 4. – С. 145–153.

4. Остапенко Н.В. Оптова торгівля продовольчими товарами: напрями розвитку / Остапенко Н.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.google.com.ua/search?dcr=0&source=hp&ei=egs3WpWDFIzUkwXj7ryIDQ&q=39.%09Остапенко

5. Богославець Г.М. Проблеми та перспективи розвитку підприємств оптової торгівлі України / Г. М. Богославець, О. М. Трубей // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2014. – Вип. 5(2). – С. 28-32.

E-mail: galas2811@gmail.com

УДК 338.012:330.3

Левчинський Д.Л.
доктор економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Коваленко-Марченкова Є.В.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Кірнос О.І.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ГАЛУЗІ З ЙОГО СКЛАДОВИМИ

У статті досліджені підходи до трактування потенціалу, проаналізовані види, безпосередньо, галузевого потенціалу, якими є природно-ресурсний потенціал, інвестиційний, науково-технічний, інфраструктурний та інтелектуальний потенціал, запропоновані складові потенціалу галузі. Досліджене поняття фактора конкурентоспроможності потенціалу. Визначені основні класифікаційні ознаки та проведена класифікація факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності потенціалу галузі. Встановлений взаємозв'язок факторів конкурентоспроможності потенціалу, що сформовані на мікро-, мезо- і макрорівнях національної економіки зі складовими потенціалу галузі.

Ключові слова: *потенціал, потенціал галузі, складові потенціалу, конкурентоспроможність потенціалу, фактор конкурентоспроможності, національна економіка.*

ВЗАИМОСВЯЗЬ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛИ С ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИМИ

Левчинский Д.Л., Коваленко-Марченкова Е.В., Кирнос О.И.

В статье исследованы подходы к трактованию потенциала, проанализированы виды, непосредственно, отраслевого потенциала, которыми являются природно-ресурсный потенциал, инвестиционный, научно-технический, инфраструктурный и интеллектуальный потенциал, предложены составляющие потенциала отрасли. Исследовано понятие фактора конкурентоспособности потенциала. Определены основные классификационные признаки и проведена классификация факторов, которые влияют на уровень конкурентоспособности потенциала отрасли. Установлена взаимосвязь факторов конкурентоспособности потенциала, которые сформированы на микро-, мезо- и макроуровнях национальной экономики с составляющими потенциала отрасли.

Ключевые слова: *потенциал, потенциал отрасли, составляющие потенциала, конкурентоспособность потенциала, фактор конкурентоспособности, национальная экономика.*

INTERRELATION OF FACTORS OF COMPETITIVENESS OF THE BRANCH POTENTIAL WITH ITS COMPONENTS

Levchynskyi D., Kovalenko-Marchenkova Ye., Kirnos O.

The purpose of the article is to study the components of the branch potential and their relationship with factors influencing the formation of potential competitiveness. For this purpose, we have studied the approaches to the interpretation of potential in the article. The types, right, of the branch potential, which are the natural-resource potential, investment, scientific and technical, infrastructural and intellectual potential are analyzed. According to the determined potential types, the components of the industry potential are proposed. The concept of factor of potential competitiveness is explored. The main classification features are identified and a classification of factors that affect the level of competitiveness of the industry potential is carried out. The interrelation of the factors of the potential competitiveness that are formed at the micro, meso and macro levels of the national economy with the components of the branch potential is established.

Keywords: *potential, branch potential, components of the potential, competitiveness of potential, potential competitiveness, factors of competitiveness, national economy.*

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність потенціалу галузей національного господарства формується під впливом низки факторів. Враховуючи сучасні темпи змін кожного фактору, створення конкурентоспроможного потенціалу та забезпечення його гнучкості неможливе без деталізованого аналізу

взаємозв'язку факторів впливу на конкурентоспроможність зі складовими потенціалу галузей економіки, враховуючи неоднакове реагування складових потенціалу на зміну факторів [1, с. 62–69].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою конкурентоспроможності галузі у різні часи цікавились багато вчених, серед яких Т. Борисова, Ю. Пинда та О. Транченко. І. Лукінов, А. Онищенко, Б. Пасхавер [2, с. 12–21] приділяли увагу вивченню потенціалу. Науковці К. Кузнєцова та С. Савчук вивчали взаємозв'язок складових потенціалу та конкурентоспроможності [3, с. 219–223; 4, с. 171–186]. Поняття «фактор» вивчали М. Корольов, Л. Чумак та К. Селезньова. Але недослідженим залишається запитання взаємозв'язку факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі з його складовими.

Мета статті. Метою роботи є дослідження взаємозв'язку факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі з його складовими.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день, досліджуючи праці вчених, що присвятили свої роботи вивченню категорії «потенціал», можна виділити деякі основні підходи до трактування сутності потенціалу. Ними є реурсний підхід, функціональний, цільовий, результативний та діяльнісний. Кожен з підходів має свої недоліки та переваги. Проте системний підхід до розуміння економічної категорії «потенціал» дозволяє систематизувати характеристики та властивості цієї категорії і сформувати бачення, безпосередньо, галузевого потенціалу, який, на нашу думку, визначає здатність галузі до саморозвитку і може бути визначений як сукупна здатність ресурсів галузі через систему відносин між суб'єктами господарювання забезпечувати досягнення найвищих результатів і ефективності функціонування.

З метою дослідження складових потенціалу доцільно, по-перше, визначити види потенціалів галузі. У попередніх дослідження нами пропонується наступна класифікація видів потенціалу галузі [5, с. 36–39]:

– природно-ресурсний потенціал, що характеризується природними ресурсами у поєднанні з природними умовами, що впливають на функціонування галузі та сукупними працездатними основними засобами галузі, доступними сировиною і матеріалами;

– інвестиційний потенціал, що характеризується наявними вільними фінансовими ресурсами;

– науково-технічний потенціал, що характеризується наявністю інноваційних ресурсів для впровадження на підприємствах галузі;

– інфраструктурний потенціал, що включає виробничу, інноваційну та соціальну інфраструктуру;

– інтелектуальний потенціал, а саме здатність людських ресурсів галузі, ініціювати та впроваджувати нововведення, здійснювати інноваційний процес.

Виходячи з вищезазначеного, пропонуємо розглядати такі складові потенціалу галузі, як природно-ресурсна, інвестиційна, науково-технічна, інфраструктурна та інтелектуальна, вплив факторів на кожну з яких формує наявний рівень конкурентоспроможності потенціалу галузей національної економіки [6].

Досліджуючи фактори конкурентоспроможності потенціалу, доцільно зазначити, що термін «фактор» визначається як істотна об'єктивна причина певного явища, вплив якої визначає характер та окремі риси об'єкта впливу.

Науковці наводять наступні властивості фактора: він володіє спроможністю при впливі на певне явище змінювати його кількісні та якісні характеристики; поняття фактора включає силу, яка придає імпульс руху і змінює просторово-темпоральні характеристики предмету впливу; фактор є величиною, яка у кожен момент часу має точку впливу на предмет, кількісне значення впливу та його спрямованість у просторі; фактор, залучений у процес господарської діяльності, є економічним ресурсом (активом), винагородженням якого виступає релевантна форма факторного доходу; властивість фактору генерувати дохід не реалізується автоматично, а забезпечується за умови його ефективного використання [7, с. 102–115].

Під фактором конкурентоспроможності в роботах С. Савчука пропонується розуміти довільну властивість економічного середовища або самого суб'єкта економіки, здатне впливати на процес і результати функціонування даного суб'єкта в конкурентному середовищі, а фактори конкурентоспроможності – це підмножина факторів життєздатності суб'єкта у конкурентному середовищі [4, с. 171–186].

Отже під факторами конкурентоспроможності потенціалу можна розуміти властивість економічного середовища або самого суб'єкта економіки, здатне впливати на процес і результати функціонування даного суб'єкта в конкурентному середовищі.

Проведене дослідження дозволило визначити основні класифікаційні ознаки факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі, а саме: за сферою виникнення, за напрямком дії, за тривалістю та характером впливу, за ступенем контрольованості, за походженням і спеціалізацією, за інтенсивністю та спрямованістю впливу, за значимістю.

Задля досягнення мети нашої роботи, запропоновано більш детально проаналізувати існуючі фактори конкурентоспроможності потенціалу галузі залежно від сфери їх виникнення.

Отже, можна виділити внутрішньогалузеві фактори, які залежать від стану галузі та підприємств, що входять до її складу та зовнішні фактори. Внутрішньогалузеві фактори формуються на мезо- і мікрорівні економіки, а зовнішні фактори, що впливають на конкурентоспроможність потенціалу галузі не залежать від характеристик галузі і формуються на макрорівні [8, с. 82–84].

До факторів, що сформовані на мікрорівні, які створюються на рівні підприємств галузі, можуть бути віднесені організаційно-управлінські фактори, ресурсні, виробничі, соціально-психологічні, інноваційно-інвестиційні та інформаційні фактори.

Фактори, що створюються на галузевому рівні, тобто мезорівні економіки – це ринкові фактори, інфраструктурні, інвестиційні, законодавчо-правові, та природно-ресурсні фактори.

Фактори, які сформовані на макрорівні, тобто на державному та світовому рівнях, включають економічні умови, соціальні, політичні, юридичні умови, що виникають під впливом обмежувальних або стимулюючих заходів з боку державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних сил та громадських організацій.

Таким чином, дослідивши складові потенціалу галузі та фактори, що впливають на конкурентоспро-

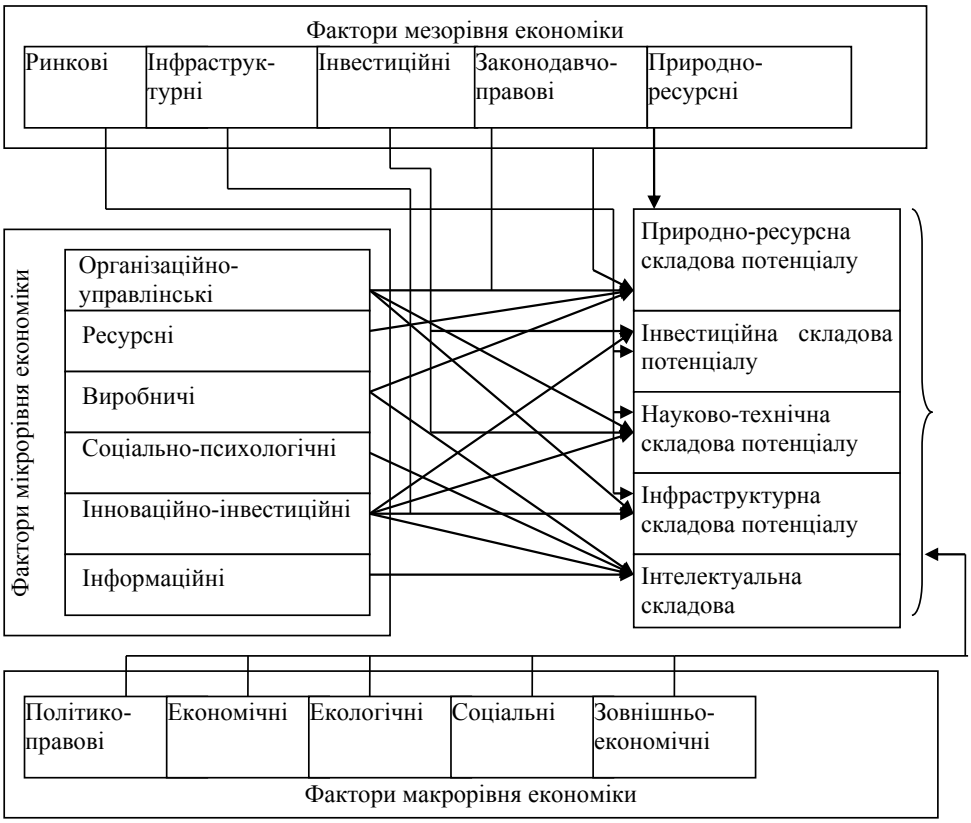


Рис. 1. Взаємозв'язок факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі з його складовими

(складено авторами)

можність потенціалу галузі, можна запропонувати наступний їх взаємозв'язок (рис. 1).

Кожен фактор конкурентоспроможності потенціалу взаємодіє з кожною чи декількома зі складових потенціалу галузі, отже системний підхід до визначення поточного рівня конкурентоспроможності потенціалу потребує врахування всіх факторів, що сформовані на мікро-, мезо- і макрорівнях національної економіки.

Висновки. Проаналізувавши особливості складових потенціалу галузей національної економіки та факторів, що впливають на конкурентоспроможність потенціалу, досліджений їх взаємозв'язок. Вплив кожного фактору необхідно оцінювати з позиції досягнення й утримання конкурентоспроможності, що надасть змогу спрогнозувати можливості підвищення конкурентоспроможності потенціалу, розробити план дій на випадок непередбачених обставин, розробити заходи, які дозволять перетворити загрози на будь-які вигідні можливості. Подальше дослідження буде спрямоване на виявлення загроз втрати конкурентоспроможності потенціалу галузі.

1. Чумак Л. Ф. Фактори впливу на формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств / Л. Ф. Чумак // Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 62–69.

2. Лукинов И. Аграрный потенциал: исчисление и использование / И. Лукинов, А. Онищенко, Б. Пасхавер // Вопросы экономики. – 1988. – № 1.– С. 12–21.

3. Кузнєцова К. О. Конкурентоспроможність підприємства на основі ресурсного потенціалу / К. О. Кузнєцова // Екон. вісн. Нац. техн. ун-ту України "КПІ" : зб. наук. пр. – 2013. – Вип. 10. – С. 219–223.

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

5. Верхоглядова Н. І. Складові потенціалу будівельної галузі як основа його конкурентоспроможності / Н. І. Верхоглядова, Є. В. Коваленко-Марченкова // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 15. – С. 36–39.

6. Єфремова В. Б. Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства / Єфремова В. Б. // Волин. ін-т економіки та менеджменту – Режим доступу до ресурсу: http://www.viem.edu.ua/konf6/art.php?id=0467

7. Селезньова К. В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства / К. В. Селезньова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 45(1018). – С. 102–115.

8. Коваленко-Марченкова Є. В. Класифікація факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі / Є. В. Коваленко-Марченкова // Materials of the XIII Internationalscientificandpracticalconference «SCIENCE AND CIVILIZATION – 2017», 30 January – 07 February, 2017 on Economic science. – Sheffield, 2017. – Volume 2. – С. 82–84.

E-mail: EVKovalenko@i.ua

УДК 338.24:658.152:65.012.32

Малиновська Ю.Б.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»

Петришин Н.Я.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»

Жежуха В.Й.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»

ІНДИКАТОРИ АКТИВІЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ КОМУНІКАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ У КОНТЕКСТІ РЕІНЖИНІРИНГУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ

У статті удосконалено комплекс ключових показників ефективності активізування діяльності працівників комунікаційної системи, який, на відміну від наявних, спрямований на внутрішніх стейкхолдерів, передбачає групування таких показників у розрізі соціально-економічної і технологічної підсистем комунікаційної систем. Він також враховує стратегічну спрямованість управління комунікаційними процесами. Це забезпечує можливість економістам, фінансистам та аналітикам формувати оптимальну критеріальну базу під час вдосконалення й реінжинірингу інформаційних потоків підприємств, а також установлювати такі ключові показники ефективності для різних підрозділів і працівників суб'єкта господарювання. Наведені показники не лише сприяють узгодженості дій працівників різних підрозділів, а й забезпечують суттєве покращення фінансових результатів діяльності компанії.

Ключові слова: *активізування, інформація, комунікації, комунікаційна система, підприємство, реінжиніринг.*

ИНДИКАТОРЫ АКТИВИЗИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ КОММУНИКАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В КОНТЕКСТЕ РЕИНЖИНИРИНГА ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ КОМПАНИЙ

Малиновская Ю.Б., Петришин Н.Я., Жежуха В.И.

В статье усовершенствован комплекс ключевых показателей эффективности активизирования деятельности работников коммуникационной системы, который, в отличие от существующих, направленный на внутренних стейкхолдеров, предполагает группировку таких показателей в разрезе социально-экономической и технологической подсистем коммуникационной системы. Он также учитывает стратегическую направленность управления коммуникационными процессами. Это обеспечивает возможность экономистам, финансистам и аналитикам формировать оптимальную критериальную базу во время совершенствования и реинжиниринга информационных потоков предприятий, а также устанавливать такие ключевые показатели эффективности для различных подразделений и работников предприятия. Приведенные показатели не только способствуют согласованности действий работников разных подразделений, но и обеспечивают существенное улучшение финансовых результатов деятельности компании.

Ключевые слова: *активизирование, информация, коммуникации, коммуникационная система, предприятие, реинжиниринг.*

INDICATORS OF INTENSIFICATION OF ACTIVITIES OF THE COMMUNICATION SYSTEM STAFF IN THE CONTEXT OF REENGINEERING OF INFORMATION FLOWS OF ENTERPRISES

Malynovska Y., Petryshyn N., Zhezhukha V.

In the article, the complex of key performance indicators of the activation of activities of the communication system employees is improved, which, unlike the existing ones, is aimed at internal stakeholders, involves grouping such indicators in terms of socio-economic and technological subsystems of the communication system, and also takes into account the strategic direction of management of communication processes. This provides an opportunity for economists, financiers, and analysts to form an optimal criteria base when improving and reengineering information flows of enterprises, as well as establishing such key performance indicators for different departments and employees of the entity. These indicators not only contribute to the coherence of actions of employees of different units but also provide a significant improvement in financial performance of the company.

Keywords: *intensification, information, communications, communication system, enterprise, reengineering*

Постановка проблеми. Реалії сьогодення дають змогу зробити висновок про те, що слід комплексно і системно підходити до активізування діяльності працівників комунікаційної системи підприємств. Окрім того, ці заходи слід здійснювати узгоджено з тактичними та стратегічними планами розвитку суб'єктів господарювання. Справа в тому, що персонал комунікаційних підрозділів підприємства має бути зацікавленим у реалізації місії, візії, а також у досягненні цілей. Попри те, на жаль, в умовах сьогодення не завжди так трапляється. Нерідко керівники компаній недооцінюють важливість працівників комунікаційної системи як партнерів у розвитку бізнесу. Поширеними теж є випадки неузгодження інформаційно-комунікаційної політики підприємства із планами його подальшого розвитку.

Загалом варто наголосити на важливості щільного взаємозв'язку стратегії діяльності суб'єкта господарювання та діяльності працівників комунікаційної системи. Навіть найкращі інформаційно-комунікаційні технології не будуть дієвими, якщо впроваджуватимуться неузгоджено із стратегічними планами розвитку.

Як свідчить огляд й узагальнення літературних джерел, а також результати власних досліджень, одним із найбільш ефективних інструментів активізування діяльності працівників комунікаційної системи у контексті реінжинірингу інформаційних потоків підприємств й водночас забезпечення взаємозв'язку такої діяльності із цілями компанії є використання ключових показників ефективності. Вони, як відомо, не лише сприяють узгодженості дій працівників різних підрозділів, а й забезпечують суттєве покращення фінансових результатів діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зауважити, що проблема формування ключових показників ефективності активізування діяльності працівників комунікаційної системи підприємств частково розглянута в інформаційно-комунікаційному менеджменті. Як приклад, у роботі Н.О. Шпака [1, с. 205-206] стан параметрів оцінювання та функціонування комунікацій на підприємстві пропонується оцінювати за допомогою показників рівня відносної деталізації інформації, рівня відносної деталізації завдань, рівня відносної уповноваженості, коефіцієнта рівня автоматизування повноти інформації, коефіцієнта точності комунікацій, коефіцієнта структурної надійності комунікацій, коефіцієнта своєчасності комунікацій, а також коефіцієнта економічної ефективності систем комунікацій. Показники витрат на забезпечення системи комунікацій детально розглянуто у роботі М.В. Макарової [2, с. 185-186]. Окрім того, у літературі поширеними є показники, які характеризують явні та приховані вміння працівників комунікаційної системи. Причому, до показників, що характеризують явні такі вміння, належать [1; 3-5]: інтегральний показник виконання цілей і завдань працівником комунікаційної системи; показник рівня використання технологій; рівень ефективності використання комп'ютерного забезпечення; показник швидкості прийняття інформації; показник рівня опрацювання інформації; показник своєчасності використання отриманої інформації; показник розвитку працівників комунікаційної системи; показник наявності ІТ-освіти працівників комунікаційної системи; показник рівня інтелекту працівників інформаційно-комунікаційної системи тощо.

Серед наведеної у літературі сукупності показників, які характеризують приховані вміння працівників комунікаційної системи, варто виокремити такі [3; 6-8]: показник життєвої енергії; показник духовного інтелекту; показник комунікабельності працівників комунікаційної системи; показник ініціативності; показник самостійності; показник адаптаційної мобільності; показник стійкості до стресу; показник взаємності; показник відповідальності тощо.

Узагальнюючи, слід звернути увагу на те, що розглянуті вище показники, які пов'язані з комунікаційною системою підприємств, не дають змоги повною мірою сформувати комплекс ключових показників ефективності активізування діяльності працівників у такій системі. Насамперед проблемою є те, що у літературі недостатньо врахована мотиваційна складова у цих процесах, яка є визначальною в активізуванні діяльності персоналу. Окрім того, з практичної точки зору доцільно враховувати соціально-економічну та технологічну підсистеми комунікаційної системи і розглядати у їхньому розрізі такі ключові показники ефективності.

Мета статті. Завданням дослідження є удосконалення комплексу ключових показників ефективності активізування діяльності працівників комунікаційної системи підприємств.

Виклад основного матеріалу. На підставі вивчення теорії і практики, а також з урахуванням виконаних власних досліджень можливим є формування комплексу ключових показників ефективності активізування діяльності працівників комунікаційної системи підприємств (табл. 1). Причому, слід зауважити, що такі показники орієнтовані більшою мірою на керівників, власників та на інші підрозділи суб'єктів господарювання (а не безпосередньо на працівників комунікаційної системи). Іншими словами, мова йде про активізування діяльності працівників комунікаційної системи з позиції внутрішніх стейкхолдерів. Водночас, не ігнорується згадана вище стратегічна спрямованість.

Використання наведених в табл. 1 ключових показників ефективності активізування діяльності працівників комунікаційної системи підприємств буде корисним для ухвалення рішень щодо вибору того чи іншого показника для вимірювання досягнення цілей. Разом з тим, очевидно, що такі індикатори є типовими, відтак, їх можна і слід адаптувати суб'єктам підприємницької діяльності для розроблення власних ключових показників ефективності, які не лише повинні бути релевантними, а й відповідати стратегічним пріоритетам бізнесу.

Розглядаючи частково проблему формування ключових показників ефективності безпосередньо працівників комунікаційної системи підприємств, доцільно зауважити, що такі показники повинні впливати на підвищення компетентності цих працівників. Це обґрунтовується низкою обставин, а саме: компетентність відображає потенціал працівників комунікаційної системи – інтелектуальний, творчий, особистісний тощо; доволі часто працівник комунікаційної системи у процесі своєї діяльності не використовує у повному обсязі своїх професійних навичок; акцентування уваги на компетентностях сприятиме виявленню додаткових можливостей працівників, що до певного моменту не використовувались; активізування діяльності через

Таблиця 1. Комплекс ключових показників ефективності активізування діяльності працівників комунікаційної системи підприємств

Назви показників	Розрахунок показників
1	2
Соціально-економічна підсистема	
Індекс співвідношення середнього темпу зміни величини фонду оплати праці працівників комунікаційних підрозділів до темпу зміни величини чистого доходу від реалізації продукції *($I_{тз}$)*, частк. од.	$$I_{тз} = \frac{Ф_{тз}}{В_{тз}},$$ де $Ф_{тз}$ – середній темп зміни величини фонду оплати праці, коеф.; $В_{тз}$ – середній темп зміни величини чистого доходу від реалізації продукції, коеф.
Індекс співвідношення постійних і змінних витрат у структурі фонду заробітної плати працівників комунікаційних підрозділів *($I_{пз}$)*, частк. од.	$$I_{пз} = \frac{В_{пост}}{В_{зм}},$$ де $В_{пост}$ – величина постійних витрат у структурі фонду заробітної плати працівників комунікаційних підрозділів, тис. грн.; $В_{зм}$ – величина змінних витрат у структурі фонду заробітної плати працівників комунікаційних підрозділів, тис. грн.
Індекс рівномірності розподілу функціонального навантаження між працівниками комунікаційного підрозділу *($I_{фн}$)*, частк. од.	Індикатор обчислюється експертним методом
Рівень відповідності середньої заробітної плати працівників комунікаційних підрозділів середньоринковим значенням *($P_{відп}$)*, частк. од.	$$P_{відп} = \frac{З_{п}}{З_{ринк}},$$ де $З_{п}$ – фактична середня величина заробітної плати працівника комунікаційного підрозділу на посаді за звітний період, грн.; $З_{ринк}$ – середньоринкова у регіоні за звітний період величина заробітної плати працівника, що займає аналогічну посаду, грн.
Рівень відповідності функціональних обов'язків працівників комунікаційного підрозділу цілям підприємства *($P_{вфо}$)*, частк. од.	Індикатор установлюється експертним методом
Рівень якості комунікацій комунікаційного підрозділу з внутрішніми і зовнішніми стейкхолдерами *($P_{як}$)*, частк. од.	Індикатор установлюється експертним методом
Рівень чіткості планування діяльності працівників комунікаційних підрозділів *($P_{чпд}$)*, частк. од.	$$P_{чпд} = \frac{П_{кор}}{П_{заг}},$$ де $П_{кор}$ – кількість істотно скоригованих планових завдань працівника комунікаційного підрозділу за визначений період, од.; $П_{заг}$ – загальна кількість планових завдань працівника комунікаційного підрозділу за визначений період, од.
Рівень зарплатовіддачі працівників комунікаційних підрозділів *($P_{зарпл}$)*, частк. од.	$$P_{зарпл} = \frac{В}{Ф},$$ де $В$ – чистий річний дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.; $Ф$ – фактичний річний фонд оплати праці працівників комунікаційних підрозділів на підприємстві, тис. грн.
Рівень ефективності формування набору компенсаційного пакету для працівників комунікаційних підрозділів *($P_{фкп}$)*, частк. од.	$$P_{фкп} = \frac{З_{дост}}{З_{кпідр}},$$ де $З_{дост}$ – кількість працівників комунікаційного підрозділу, що позитивно відгукуються про набір свого компенсаційного пакету, ос.; $З_{кпідр}$ – загальна кількість працівників комунікаційного підрозділу на підприємстві, ос.
Середній час усунення проблем інформаційно-комунікаційного характеру *($Ч_{ікх}$)*, год.	Індикатор обчислюється тривалістю часу від моменту отримання звернення щодо проблеми інформаційно-комунікаційного характеру до моменту її усунення
Середній час формування інформаційно-аналітичної звітності *($Ч_{іаз}$)*, год.	Індикатор обчислюється середньою тривалістю часу від моменту отримання звернення щодо необхідності формування інформаційно-аналітичної звітності до моменту її формування
Величина збитків підприємства, спричинених діяльністю комунікаційного підрозділу *($Б_{кп}$)*, тис. грн.	$$Б_{кп} = Б_{р} + Б_{ув},$$ де $Б_{р}$ – величина реальних збитків підприємства, спричинених діяльністю комунікаційного підрозділу, тис. грн.; $Б_{ув}$ – величина упущеної вигоди підприємства, спричиненої діяльністю комунікаційного підрозділу, тис. грн.
Технологічна підсистема	
Обсяг інвестицій в інформаційно-комунікаційні технології *($I_{ікт}$)*, тис. грн.	$$I_{ікт} = I_{апз} + I_{кз} + I_{мсоі},$$ де $I_{апз}$ – обсяг інвестицій в апаратне і програмне забезпечення, тис. грн.; $I_{кз}$ – обсяг інвестицій в канали зв'язку, тис. грн.; $I_{мсоі}$ – обсяг інвестицій в мережі та системи обробки інформації, тис. грн.

Закінчення таблиці 1

1	2
Залишкова вартість інформаційно-комунікаційних технологій ($В_{ікт}$), тис. грн.	$$В_{ікт} = П_{вікт} - А_{са},$$ де $П_{вікт}$ – первісна (відновна) вартість інформаційно-комунікаційних технологій, тис. грн.; $А_{са}$ – сума нарахованої амортизації інформаційно-комунікаційних технологій, тис. грн.
Середній час недоступності інформаційних сервісів підприємства ($Ч_{ніс}$), год.	Індикатор обчислюється середньою тривалістю часу від моменту припинення роботи інформаційного сервісу підприємства до відновлення його функціонування
Середній час непрацездатності працівника комунікаційного підрозділу внаслідок несправності технологічного обладнання ($Ч_{нпто}$), год.	Індикатор обчислюється середньою тривалістю часу від моменту настання неможливості виконання працівником комунікаційного підрозділу своїх посадових обов'язків внаслідок несправності технологічного обладнання до моменту усунення проблем
Фондоозброєність комунікаційного підрозділу ($Ф_{кп}$), грн./ос.	$$Ф_{кп} = \frac{О_{кп}}{З_{кпідр}},$$ де $О_{кп}$ – вартість основних фондів комунікаційного підрозділу, грн.; $З_{кпідр}$ – загальна кількість працівників комунікаційного підрозділу на підприємстві, ос.
Рівень задоволеності персоналу підприємства якістю комунікаційних рішень комунікаційного підрозділу ($Р_{якр}$), частк. од.	$$Р_{якр} = \frac{З_{вкп}}{З_{заг}},$$ де $З_{вкп}$ – кількість працівників підприємства, що задоволені якістю комунікаційних рішень комунікаційного підрозділу; ос.; $З_{заг}$ – загальна кількість працівників на підприємстві, ос.

Примітка: удосконалено авторами

стимулювання вмінь та навичок є необхідним і для самого працівника, що, як наслідок, підвищить його самомотивацію. З урахуванням цього активізування діяльності працівників комунікаційної системи слід здійснювати з допомогою цілеспрямованого впливу на їхні індивідуальні інтелектуальні, професійні, психологічні, фізіологічні, освітньо-кваліфікаційні та інші вміння і можливості, що можуть бути використані для досягнення цілей організації.

Висновки. Удосконалений комплекс ключових показників ефективності активізування діяльності працівників комунікаційної системи у розрізі соціально-економічної і технологічної підсистем забезпечує можливість економістам, фінансистам та аналітикам формувати оптимальну критеріальну базу під час реінжинірингу інформаційних потоків підприємств, а також установлювати такі ключові показники ефективності для різних підрозділів і працівників суб'єкта господарювання.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку повинні полягати в конкретизуванні критеріїв для зазначених ключових показників ефективності активізування діяльності працівників комунікаційної системи.

1. *Шпак Н.О. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств: монографія / Н.О. Шпак. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 328 с.*
2. *Макарова М.В. Тенденції розвитку цифрової економікиб монографія / М.В. Макарова. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2014. – 240 с.*
3. *Грищук А.М. Методики оцінки ефективності комунікацій в системі менеджменту / А.М. Грищук, В.О. Семенишин // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2010. – №43. – С. 184-196.*
4. *Коваленко О.О. Сучасні інформаційні системи – інвестиції в розвитку підприємства / О.О. Коваленко // Інвестиції практика та досвід. – 2009. – №2. – С. 10-13.*
5. *Левицька Т.В. Особливості використання сучасних інформаційних технологій / Т.В. Левицька // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №10. – С. 233-238.*
6. *Куценко Т.М. Значення і особливості застосування сучасних інформаційних систем в управлінні підприємством / Т.М. Куценко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2016. – №55. – С. 97-102.*
7. *Литвиненко В.В. Комунікативна та комунікаційна системи – дефініція понять / В.В. Литвиненко // Актуальні питання масової комунікації. – 2013. –Вип. 14. – С. 30-32.*
8. *Палагута С.С. Інформаційно-комунікаційна система як напрям моделювання управлінської діяльності підприємств і організацій / С.С. Палагута // Економіка. Управління. Інновації. – 2016. – №4. – С. 13-19.*

E-mail: Yuliia.B.Molochnyk@lpnu.ua
E-mail: Natalia.Y.Petryshyn@lpnu.ua
E-mail: Volodymyr.Y.Zhezhukha@lpnu.ua

УДК 336.221+330.161+004.94

Меркулова Т.В.
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономической кибернетики
и прикладной экономики,
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Биткова Т.В.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической кибернетики
и прикладной экономики,
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

МОДЕЛЬ НАЛОГОВОГО ПОВЕДЕНИЯ С УЧЕТОМ РАСПРЕ-ДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ: СИСТЕМНО-ДИНАМИЧЕСКИЙ ПОДХОД

В статье рассматриваются подходы к анализу проблемы уклонения от налогообложения. Приводятся допущения и основные результаты эксперимента с базовой моделью, отображающей механизмы контроля и обнаружения теневого дохода. Определено влияние штрафов на поведение налогоплательщиков (жесткий / мягкий оппортунизм). Обсуждаются дополнительные допущения и направления адаптации модели с учетом дифференциации налогоплательщиков по группам дохода.

Ключевые слова: *налоги, уклонение от налогов, оппортунизм, си-стемно-динамическая модель, налоговый контроль, распределение доходов.*

МОДЕЛЬ ПОДАТКОВОЇ ПОВЕДІНКИ З УРАХУВАННЯМ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ: СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНИЙ ПІДХІД

Меркулова Т.В., Біткова Т.В.

У статті розглядаються підходи до аналізу проблеми ухиляння від оподаткування. Наводяться припущення і основні результати експерименту з базовою моделлю, що відображає механізми контролю і виявлення тіньового доходу. Визначено вплив штрафів на поведінку платників податків (жорсткий / м'який опортунізм). Обговорюються додаткові припущення і напрямки модифікації моделі з урахуванням диференціації платників податків по групах доходу.

Ключові слова: *податки, ухилення від податків, опортунізм, системно-динамічна модель, податковий контроль, розподіл доходів.*

MODEL OF TAX BEHAVIOR CONSIDERING INCOME DISTRIBUTION: SYSTEM-DYNAMIC APPROACH

Merkulova T., Bitkova T.

In the article approaches to tax evasion problem analysis are considered; the assumptions of a basic system dynamic model and the main results of the experiment are given. The model reflects the mechanisms of control and shad-ow income detecting, as well as the impact of penalties on the behavior of taxpayers (hard / soft opportunism). Additional assumptions and directions of model modification are discussed, taking into account taxpayers differentiation by income groups.

Keywords: *taxes, tax evasion, opportunism, system-dynamic model, tax control, income distribution.*

Постановка проблемы. Исследования проблемы уклонения от налогообложения, которые имеют достаточно долгую историю, однако характеризуются неослабевающей актуальностью, используют базовую модель М. Аллингама и А. Сандмо [1]. Она основана на концепции "homo economicus" – экономического агента, поведение которого описывается оптимальным выбором, максимизирующим функцию полезности в рамках существующих ограничений. Интерпретация этого подхода применительно к проблеме уклонения от налогообложения заключается в том, что выбор налогоплательщика в пользу уклонения от налогов зависит от налоговых ставок и параметров налогового контроля, главными среди которых являются вероятность проверки и степень наказания (ставки штрафных санкций).

Анализ последних достижений и публикаций. Данная модель получила развитие в ряде более поздних работ, в которых рассматриваются различные аспекты регулирования уклонения с помощью этих параметров, в том числе и с учетом коррупции в органах налоговой службы [2; 3; 4; 8]. Подобные модели ориентированы на использование наказания и принуждения и предполагают усиление налогового контроля с целью повышения налоговой дисциплины плательщиков.

Однако, модели налогообложения, основанные на принуждении, ис-пользуют допущения, которые существенно упрощают представления о реальном поведении людей. В экспериментальных исследованиях отмечается, в частности, что индивиды декларируют более высокий уровень дохода, чем

предсказывают модели, основанные на максимизации дохода. В работах по экспериментальной экономике подтверждается, что на поведение людей в отношении соблюдения налоговых правил оказывают влияние факторы морали и культуры [5; 7].

В базовой модели налогового поведения, разработанной авторами [6], наряду с экономическими факторами выбора учитывались также институциональные ограничения и поведенческие особенности экономических агентов в принятия ими решения о размере тенизации дохода. Модель применялась нами и для анализа сравнительной эффективности различных типов налогового поведения при использовании разных инструментов налоговой политики, а также для анализа возможных ситуаций конфликта интересов государства и налогоплатель-щиков.

Цель статьи. Целью данной публикации является обоснование допу-щений системно-динамической модели налогового поведения экономических агентов с учетом дополнительных факторов, которые зависят от распределения доходов в обществе. В работе рассмотрены следующие вопросы: базовая постановка задачи и допущения системно-динамической модели налогового поведения, критический анализ ее допущений и результатов; развитие аксиоматической базы модели с учетом дифференциации поведения экономических агентов. В задачи публикации входит анализ направлений адаптации базовой системно-динамической модели, построенной авторами для оценки эффективности уклонения от налогообложения, с учетом распределения населения по группам дохода.

Изложение основного материала. Основные допущения базовой имитационной модели налогового поведения:

1. На поведение экономического агента в отношении сокрытия до-хода от налогов влияют три фактора: экономическая эффективность уклонения, существующие в обществе нормы, ограничивающие склонность к нарушению правил (распространение оппортунистического поведения), и психологические особенности агента, в том числе его склонность к риску.

2. Существуют ограничения на максимальные и минимальные доли декларируемого дохода, которые отражают некоторые граничные нормы поведения экономических агентов.

3. Экономический агент может придерживаться одного из двух базовых типов налогового поведения – «жесткого оппортунизма» или «мягкого оппортунизма».

4. Жесткий оппортунизм предполагает поведение, при котором экономический агент в случае более высокой выгодности уклонения переводит в теневой оборот максимальную долю дохода. Это тип плательщика, склонного к высокому риску.

5. Мягкий оппортунизм предполагает эластичность реакции агента и более осторожное поведение. Этот тип поведения предусматривает, что даже в тех условиях, когда уклонение экономически более выгодно, налогоплательщик может снижать долю теневого дохода.

6. Теневой доход может быть обнаружен в результате налогового контроля (проверки). Эффективность контроля зависит в модели от 2-х факторов: частоты проверок и результативности проверки (доли обнаруженного теневого дохода).

7. Инструментами налоговой политики государства (управляемые экзогенные переменные в компьютерном эксперименте) являются: ставка налога, ставка штрафа (P), вероятность проверки и качество проверок (вероятность обнаружения теневого дохода при проверке).

Базовая модель была реализована в программной среде Vensim PLE, и на основе нее были проведены многовариантные расчеты при различных сочетаниях переменных, отображающих налоговую политику [6].

Эксперименты с базовой моделью позволили обосновать определенные выводы относительно влияния инструментов налоговой политики на уклонение от налогообложения. Увеличение штрафных санкций меняет привлекательность (экономическую эффективность) уклонения. При определенных значениях штрафных санкций эффективность типов поведения выравнивается, и эти значения можно рассматривать как компромиссные, согласующие интересы обеих сторон налогового процесса. Особенностью регулирования с помощью штрафных ставок является то, что превышение компромиссных значений приводит к такому увеличению поступлений за счет штрафов, что уклонение от налогообложения становится выгодным для бюджета и более привлекательным, чем законопослушное поведение, к которому стремится плательщик. Такая ситуация таит в себе угрозу тенденциозного поиска нарушений, от которого страдают такие плательщики.

Адаптация базовой модели с учетом дифференциации агентов по группам дохода. Развитие базовой постановки задачи связано с уточнени-ем и дополнением исходных допущений, адаптацией модели в соответствии с новыми исследовательскими целями и результатами, которые могут быть получены в ходе компьютерного экспериментирования. Выделим основные положения базовой модели, которые подлежит уточнению/изменению в ходе модификации модели.

Во-первых, базовая модель ориентирована на анализ уклонения от налогообложения прибыли, т.е. экономическими агентами выступали юри-дические лица. Хотя это не было оговорено специально в допущениях, но алгоритмы налоговых расчетов, параметры ставок налогов и штрафов, которые заложены в базовой модели, в больше мере отвечают практике налогообложения предприятий. Так, например, в модели использовалась пропорциональная ставка налога, что более характерно для налогообложения корпорационной прибыли (хотя это применяется и для обложения доходов физических лиц, как, например, в настоящее время в Украине).

Во-вторых, механизмы принятия решений предполагали только «мягкую» или «жесткую» формы оппортунистического поведения, каждая из которых отображалась в модели с помощью соответствующих операторов. Между тем, есть основания полагать, что на уклонение от налогов влияют также факторы, связанные с доходом экономических агентов, и в более широком смысле – с распределением доходов в обществе. Известным инструментом влияния на изменение распределения доходов является прогрессивное налогообложение. В статье [9] было показано, как зависят вид и параметры распределения дохода после налогообложения от параметров исходного распределения и налоговой прогрессии. Анализ был проведен без учета

уклонения от налогообложения, которое, в свою очередь, зависит от налоговой прогрессии и вносит свой вклад в изменение распределения дохода. В [9] оно отнесено к косвенному влиянию налогообложения на распределение дохода.

С учетом вышеизложенных замечаний допущения базовой модели были дополнены и уточнены следующим образом.

1. В адаптированной модели предполагаются три группы агентов с различными уровнями дохода, и эти группы отличаются механизмом уклонения от налогообложения: они могут придерживаться стратегии жесткого или гибкого оппортунизма с различными параметрами, отображающими соответствующие типы поведения;

2. Инструменты и параметры налоговой политики государства дифференцированы по отношению к субъектам различных групп дохода;

3. Допускается возможность прогрессивного налогообложения дохо-да;

4. Модель должна предусматривать возможность ее унификации (иг-рать роль генеративной) с точки зрения ее применения для анализа налогового поведения как юридических, так и физических лиц.

Страница адаптированной структурной модели, отображающая взаимосвязь факторов, обусловливающих гибкое налоговое поведение агента – представителя конкретной категории среднего дохода, приведена на рис. 1.

Ключевая переменная «Доля теневого дохода агента 1» входит в 12 замкнутых контуров обратной связи, самый продолжительный из которых включает 7 переменных модели (рис. 2).

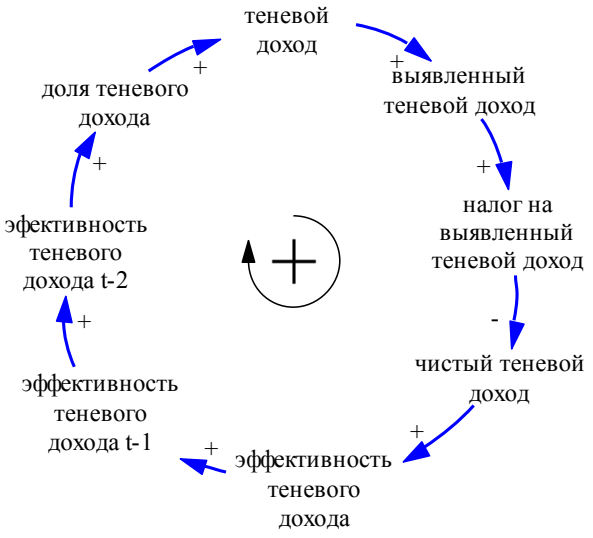


Рис. 2. Контур отрицательной обратной связи (модель гибкого оппортунизма)

Источник: авторская разработка

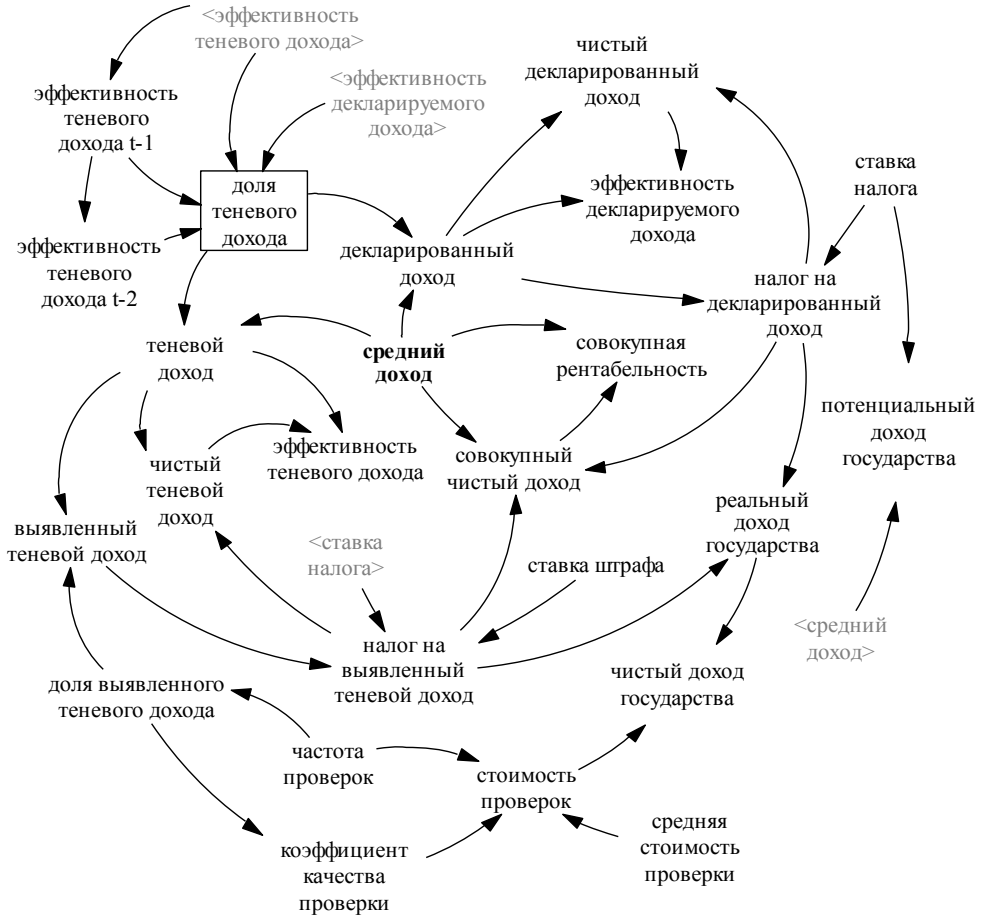


Рис. 1. Структурная системно-динамическая модель (фрагмент)

Источник: авторская разработка

Выводы. В статье представлены основные направления адаптации базовой системно-динамической модели уклонения от налогообложения дохода. Сформулированы дополнительные допущения модели, расширяющие воз-можности ее использования и позволяющие существенно расширить ана-лиз факторов, влияющих на налоговое поведение экономических агентов, в частности, учесть различие в уровнях их доходов. Структура базовой модели модифицирована и проанализированы ключевые контуры обратной связи, обусловливающие типы динамического поведения переменных модели (динамические гипотезы).

Дальнейшим этапом исследования является параметризация модели и реализация компьютерного эксперимента с целью анализа применения различных инструментов налоговой политики и их эффективности с точки зрения влияния на процессы уклонения от налогообложения доходов.

1. Allingham M., Sandmo O. Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. // Journal of Public Economics. – 1972. – № 1. – P. 323-338.

2. Andreoni J., Erard B., Feinstein J. (1998), Tax Compliance, Journal of Economic Literature. – Vol. 36, № 2. – P. 818-860.

3. Chander P., Wilde L. A General Characterization of Optimal Income Tax Enforcement. // Review of Economic Studies. – 1998. – № 65. – P. 165-189.

4. Chander P., Wilde L. Corruption in Tax Administration // Journal of Political Economy. – 1992. – № 49. – P. 115-121.

5. Frey B.S., Torgler B. Tax morale and conditional cooperation // Journal of Comparative Economics. – 2007. – P. 136-159.

6. Merkulova T., Bitkova T. Kateryna Konova. Tax Factors of Sustainable Development: System Dynamics Approach towards Tax Evasion Analyses. // Rivista di Studi sulla, 2016. URL: https://www.francoangeli.it/riviste/Scheda_ Rivista.aspx?IDArticolo=56975&Tipo=Articolo%20PDF&lingua=en&idRivista=168.

7. Torgler B. Speaking to theorists and searching for facts: Tax morale and tax compliance in experiments/ Journal of Economic Surveys. – 2002. – № 16. – P. 657-684.

8. Вишневский В., Веткин А. Уклонение от уплаты налогов и рацио-нальный выбор налогоплательщика. // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 96-108.

9. Янцевич А.А., Меркулова Т.В. Вплив прогресивного оподатку-вання на нерівність: аналіз залежності нерівності від параметрів розподілу доходів і податкової прогресії // Економічна теорія. – 2017. – № 3. – С. 23-38.

E-mail: tamara.merkulova@karazin.ua
E-mail: tbitkova@karazin.ua

УДК 664:65.012.34

Мороз О.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту, маркетингу та економіки,
Вінницький національний технічний університет

Безсмертна О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності,
Вінницький національний технічний університет

Шварц І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності,
Вінницький національний технічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИТРАТ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглядаються актуальність та особливості здійснення витрат у логістичній системі на групах молокопереробних підприємств; здійснюється інтервальне групування молокопереробних підприємств Вінницької області за системою показників їх діяльності. Проводиться аналіз логістичних витрат на оплату праці, запаси, виробничі фонди в межах кожної групи підприємств. За результатами аналізу логістичних витрат

визначається ефективність логістичної системи аналізованих груп підприємств через систему відносних показників та визначаються фактори ефективності здійснення логістичних витрат та виділяються причини недостатньої ефективності на підприємствах певних груп. Виділяються групи молокопереробних підприємств регіону, які мають запас ефекту, і політику управління логістичними витратами яких повинні взяти до уваги підприємства інших груп.

Ключові слова: *концепція логістики, логістичні витрати, логістична система, запаси, ефективність, управління.*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАСХОДОВ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Мороз О.В., Безсмертная О.В., Шварц И.В.

Рассматриваются актуальность и особенности осуществления расходов в логистической системе на группах молокоперерабатывающих предприятий; осуществляется интервальное группирование молокоперерабатывающих предприятий Винницкой области по системе показателей их деятельности. Проводится анализ логистических затрат на оплату труда, запасы, производственные фонды в пределах каждой группы предприятий. По результатам анализа логистических затрат определяется эффективность логистической системы анализируемых групп предприятий через систему относительных показателей и определяются факторы эффективности осуществления логистических затрат и выделяются причины недостаточной эффективности на предприятиях определенных групп. Выделяются группы молокоперерабатывающих предприятий региона, которые имеют запас эффекта, и политику управления логистическими затратами которых должны взять во внимание предприятия других групп.

Ключевые слова: *концепция логистики, логистические расходы, логистическая система, запасы, эффективность, управление.*

EFFECTIVENESS OF EXPENDITURE IN THE LOGISTIC SYSTEM OF MILL PROCESSING ENTERPRISES

Moroz O., Bezsmertna O., Shvarts I.

Actuality and peculiarities of implementation of expenses in the logistic system at groups of dairy enterprises are considered; an interval grouping of dairy processing enterprises of Vinnytsia region is carried out by the system of indicators of their activity. An analysis of logistics costs for labor, inventories, production funds within each group of enterprises is carried out. According to the results of the analysis of logistics costs, the effectiveness of the logistic system of the analyzed groups of enterprises is determined by the system of relative indicators.The factors of the efficiency of logistics costs are determined and the reasons for the lack of efficiency at the enterprises of certain groups are highlighted. The groups of dairy enterprises in the region that have a reserve of effect are highlighted, and their policy of logistics costs management should be taken into consideration by the enterprise of other groups.

Keywords: *logistics concept, logistics costs, logistics system, stocks, efficiency, management.*

Постановка проблеми. Сучасні економічні перетворення, що здійснюються в Україні, вимагають від вітчизняних підприємств досягнення максимального рівня ефективності здійснення витрат в процесі виробництва, виконання робіт, надання послуг. Для досягнення цієї мети більшість підприємств, які активно впроваджують прогресивні технології управління, використовують концепцію логістики.

Як окремий вид господарської діяльності, логістика передбачає ефективне використання запасів протягом усього життєвого циклу товару. Цей аспект є важливим для всіх промислових підприємств, в тому числі і підприємств молокопереробного підкомплексу Вінницької області, перед якими постала необхідність більш гнучкого реагування на потреби ринку.

Основними задачами дослідження є визначення логістичних витрат; виявлення особливостей логістичного підходу до управління витратами на молокопереробних підприємствах; оцінка ефективності здійснення цих витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зміст концепції логістики, методи та особливості її застосування на сучасних підприємствах розглядаються в роботах Кислого В. та Денисенко М. П. [1; 2]. В доробках Дудара Т. Г. та Хромова О. П. [3; 5] розкривається принцип системного підходу до логістики та ефективність витрат, що здійснюються в підсистемах логістики. В закордонному виданні Дж. Койле [4] висвітлено практичне значення логістики в історичному ракурсі та наголошено на її пріоритеті для сучасних підприємств. В роботах Маслак О. та Керанчук Т. Л. [6; 7] дається характеристика стану та проблем розвитку ринку молока та молочних продуктів в Україні.

Значна увага до проблеми запровадження концепції логістики на сучасних промислових підприємствах підкреслює її актуальність та вимагає подальшого розгляду.

Мета статті. Метою дослідження є виявлення рівня ефективності витрат у логістичній системі на групах молокопереробних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Погляди вітчизняних та закордонних науковців і практиків зводяться до того, що управління економічними витратами повинно здійснюватися не лише з точки зору прибутковості під-

приємств, але й з метою задоволення потреб споживачів. Більшість молокопереробних підприємств Вінниччини враховують це, реалізуючи основні концептуальні положення логістики, які знаходять своє відображення у реалізації основного правила логістики – здійснення мінімальних витрат.

Порівняння результатів, досягнутих у процесі функціонування логістичної системи, і витрат на їхнє досягнення дає більш повне судження про ефективність логістики запасів на молокопереробних підприємствах. Для більш об'єктивної оцінки молокопереробні підприємства Вінницької області були поділені на групи за рівнем ефективності управління запасами та здійснення логістичних витрат.

На думку авторів, для групування молокопереробних підприємств на регіональному рівні слід застосувати комбінаційний метод, за яким зведення даних здійснюється за двома або більше ознаками. Кількісними ознаками групування аналізованих підприємств авторами обрано річний обсяг переробки молочної сировини, закупівельну ціну на 1 т молока, радіус доставки, транспортні витрати на доставку 1 т молока, собівартість реалізованої продукції, фінансовий результат до оподаткування. В результаті можна виділити структурні угрупування, які дозволяють виявити більш ефективні, середні та низькоефективні підприємства, визначити потенціал передового досвіду або так званої «кривої досвіду», прихованих резервів.

Для групування обрано 15 діючих молокопереробних підприємств Вінницької області. Аналіз діяльності цих підприємств у 2016 році показав, що всі маслозаводи та 35,3% молокозаводів мають найвищі річні обсяги переробки молока (45-72 т), що пояснюється порівняно великими обсягами виробництва як у вартісному вираженні, так і за широтою асортименту молочної продукції. Як результат, на цих підприємствах висока собівартість реалізованої продукції. Ціна закупки молока на всіх підприємствах коливається в межах 4900-5260 грн./т (без ПДВ, дотацій, транспортних, експедиційних та накладних витрат). При цьому найвища ціна виявлена на сироробних заводах, що пов'язано із потребою у високоякісній сировині відповідно до технології виробництва твердих серів. Тому ці підприємства, домовляючись із постачальниками про вищі, порівняно з іншими, ціни, мають можливість обирати менш віддалених виробників молока, тобто радіус доставки і транспортні витрати у них менші. Висока матеріаломісткість продукції негативно впливає на фінансові результати цих заводів, серед яких 68% мають збитки від операційної діяльності. Найвищі фінансові результати мають маслосирзаводи, які виготовляють та реалізують вершкове масло і тверді сири не лише на вітчизняному, але й на міжнародному ринках.

Враховуючи значення показників групування молокопереробних підприємств Вінницької області та їх відхилення від середніх значень, здійснено поділ підприємств на чотири групи A, B, C та D за допомогою інтервального групування. Межі значень показників групування визначені для кожної групи підприємств і наведені в табл. 1.

Аналіз результатів групування молокопереробних підприємств регіону показав, що, по-перше, більшість підприємств (60%) за обсягом переробки молока потрапили до групи C, що свідчить про недостатнє використання потенціалу цих заводів та необхідність підвищення ефективності постачання сировини в умовах високої конкурентної боротьби за сировинні зони. За показником закупівельної ціни на молоко 56% аналізованих підприємств потрапили до групи A, тобто керівництво заводів приймає рішення щодо взаємовигідної співпраці із постачальниками, результатом якої є зниження витрат на закупівлю молока. До цих витрат також відносяться транспортні витрати, які за методикою групування безпосередньо залежать від радіусу доставки. За цими показниками більшість підприємств віднесені, відповідно, до груп D та B, що доводить важливість врахування впливу на транспортні витрати не лише фактора відстані та вартості палива, але й інших факторів (стан молоковозів, їх місткість, оплата праці водіїв тощо). Оскільки основна частка підприємств переробляє невеликі обсяги сировини і при цьому несе високі транспортні витрати, це негативно впливає на собівартість реалізованої продукції та фінансовий результат, тобто обсяги реалізації є недостатніми для забезпечення прибутковості цих молокопереробних підприємств.

Таким чином, узагальнюючи всю аналітичну інформацію щодо реального потенціалу молокопереробних підприємств Вінниччини в процесі налагодження відносин із постачальниками, можна зробити висновок, що саме фактор цих відносин слід розглядати як головний ефектоутворюючий елемент в системі логістики постачання. Адже вчасне постачання якісної сировини в необхідній кількості і за прийнятної закупівельної ціни дозволяє підприємству вчасно налагодити виробничий процес, поставити на ринок якісну молочну продукцію і отримати відповідний запланований фінансовий результат.

Здійснене групування підприємств використано авторами для розрахунку показників економічної ефективності логістичних витрат (табл. 2). Узагальнюючим фінансовим показником функціонування логістичної системи є дохід від реалізації продукції, надання послуг. Цей показник враховує і дає кількісну оцінку сукупному впливу внутрівиробничих, зовнішньоекономічних і соціальних факторів на ефективність логістичних витрат. Як видно з таблиці, найбільш ефективний контроль зазначених факторів здійснюють підприємства групи A, які займають основні позиції на ринку молочної продукції та підтримують високий рівень продаж.

Підприємства груп D та C в умовах високої конкуренції не досягають такого рівня продаж і зосереджуються лише на місцевих ринках. Відповідно дані підприємства мають нижчі витрати на виробництво і реалізацію продукції, а групи B та A несуть додаткові витрати на підтримку марки товару, розширення каналів збуту.

Для здійснення логістичних операцій також потрібні витрати праці. Щодо цього показника спостерігається наступна тенденція. Підприємства, які відносяться до груп A та B, мають власних фахівців з логістики, тому стабільно несуть витрати на оплату їх праці, мотивацію діяльності і підтримку належних умов праці. Ці витрати є прогнозованими і управління ними є більш ефективним порівняно з іншими групами підприємств.

Таблиця 1. Межі значень показників групування молокопереробних підприємств Вінницької області

Група підприємств	Обсяг переробки молочної сировини, тис. т/рік	Закупівельна ціна на молоко, грн./т	Радіус доставки, км	Транспортні витрати на 1 т молока, грн.	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.
A	54,1-72,0	4620-4815	12-33	459,6-520,0	79068,1-105420,0	8003,2-11304,8
B	36,2-54,1	4815-5010	33-54	520,0-639,9	52716,3-79068,1	4701,7-8003,2
C	18,3-36,2	5010-5205	54-75	639,9-994,5	26364,5-52716,3	1400,2-4701,7
D	9,2-18,3	5205-5400	75-96	994,5-1438,6	12,7-26364,5	(-19013)- 1400,2

Таблиця 2. Оцінка ефективності логістичних витрат молокопереробних підприємств Вінницької обл. станом на кінець 2016 року

Показник	Група підприємств			
	A	B	C	D
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.	109252	52350,2	14690,1	18829,4
Витрати на оплату праці, тис.грн.	3656,4	2243,7	1336,2	2353,6
Капітал, інвестований в запаси, тис.грн.	10522	5498,1	1269,8	2589
Основні виробничі фонди, що використовуються для логістичних операцій, тис.грн.	12660,2	17052,1	9820,4	13647,2
Логістичні витрати, тис.грн.	27583,2	14056,5	3573,4	6430
Витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис.грн.	85869,3	41695,5	13068,3	17477,7
Прибуток від реалізації продукції, тис.грн.	23382,3	10654,7	1621,8	1351,7
Рентабельність продукції, відн.од.	0,21	0,20	0,11	0,07
Рівень логістичних витрат, відн.од.	0,25	0,27	0,24	0,34
Прибутковість логістичних витрат, відн.од.	0,85	0,76	0,45	0,21
Запасоємність, відн.од.	0,10	0,11	0,09	0,14
Оборотність запасів, оборотів	10,38	9,52	11,57	7,27
Капітал, інвестований в логістику, тис.грн.	23182,20	22550,20	11090,20	16236,20
Оборотність капіталу, інвестованого в логістику, оборотів	4,71	2,32	1,32	1,16
Рентабельність капіталу, інвестованого в логістику, відн.од.	1,01	0,47	0,15	0,08

Молокопереробні підприємства групи D не мають власного штату працівників з логістики і користуються послугами зовнішніх організацій. Саме в результаті використання послуг цих працівників підприємства несуть значні витрати на оплату їх праці. Порівняно з цією групою підприємств підприємства групи C задовольняються послугами власних маркетологів, які пройшли курси підвищення кваліфікації та достатньо добре орієнтуються у логістичній концепції управління запасами. В результаті підприємства цієї групи мають економію витрат на оплату праці працівників невисокої кваліфікації.

Наступний показник ефективності логістичних витрат – це матеріальні ресурси на створення запасів у логістичній системі. Вартість матеріальних ресурсів, що знаходяться в логістичній системі підприємств груп A та B, є порівняно високою за умов підтримки високого рівня виробництва та обслуговування споживачів молочної продукції.

Підприємства групи D також вкладають значний капітал в запаси, формуючи їх резерви, що не відповідає умовам ефективного управління запасами за логістичною концепцією. Окрім цього, для молокопереробних підприємств не є характерним створення запасів сировини. Найбільш типовими з цієї точки зору є підприємства групи C, які утримають найменшу величину запасів порівняно з іншими підприємствами, однак це обумовлено також невеликими обсягами виробництва порівняно з іншими групами молокопереробних підприємств.

Частина основних виробничих фондів, що використовуються в логістичних операціях, також визначає рівень ефективності витрат логістичної системи. Підприємства, які реалізують перші кроки у впровадженні логістичної системи управління запасами (група C) та які підтримують її на високому рівні (групи A та B), несуть порівняно високі витрати на оснащення виробничими фондами. Група D, з іншої сторони, має в наявності досить продуктивне обладнання, яке потребує лише поточного ремонту. В результаті, загальні логістичні витрати цієї групи підприємств визначаються більшою мірою величиною запасів, які зростають і піднімають рівень логістичних витрат (до 0,34). На підприємствах групи C рівень логістичних витрат склав 0,24, показуючи, що вони складають четверту частину доходу від реалізації продукції і не дозволяють створювати резерви подальшого зростання виручки. На підприємствах групи A та C невисокий рівень логістичних витрат показує, що вони досягли порівняно більшої віддачі.

Враховуючи величину доходу від реалізації продукції та витрат на виробництво і реалізацію цієї продукції, найбільший прибуток від реалізації мають підприємства групи A. Інші підприємства працюють на меншу потужність і тому не отримують аналогічного ефекту, що відображається у меншій величині рентабельності продукції, яка складає 0,07-0,20, порівняно з підприємствами групи A, де цей показник досяг 0,21.

Прибутковість логістичних витрат на підприємствах, які відносяться до груп B та A, наближається до

одиниці (0,76-0,85), що дозволяє в більшій мірі порівняно із підприємствами груп C та D покрити логістичні витрати та мати певний запас ефекту.

Логістичні затрати включають не лише витрати на запаси, а також на основні фонди, однак резерви підвищення ефективності логістичної системи закладені саме в перших, тому важливим показником є запасоємність. Даний показник має приблизно однакові значення на підприємствах груп A, B та C, на яких на кожну гривню доходу від реалізації продукції припадає 0,09-0,11 грн., інвестованих у запаси, що показує високу віддачу матеріальних ресурсів даних підприємств. На підприємствах групи D необхідно вкласти більше коштів, а саме 0,14 грн. в запаси, щоб отримати 1грн. виручки. В першу чергу це залежить від оборотності запасів, яка на даних підприємствах склала 7,27 оборотів як результат недостатньо ефективної політики постачання сировини та збуту готової продукції в умовах жорсткої конкуренції. На підприємствах інших трьох груп показник оборотності запасів майже в два рази більший (9-11 оборотів).

Врахування витрат на основні виробничі фонди в логістичних витратах, не змінює ситуації. Як оборотність капіталу, інвестованого в логістику, так і його рентабельність мають найбільші значення на підприємствах перших трьох груп, характеризуючи тенденцію покращення використання усіх видів ресурсів цих підприємств. Лише на підприємствах групи D, які мають більшу величину необоротних активів порівняно з підприємствами групи C, їх рентабельність дуже незначна (0,08), підкреслюючи факт гальмування зростання ефективності логістичної системи при недостатньому завантаженні наявного обладнання і зростанні матеріальних запасів.

Висновки. Оцінка економічної ефективності управління витратами в логістичній системі є ключовим моментом в здійсненні управління матеріальним потоком господарюючого суб'єкта.

На молокопереробних підприємствах Вінницької обл. рівень логістичних витрат визначається ефективністю управління капіталом, інвестованого в логістику. Результати аналізу показали, що недостатньо висока ефективність логістичних витрат на досліджуваних групах підприємств пов'язана із проблемами пошуку постійних постачальників молока, незадовільним станом молоковозів, коротким терміном зберігання як сировини, так і готової продукції, неефективною політикою формування запасів тощо. Тому визначення ефективності логістичних витрат має велике значення як на стадії розробки стратегії управління запасами, так і при оцінці кінцевих результатів діяльності по управлінню логістичними витратами.

1. Логістика: теорія та практика : навч. посіб. / В. Кислий [та ін.] ; М-во освіти і науки України, Сумський держ. ун-т. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 359 с.

2. Організація та проектування логістичних систем : підручник / М. П. Денисенко [та ін.]; за ред. М. П. Денисенка [та ін.] ; М-во освіти і науки України, Київський нац. ун-т технологій та дизайну, Нац. транспорт. ун-т, Сумський Нац. аграрний ун-т [та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 333 с.

3. Дудар Т. Г. Основи логістики : навчальний посібник / Т. Дудар, Р. Волошин. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 171 с.

4. Coyle I.J., Bardi E.I., Lancley C.I. The Management of Business Logistic. -Fifth Edition. -St.Paul: West Publishing Company, 1992. – 500 c.

5. Хромов О. П. Логістика : навч. посібник / Олександр Хромов. – Харків : Бурун Книга, 2012. – 223 с.

6. Маслак О. Пріоритети молочної галузі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agro-business.com.ua/ ekonomichnyi-gektar/2468-priorytety-molochnoii-galuzi.html.

7. Керанчук Т. Л. Сучасні проблеми розвитку молочного бізнесу в Україні / Т. Л. Керанчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 408–413.

E-mail: bezsmertnaoksana@gmail.com

УДК 658.15

Морозов Є.Ю.
аспірант,
Київський університет ринкових відносин

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено сутність антикризової стратегії як невід'ємного елементу антикризового управління підприємством. Вибір стратегій, що є багато в чому прерогативою менеджерів, може виявитися ключовим у досягненні цілей підприємства і якщо ймовірність здійснення помилки при виборі функціональної стратегії може бути низькою, а наслідки можуть бути оборотними переборні, то на бізнес-рівні і при виборі корпоративної стратегії вона істотно підвищується в умовах дефіциту ресурсів і часу. Автором досліджено досвід використання антикризових стратегій, класифіковані види антикризових стратегій за різними характеристиками. З практичної точки зору запропонована класифікація антикризових функціональних стратегій підприємства, по суті, є основою для конкретного вибору менеджерів в рамках процесу антикризового управління організацією.

Ключові слова: *стратегія підприємства, криза, антикризова стратегія, антикризове управління.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Морозов Е.Ю.

Наличие специальных знаний в области стратегического антикризисного управления не является достаточным для принятия эффективных решений. В статье определена сущность антикризисной стратегии как неотъемлемого элемента антикризисного управления предприятием. Выбор стратегий, являющийся во многом прерогативой менеджеров, может оказаться ключевым в достижении целей предприятия и если вероятность совершения ошибки при выборе функциональной стратегии может быть низкой, а последствия обратимы и устранимы, то на бизнес-уровне и при выборе корпоративной стратегии она существенно повышается в условиях дефицита ресурсов и времени. Автором исследован опыт использования антикризисных стратегий, классифицированы виды антикризисных стратегий по различным характеристикам. С практической точки зрения предложенная классификация антикризисных функциональных стратегий предприятия, по сути, является основой для конкретного выбора менеджеров в рамках процесса антикризисного управления организацией.

Ключевые слова: *стратегия предприятия, кризис, антикризисная стратегия, антикризисное управление.*

THEORETICAL BASES OF FORMING AN ANTI-CRISIS STRATEGY OF ENTERPRISE'S DEVELOPMENT

Morozov Ye.

The availability of specialized knowledge in the field of strategic anti-crisis management is not sufficient for making effective decisions. The article defines the essence of the anti-crisis strategy as an integral part of the anti-crisis management of the enterprise. The choice of strategies, which in many respects is the prerogative of managers, can prove to be the key to achieving the goals. And if the probability of making an error in choosing a functional strategy can be low, and the consequences are reversible and eliminated, then at the business level and when choosing a corporate strategy, it significantly increases in a time of shortage of resources and time. Author has studied the experience of using anti-crisis strategies, classified types of anti-crisis strategies for various characteristics. From a practical point of view, the classification of anti-crisis functional strategies of the enterprise is proposed, in fact, is the basis for a specific choice of managers within the organization's anti-crisis management process.

Keywords: *enterprise strategy, crisis, anti-crisis strategy, anti-crisis management.*

Постановка проблеми. Теорія і практика антикризового управління суб'єктами економічної діяльності набуває особливого значення в умовах нестабільного розвитку економіки. Вітчизняні підприємства функціонують у складних соціально-економічних умовах, у невизначеності та динамічності оточуючого середовища. За даних обставин виникають чинники зовнішнього та внутрішнього характеру, що дестабілізують операційну та фінансову діяльність суб'єктів економічної діяльності.

Сучасні тенденції розвитку вітчизняних суб'єктів економічної діяльності свідчать про необхідність підвищення їх фінансової стабільності. Головною умовою забезпечення фінансової стійкості є розробка та впровадження антикризових стратегій розвитку підприємств, які забезпечують прогнозування, попередження, подолання фінансової кризи та одночасно дозволяють утримувати стабільне функціонування організацій. Таким чином, підвищується інтерес до розробки теоретико-прикладного інструментарію антикризових стратегій управління суб'єктами економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем формування антикризових стратегій на під-

приємствах приділяється значна увага вчених. Серед вітчизняних науковців, які займаються дослідженням даної проблеми, слід виділити наукові праці І.М. Боярко, Т.В. Гринько, Г.А. Доращук, О.В. Коваленко, О.І. Ковтун, О.В. Кравченко, О.В. Рябенко, І.В. Скребець, О.О. Терещенко тощо. Але доопрацювання потребують процеси впровадження антикризових стратегій розвитку підприємств в умовах невизначеного економічного середовища.

Мета статті. Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів формування антикризової стратегії розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ринкові методи господарювання в умовах жорстокої конкуренції призвели до нестабільної ситуацій в економіці країни, що вплинуло на платоспроможність підприємств. Вважається, що порушення платоспроможності є наслідком відповідності стратегії управління підприємством до ринкового середовища. Формування ефективної стратегії антикризового управління підприємством необхідно не тільки для виходу із кризової ситуації, а й для призупинення кризи та його подолання [7].

Антикризове управління підприємством є економічною категорією, яка характеризує фінансово-господарські процеси на мікроекономічному рівні й спрямована на застосування заходів щодо оздоровлення фінансового стану підприємства.

Антикризове управління ґрунтується на загальних принципах і методах, які притаманні управлінським процесам. Головною метою антикризового управління є забезпечення стійкого фінансового стану в результаті своєчасного реагування на зміни, спричинені зовнішнім середовищем (економічні, політичні, соціальні, міжнародні метаморфози) через уведення в дію антикризових інструментів, що дають змогу усунути тимчасові фінансові ускладнення на підприємстві та подолати симптоми банкрутства [6, с. 279].

При дієвому управлінні підприємством основна причина розвитку кризи – це загальний спад ринкової кон'юнктури. Але безліч випадків виникнення кризового стану на вітчизняних підприємствах свідчить про те, що в економіці країни, на підприємствах не створено надійної системи моніторингу їх стану, системи профілактики фінансових кризи. Помилки управління, що накопичилися, призвели до нездатності адаптуватися до зміни середовища, а в результаті до неплатоспроможності [5].

Економічний механізм виникнення кризового стану підприємства може бути визначеним лише шляхом постійного моніторингу середовища підприємства із застосуванням комплексу маркетингових досліджень, методів стратегічного аналізу і контролінгу, що дозволяє вбачати взаємозв'язок і логічну послідовність економічних явищ після виявлення певних сигналів, а також прийняти рішення про підвищення позитивних ефектів або про зменшення можливих загроз.

До чинників зовнішнього середовища можна віднести показники, що характеризують стан попиту (величина, стабільність, еластичність); стан кон'юнктури ринків (сировинних, матеріальних, фінансових, трудових ресурсів, засобів виробництва); показники конкурентного середовища; стан потенціалу суміжних галузей; діяльність органів державної влади; випадкові фактори.

Що стосується чинників внутрішнього середовища, то до них доцільно віднести показники технічних, технологічних, кадрових ресурсів; показники ресурсів організаційної структури; показники інформаційних і фінансових ресурсів; фактори стратегічного потенціалу підприємства.

Одним із інструментів реалізації антикризового управління підприємством є антикризова стратегія. Вона допомагає виявити і розвинути ринкові переваги, що є ключовими в конкурентній боротьбі. Стратегія антикризового управління буде ефективною, якщо її вид буде відповідати конкретній кризовій ситуації, що склалася на підприємстві.

Розрізняють: стратегічну кризу (криза стратегій), при якій потенціал підприємства виявляється підірваним або зруйнованим і немає можливості створити новий; кризу результатів (оперативну кризу), коли підприємство несе збитки і рухається до ситуації дефіциту балансу; кризу ліквідності – зростаючі збитки загрожують втратою платоспроможності. Найбільш небезпечною для підприємства є саме стратегічна криза [1, с. 53].

Особливостями, які відрізняють антикризову стратегію від інших видів стратегій, є [4, с. 98-99]:

– необхідність урахування сили та характеру впливу зовнішнього середовища, що постійно змінюється;
– вичерпання потенціалу наявних технологій виробничого й управлінського характеру;
– дефіцит ресурсів;
– обмеженість строків розроблення та впровадження;
– необхідність урахування стадії життєвого циклу підприємства.

Таким чином, ефективна стратегія антикризового управління визначає дії, за допомогою яких підприємство буде в змозі відновити динамічну стійкість в умовах змін зовнішнього середовища [8, с. 51].

Стратегічне антикризове управління має носити системний характер і дозволяти реалізовувати як активну, так і пасивну адаптацію до турбулентності зовнішнього середовища. Зважаючи на вищезазначене, можна виділити ряд факторів, які зумовлюють вибір відповідної антикризових стратегій:

– ідентифікація ступеня прояву кризового стану;
– сила й напрям впливу зовнішнього середовища, стратегічні можливості підприємства, враховуючи стан існуючих виробничих і управлінських ресурсів та можливостей ринку;
– невідповідність існуючої організаційної й корпоративної структури соціально-економічної системи стадії її розвитку або зв'язкам з контрагентами зовнішнього середовища, що виступатиме підґрунтям перетворень на підприємстві.

Стабільне функціонування підприємства в умовах невизначеності ринкової кон'юнктури вимагає миттєвої реакції на несприятливий фактор (загрозу) у стані господарюючого суб'єкта. З цією метою доцільно мати банк превентивних заходів, які дають змогу попередити кризу або пом'якшити її, мобілізуючи всі внутрішні резерви виходу з кризового стану. В зазначеному напрямі особливу роль відіграє антисипативна (випереджальна) концепція антикризового управління. Вона спрямована на раннє попередження та реагування на фінансову кризу в діяльності підприємства, покликана забезпечувати комплексне виявлення, аналіз, розв'язання і прогнозування проблем для прийняття випереджальних управлінських рішень щодо досягнення тактичних і стратегічних цілей [3, с. 171].

Антикризова стратегія підприємства повинна бути своєчасною та дієвою реакцією на існуючі зміни навколишнього середовища. Важливим є розробка системи альтернативних варіантів управлінських рішень на основі вивчення попереднього досвіду розвитку ситуації на підприємстві на різних етапах його життєвого циклу. Вирішення розбіжностей між цілями підприємства, наявними ресурсами цього суб'єкта господарювання та впливом зовнішнього та внутрішнього середовища на його розвиток – є основним завданням антикризової стратегії. Саме тому, антикризову стратегію необхідно вважати способом досягнення підприємством основної мети діяльності з урахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які є джерелом виникнення кризових явищ, внаслідок яких підприємство може потрапити в кризовий стан.

Відповідно до стадії кризового стану підприємства, існують різні стратегії антикризового управління:

– попередження кризи;

– вичікування зрілості кризи для успішного вирішення проблем її подолання;

– протидія кризовим явищам, уповільнення цих процесів;

– стабілізація ситуації за допомогою використання резервів;

– послідовне виведення підприємства з кризи;

– передбачення і створення умов усунення наслідків кризи.

Система стратегічної захищеності повинна передбачати можливості врахування майбутніх змін, які можуть викликати у майбутньому кризи, що впливатимуть на суб'єктів господарювання. Сама по собі кризова ситуація, яка призводить до кризи (чи може до неї призвести), означає, що насамперед підприємство не було готове до приходу кризи, а не вона настала раптово.

Тобто цей відрізок часу, який існує до настання кризи і той, який означає прихід кризи, можна трактувати по-різному – з двох сторін. Тобто в одному випадку можна стверджувати, що криза настала спонтанно і дуже швидко, заставши підприємство зненацька. З іншого боку – процес підготовки фірми до сприйняття кризової ситуації як протилежний – теж може бути швидким, а може бути повільним. Якщо ці два процеси розпочинаються приблизно одночасно, то на швидкість процесу поширення кризи підприємство зазвичай не може вплинути, але на швидкість власних приготувань до відповіді – може і це цілком в його компетенції [9, с. 210].

Розроблення антикризової стратегії повинно будуватись на засадах, визначених особливостями стратегічного планування з урахуванням зміни умов господарювання та критеріїв ефективної діяльності. Головним цільовим орієнтиром в цих умовах має стати пошук напрямів зростання обсягів реалізації у натуральних показниках або ж їх утримання на незмінному рівні. Основною проблемою в цих умовах виступає обмеженість грошових коштів на маркетингові заходи та просування товарів.

Одними з головних завдань в антикризовому управлінні є утримання фінансових показників на рівні, який не є критичним для підприємства, забезпечення поточних потреб підприємства у фінансуванні, ділових зв'язках, тобто попри погіршення ситуації необхідно намагатись утримати конкурентні переваги та ринкові позиції, що забезпечить більш швидкий вихід підприємства із кризового стану.

Висновки. В умовах кризи стратегія розвитку підприємства займає ключове місце в антикризовому управлінні. За умови формування та використання напрямів стратегії антикризового управління здійснюється подолання негативних наслідків у фінансовому становищі підприємства та вирішується проблема запобіганню банкрутству.

Беручи до уваги невизначеність зовнішнього середовища в сучасних умовах господарювання, для ефективного функціонування та розвитку будь-яка корпоративна стратегія повинна бути антикризовою. Це стане запорукою запобігання виникненню криз і забезпечення стійкого розвитку, який дозволить гарантувати на довготривалій основі стабільне економічне зростання при задоволенні потреб і вимог зовнішнього середовища.

Використання стратегічного антикризового управління в сучасних умовах дає можливість враховувати ті фактори внутрішнього й зовнішнього середовища, які чинять на підприємство найбільший вплив, заздалегідь діагностувати можливість настання кризової ситуації та формувати антикризову стратегію як інструмент подальшого виживання й розвитку.

1. *Гринько Т.В. Стратегія як інструмент антикризового управління на підприємстві / Гринько Т.В. // Економіст. – 2013. – № 8. – С. 51-53.*
2. *Дорашук Г.А. Антикризове управління підприємством / Дорашук Г.А., Дащенко Н.М. – К.: Кондор, 2017. – 332 с.*
3. *Кальянов А.В. Стратегії антикризового управління сучасним підприємством / Кальянов А.В., Шконда В.В. // Наукові праці МАУП. – 2014. – Вип. 42(3). – С. 167-175.*
4. *Ковтун О.І. Стратегія підприємства / Ковтун О.І. – К.: Кондор, 2016. – 324 с.*
5. *Кравченко О.В. Антикризове управління підприємством / Кравченко О.В. / Електронний ресурс. – Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/kravchenko_035.pdf*
6. *Ладунка І.С. Антикризове управління підприємством / Ладунка І.С., Андрюшина О.І. // Економіка і суспільство. – 2017. – Випуск 8. – С. 278-281.*
7. *Польова О.Л. Вибір стратегії антикризового управління підприємством / Польова О.Л. / Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/10.pdf*
8. *Сиром'ятникова О.В. Визначення сутності антикризових стратегій підприємства та особливостей їх формування / Сиром'ятникова О.В. // Економіка і регіон. – 2014. – № 6. – С. 47-53.*
9. *Скребець І.В. Вплив кризових явищ на формування системи стратегічної захищеності підприємства / Скребець І.В. // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 778. – С. 206-211.*
10. *Стратегічне фінансове управління підприємством: монографія / Боярко І.М., Гриценко Л.Л., Рябенко О.В. та ін. – К.: Кондор, 2017. – 176 с.*

E-mail: sovy@ukr.net

УДК 158.14

Нагорнюк О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки та фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-економічний університет

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті наведено розробку класифікації фінансового потенціалу підприємства. Визначено основні сутнісні характеристики категорії «фінансовий потенціал», на основі чого сформульовано її сутність. З врахуванням існуючих підходів до класифікації потенціалу підприємства та його фінансових ресурсів, а також на основі сформульованих сутнісних характеристик фінансового потенціалу підприємства розроблено його класифікацію. Наведено характеристику окремих видів фінансового потенціалу підприємства згідно запропонованих класифікаційних ознак.

Ключові слова: *потенціал підприємства, фінансовий потенціал підприємства, класифікація фінансового потенціалу підприємства, потенціал формування власних фінансових ресурсів, потенціал формування позикових фінансових ресурсів.*

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Нагорнюк Е.В.

В статье представлена разработка классификации финансового потенциала предприятия. Определены основные сущностные характеристики категории «финансовый потенциал», на основе чего сформулирована ее сущность. С учетом существующих подходов к классификации потенциала предприятия и его финансовых ресурсов, а также на основе сформулированных сущностных характеристик финансового потенциала предприятия разработана его классификация. Приведена характеристика отдельных видов финансового потенциала предприятия в соответствии с предложенными классификационными признаками.

Ключевые слова: *потенциал предприятия, финансовый потенциал предприятия, классификация финансового потенциала предприятия, потенциал формирования собственных финансовых ресурсов, потенциал формирования заемных финансовых ресурсов.*

COMPANY'S FINANCIAL POTENTIAL TYPES CLASSIFICATION

Nahorniuk O.

The article is devoted to the development of classification of company's financial potential. The main essential characteristics of the category "financial potential" are defined that allowed to formulate its essence. Classification of financial potential of the company is developed taking into account the existing approaches to the classification of the enterprise's potential and its financial resources, and also on the basis of the formulated essential characteristics of the company's financial potential. Characteristic of certain types of company's financial potential described in accordance with proposed classification features.

Keywords: *potential of the company, financial potential of the company, company's financial potential classification, potential of own financial resources formation, potential of borrowed financial resources formation.*

Постановка проблеми. Наукові дослідження, присвячені проблемам фінансового забезпечення діяльності підприємств, не втрачають своєї актуальності за будь-якого стану економічних відносин в країні і в світі. За умов ускладнення економічної ситуації вони набувають ще більшої актуальності, оскільки суб'єкти господарювання вимушені шукати нові форми і методи управління фінансовими потоками, які не тільки допомагають утримати конкурентні позиції, але й спрямовані на забезпечення розвитку підприємства в стратегічній перспективі. Одним з найбільш актуальних пріоритетів стратегічного розвитку підприємств на сьогоднішній день є формування та якомога повна реалізація його фінансового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням тлумачення сутності потенціалу підприємства в цілому та його фінансового потенціалу, зокрема, присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких слід виділити наукові розробки Н.С. Краснокутської, О.С. Федоніна, І.М. Репіної, О.І. Олексюк, Б.Є. Бачевського та інших. Майже всі науковці, які досліджують проблеми формування та реалізації потенціалу підприємств, класифікують його за різними ознаками і систематизують склад його елементів. Але питання класифікації фінансового потенціалу на сьогоднішній день залишається недослідженим. Окремі спроби класифікувати дане поняття зустрічається у працях І.В. Сименка та Г.О. Хом'якової. Але, на наш погляд, ці класифікації не відображають весь спектр можливих взаємозв'язків і відносин, що виникають під час формування та реалізації фінансового потенціалу підприємства, та його основних сутнісних характеристик.

Мета статті. Метою дослідження є розробка класифікації фінансового потенціалу підприємства на основі

дослідження класифікацій таких базових понять, як потенціал та фінансові ресурси підприємства, та з урахуванням основних сутнісних характеристик економічної категорії «фінансовий потенціал».

Виклад основного матеріалу. Класифікація є не тільки одним з елементів методології науки, але й одним із найважливіших інструментів управління окремими явищами і процесами на підприємстві. Для того, щоб краще зрозуміти природу явища, створити систему знань про нього, його необхідно розділити на види із виділенням певних особливостей тієї чи іншої групи. Класифікація (систематизація) сприяє руху науки або галузі техніки із ступеня емпіричного накопичення знань на рівень теоретичного синтезу, системного підходу. В практичній діяльності класифікація допомагає визначитися із методами управління явищами та процесами.

У Великій Радянській Енциклопедії поняття «класифікація» трактується як система супідрядних понять (класів об'єктів) якої-небудь області знання або діяльності людини, яка часто представлена у вигляді різних по формі схем (таблиць) і використовується як засіб для встановлення зв'язків між цими поняттями та класами об'єктів, а також для точного орієнтування у множині понять чи відповідних об'єктів [1]. Оскільки останнім часом кількість досліджень з теорії потенціалу взагалі і з теорії фінансового потенціалу, зокрема, суттєво зросла, виникає необхідність класифікувати дане поняття з метою теоретичного осмислення множини існуючих підходів та формулювання не досліджених раніше закономірностей.

Перш за все, відмітимо, що в економічній літературі погляди щодо трактування поняття «фінансовий потенціал» суттєво різняться. Традиційно, фінансовому потенціалу приділяється увага як структурному елементу потенціалу в цілому. Науковці у своїх поглядах поділяються на прихильників ресурсної концепції фінансового потенціалу (А.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк, І.Т. Балабанов, Р.Г. Брейлі, С.Т. Майерс, Ю. Брігхем) та його результатної концепції (Є.В. Лапін, Н.С. Краснокутська).

Ми пропонуємо при визначенні поняття «фінансовий потенціал підприємства» спиратися на такі його основні сутнісні характеристики:

1) Фінансовий потенціал є самостійною економічною категорією, яка має тісні зв'язки з іншими економічними категоріями, але характеризується індивідуальними властивостями і дає підстави для систематизації специфічних знань в області економічного управління підприємством.

2) Основою фінансового потенціалу підприємства виступає сукупність його фінансових ресурсів, як власних, так і позикових, які формуються із внутрішніх та зовнішніх по відношенню до підприємства джерел.

3) Сферою реалізації фінансового потенціалу підприємства є його фінансова діяльність, яка невідривно пов'язана із його операційною та фінансовою діяльністю, має підпорядкований характер по відношенню до операційної діяльності та полягає у мобілізації підприємством фінансових ресурсів у визначених для реалізації певних задач діяльності обсягах.

4) Фінансовий потенціал визначається можливостями підприємства, як його носія, залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси, які, в свою чергу, визначаються рядом об'єктивних та суб'єктивних чинників. При цьому основою суб'єктивних чинників виступають знання та уміння фінансових менеджерів (знання методів фінансування господарської діяльності, уміння застосовувати відповідні знання з метою вибору найефективніших систем та методів фінансування).

5) Фінансовий потенціал підприємства є динамічною функцією, орієнтованою на досягнення певного стану об'єкта (носія потенціалу) в майбутньому за певних зовнішніх та внутрішніх умов його функціонування. Основною задачею формування фінансового потенціалу підприємства може розглядатися забезпечення фінансування його майбутнього розвитку.

6) Фінансовий потенціал підприємства забезпечує досягнення стратегічних і тактичних цілей його діяльності, які в значній мірі визначають цільові джерела формування фінансових ресурсів у необхідному обсязі.

7) Реалізація фінансового потенціалу підприємства тісно пов'язана із фактором ризику і має суттєвий вплив на рівень його фінансової рівноваги. Це обумовлюється тим, що формування фінансових ресурсів визначає певні значення показників структури капіталу, його середньозваженої вартості, а в процесі використання фінансових ресурсів фактор ризику суттєво впливає на результати тих господарських операцій, для здійснення яких ці ресурси було сформовано.

Із врахуванням вищевикладених сутнісних характеристик фінансового потенціалу підприємства його визначення може бути сформульовано наступним чином: «Фінансовий потенціал підприємства являє собою комплексну характеристику системи управління його фінансовою діяльністю, яка виражається у можливостях формування необхідного обсягу фінансових ресурсів із різних джерел, ефективного їх розподілу та використання з метою забезпечення тактичних і стратегічних задач фінансування майбутнього розвитку підприємства з урахуванням фактору ризику».

Для розробки класифікації видів фінансового потенціалу підприємства перш за все проведемо дослідження вже існуючих в економічній літературі підходів. Не дивлячись на множину спроб охарактеризувати сутність фінансового потенціалу, варіантів його класифікації в дослідженнях економістів зовсім небагато. І.В. Сименко пропонує класифікувати фінансовий потенціал підприємства на основі застосування чотирьох класифікаційних ознак [2]: 1) в залежності від життєвого циклу (стартовий; поточний); 2) в залежності від фінансових ресурсів, що є в наявності (високий; достатній; дефіцитний; критичний); 3) в залежності від здатності змінюватися (змінний; фіксований); в залежності від форми ризику (із довгостроковою формою ризику; із короткостроковою формою ризику; із комплексною формою ризику).

Підходячи критично до вищенаведеної класифікації, відмітимо, в першу чергу, наявність фінансових ресурсів в її основі, а саме, таку їх характеристику як рівень достатності. Цілком погоджуємося із тим, що класифікація фінансового потенціалу підприємства має спиратися на ресурсну складову, оскільки саме ресурсний підхід при визначенні фінансового потенціалу є домінуючим. Однак, на нашу думку, рівень достатності фінансових ресурсів не є єдиною їх характеристикою, яку необхідно врахувати під час класифікації фінансового потенціалу. Їх поділ на власні та позикові ресурси було б логічно і доцільно взяти до уваги, враховуючи особливості обох

видів, їх переваги та недоліки, які обумовлюють різний рівень можливостей підприємства щодо їх залучення. Що стосується стадій життєвого циклу підприємства, то недостатньо, пропонуючи таку класифікаційну ознаку, обмежуватися лише стартовим потенціалом (який має місце на етапі створення підприємства відповідно до [2]) та поточним (який має місце в процесі подальшого функціонування підприємства). Відомо, що стадії життєвого циклу підприємства, яких в сучасній економічній літературі пропонується виділяти від трьох до десяти [4], в більшості випадків можуть бути стандартизовані в чотири основні стадії (народження, зростання, стабільність, занепад), визначають суттєві відмінності в стратегічних пріоритетах діяльності і можливостях залучення фінансових ресурсів. Таким чином, виділення лише двох стадій вважаємо недостатнім для характеристики різних видів фінансового потенціалу підприємства на основі наведеної класифікаційної ознаки. Щодо такої класифікаційної ознаки як здатність змінюватися, вважаємо недоцільним її виділення взагалі, оскільки фінансовий потенціал підприємства як його інтегральна характеристика апріорі не може бути незмінним. Безумовно, він змінюється, і це відбувається під впливом цілої сукупності факторів внутрішнього та зовнішнього характеру.

Зовсім інший підхід до класифікації фінансового потенціалу пропонують Г.О. Хом'якова та О.Г. Кайгородов [3]. Перш за все, необхідно відмітити, що науковці розглядають сутність та класифікацію фінансового потенціалу економічної системи, одним із видових проявів якої є підприємство. Це відбивається на специфіці класифікаційних ознак, запропонованих дослідниками, на думку яких класифікувати фінансовий потенціал економічної системи необхідно за трьома основними ознаками та двома другорядними. При цьому основними ознаками є наступні:

1) За приналежністю фінансових ресурсів, що формують фінансовий потенціал підприємства. Розрізняють власний фінансовий потенціал та залучений фінансовий потенціал. Ця класифікаційна ознака є цілком прийнятною для підприємства як елемента економічної системи. Але, на наш погляд, некоректним є поділ фінансових ресурсів на власні та залучені (хоча така точка зору є досить розповсюдженою в літературі). Адже власні фінансові ресурси підприємство також залучає, а, отже, правомірно говорити про те, що вони також є залученими. Більш коректним з цієї точки зору є поділ фінансових ресурсів на власні та позикові. Однак, сумнівним також є присвоєння фінансовому потенціалу підприємства таких характеристик як власний та позиковий потенціал. На наш погляд, з позиції права власності на фінансові ресурси, що залучаються підприємством, доцільно виділяти потенціал залучення власних фінансових ресурсів та потенціал залучення позикових фінансових ресурсів.

2) За рівнем ієрархії економічної системи, що забезпечується: фінансовий потенціал економічної системи мікрорівня (корпорації, підприємства, філіалу, фінансово-самостійного підрозділу компанії); фінансовий потенціал економічної системи мезорівня (регіону, галузі, кластеру); фінансовий потенціал економічної системи макрорівня (країни чи об'єднання країн). Така класифікаційна ознака є специфічною для економічної системи в цілому, але не розглядається по відношенню до підприємства як її елемента.

3) В залежності від часового періоду, що вивчається: фінансовий потенціал, який є в наявності; перспективний фінансовий потенціал. В свою чергу фінансовий потенціал, який є в наявності, автори пропонують поділяти на використовуваний та невикористовуваний за ступенем його використання, а невикористовуваний фінансовий потенціал, який є в наявності, – на резервний і той, що не приносить користі – в залежності від характеру причин невикористання. Така класифікаційна ознака є достатньо розповсюдженою в аспекті класифікації потенціалу підприємства в цілому. Її пропонують застосовувати Н.С. Краснокутська, В.Б. Іванов, В.І. Хомяков та інші дослідники. При цьому в більшості випадків вчені відповідну класифікаційну ознаку пропонують в редакції «за мірою (ступенем) реалізації» (Н.С. Краснокутська, В.Б. Іванов, О.С. Федонін) або «за рівнем використання» (В.І. Хомяков). І при цьому виділяють такі види потенціалу як: фактичний (досягнутий, реалізований) та перспективний (вектор розвитку).

Пропонуємо для побудови класифікації фінансового потенціалу підприємства розглянути класифікації складових цієї категорії – потенціалу підприємства в цілому та фінансових ресурсів підприємства.

Візьмемо за основу класифікацію потенціалу, яку пропонують О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк [4], а також В.Б. Іванов [5]. Автори виділяють вісім ознак, за якими потенціал підприємства класифікується наступним чином: 1) за рівнем абстрагованості (потенціал людства, природний, економічний, соціокультурний, психофізіологічний); 2) залежно від рівня агрегованості оцінки (потенціал світового господарства, національної економіки, галузевий, регіональний, територіальний, добровільних об'єднань, підприємств, структурних підрозділів, операційних (виробничих) дільниць та окремих робочих місць); 3) за галузевою ознакою (промисловий, транспортно-комунікаційний, науковий, будівельний, сільськогосподарський, сфери обслуговування тощо); 4) за елементним складом (потенціал основних виробничих фондів (засобів); потенціал оборотних фондів (засобів), земельний, інформаційний, технологічний, кадровий (трудовий) тощо); 5) за спектром урахованих можливостей (внутрішньосистемний, зовнішній (ринковий)); 6) за функціональною сферою виникнення (виробничий, маркетинговий, фінансовий, науково-технічний, інфраструктурний та ін.); 7) з огляду на спрямованість діяльності підприємства (експортний, імпортний); 8) за мірою реалізації потенціалу (фактичний (досягнутий, реалізований), перспективний (вектор розвитку)).

Вважаємо за доцільне відмітити те, що дана класифікація представлена як класифікація потенціалу взагалі, але деякі її класифікаційні ознаки стосуються тільки потенціалу підприємства (елементний склад, функціональна сфера виникнення). Якщо говорити про категорію «потенціал» в її широкоаспектному розумінні, наведена класифікація не охоплює всі сфери прояву потенціалу, якщо ж розглядати тільки потенціал підприємства, то, навпаки, така класифікація виходить за межі підприємства. Для її використання при класифікації фінансового потенціалу підприємства вбачаємо за доцільне взяти за основу такі класифікаційні ознаки як: за спектром урахованих можливостей і за мірою реалізації потенціалу.

Н.С. Краснокутська, крім вищенаведених ознак, пропонує застосовувати таку, як об'єкт дослідження, виділяючи ресурсну та результатну концепції потенціалу підприємства [6]. Таку позицію вважаємо доволі дискусійною, оскільки, з одного боку, дійсно, прихильність до тієї чи іншої теорії потенціалу визначає специфіку методичних підходів до його оцінювання та управління ним. З іншого боку, класифікаційна ознака об'єкта – це його властивість чи характеристика, основа для ділення, якою не можна вважати наявність різних підходів до визначення категорії «потенціал». В іншій своїй роботі Н.С. Краснокутська наводить такі класифікаційні ознаки потенціалу підприємства, як «за цілями формування» (потенціал функціонування, потенціал стійкого зростання, потенціал розвитку, захисний потенціал (антикризовий); «за ступенем ідентифікації» (ідентифікований, латентний); «за цілями реалізації» (поточний, стратегічний) [7]. Цілком погоджуємося із позицією автора щодо виділення таких класифікаційних ознак, вважаємо їх досить важливими з позиції стратегічного управління потенціалом підприємства.

Другим важливим об'єктом класифікації, який необхідно взяти до уваги для обґрунтування класифікації фінансового потенціалу підприємства є фінансові ресурси як його базовий елемент. Найбільш повний, на нашу думку, варіант класифікації фінансових ресурсів, що формуються та використовуються підприємством в процесі господарської діяльності, запропонував, І.О. Бланк [8]. Вчений пропонує класифікувати фінансові ресурси за тринадцятьма ознаками, які, в свою чергу, згруповані у два блоки: 1) за джерелами та формами залучення; 2) за характером та напрямом використання. Перший блок класифікаційних ознак передбачає поділ фінансових ресурсів (ФР) підприємства за: 1) титулом власності (власні та позикові ФР); 2) групою джерел залучення по відношенню до підприємства (ФР, що залучаються із внутрішніх джерел; ФР, що залучаються із зовнішніх джерел); 3) національною приналежністю власників капіталу (ФР, що залучаються з національних джерел; ФР, що залучаються із зарубіжних джерел); 4) часовим періодом залучення (ФР, що залучаються на короткостроковий період; ФР, що залучаються на довгостроковий детермінований період; ФР, що залучаються на недермінований період); 5) формою власності капіталу (ФР, що формуються за рахунок приватного капіталу; ФР, що формуються за рахунок державного капіталу); 6) формою акумулювання (ФР, що акумулюються у формі цільових фінансових резервів; ФР, що акумулюються у вільній формі). Другий блок класифікаційних ознак передбачає поділ ФР підприємства за: 1) напрямом господарського використання (ФР, що спрямовуються на споживання; ФР, що спрямовуються на заміщення; ФР, що спрямовуються на накопичення); 2) видом господарської діяльності підприємства (ФР, що використовуються в операційній діяльності; ФР, що використовуються в інвестиційній діяльності;, ФР, що використовуються в інших видах господарської діяльності підприємства); 3) характером цілей підприємства, які реалізуються (ФР, що використовуються для реалізації оперативних цілей господарської діяльності; ФР, що використовуються для реалізації поточних цілей господарської діяльності; ФР, що використовуються для реалізації стратегічних цілей господарської діяльності); 4) рівнем господарського управління підприємством (ФР, що спрямовуються на фінансування загальногосподарських потреб підприємства; ФР, що спрямовуються на фінансування діяльності окремих структурних підрозділів («центрів відповідальності»); ФР, що спрямовуються на фінансування окремих господарських операцій); 5) характером використання ФР у часі (ФР, що використовуються у детерміновані строки планового періоду; ФР, що використовуються у недерміновані строки планового періоду; ФР, зарезервовані до використання за межами планового періоду); 6) рівнем ризику господарських операцій (ФР, що використовуються у безризикових господарських операціях; ФР, що використовуються у низькоризикових господарських операціях; ФР, що використовуються у високоризикових господарських операціях); 7) повнотою використання розподілених ФР у передбачені терміни (розподілені ФР, повністю використані у передбачені терміни;, розподілені ФР, неповністю використані у передбачені терміни; розподілені ФР, повністю не використані у передбачені терміни).

На основі вищевикладеного, з урахуванням доцільності використання класифікаційних ознак, які використовуються для класифікації потенціалу підприємства та його фінансових ресурсів, додаючи нові, раніше не використовувані класифікаційні ознаки, які відображають специфічні сутнісні характеристики фінансового потенціалу підприємства, пропонуємо класифікувати дану економічну категорію наступним чином:

1. За титулом власності на фінансові ресурси, що залучаються:

– *потенціал залучення власних фінансових ресурсів.* Власні фінансові ресурси характеризуються обсягом коштів, що залучаються в діяльність підприємства, і належать йому на правах власності. Та частина з них, яка передбачена для використання у сфері накопичення (капіталізації), забезпечує формування власного капіталу підприємства. Можливості формування власних фінансових ресурсів підприємства обумовлені ефективністю господарської діяльності, перспективами зростання добробуту власників, а, отже, і вартості підприємства, а доцільність – врахуванням переваг та недоліків, якими характеризуються власні фінансові ресурси як джерело фінансування діяльності підприємства;

– *потенціал залучення позикових фінансових ресурсів.* Позикові фінансові ресурси залучаються в діяльність підприємства на основі таких основних принципів, як поверненість, платність, строковість. Можливість залучення даної групи ресурсів обумовлюється багатьма вимогами, які висувають до підприємства кредитори, основними серед яких є достатній рівень фінансової стійкості, платоспроможності, ефективності запланованого використання відповідних ресурсів, які в комплексі формують таку характеристику діяльності підприємства як кредитоспроможність.

2. За джерелами залучення фінансових ресурсів по відношенню до підприємства:

– *потенціал залучення фінансових ресурсів із внутрішніх джерел.* Основними внутрішніми джерелами формування власних фінансових ресурсів підприємства є чистий прибуток і амортизація (той їх обсяг, який заплановано до отримання в плановому періоді), а також обсяг залишку коштів резервного капіталу та нерозподіленого прибутку на початок періоду, пози-

кових фінансових ресурсів – залишок коштів забезпечення майбутніх витрат та платежів, приріст середнього залишку поточних зобов'язань по розрахунках у плановому періоді;

– *потенціал залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел.* Такими джерелами для залучення власних фінансових ресурсів підприємством є обсяг коштів від додаткової емісії акцій або додаткового продажу паїв, для залучення позикових фінансових ресурсів – весь спектр форм та видів кредитів (довгострокових, короткострокових, банківського, товарного, фінансового лізингу, облігаційної позики), які планує залучити підприємство для фінансування окремих цілей і задач свого розвитку, а також залишок коштів доходів майбутніх періодів.

3. За видом господарської діяльності підприємства, для фінансування якої залучаються фінансові ресурси:

– *потенціал фінансування операційної діяльності.* Операційна діяльність є головним компонентом всієї господарської діяльності підприємства, з метою її здійснення підприємство створюється і функціонує. Від її здійснення підприємство отримує основну частину надходжень. Характер операційної діяльності залежить від специфіки виду економічної діяльності (галузі), до якої підприємство належить. Таким чином, задачі фінансування операційної діяльності є пріоритетними в системі фінансування господарської діяльності підприємства в цілому, що необхідно враховувати в процесі формування та використання його фінансового потенціалу;

– *потенціал фінансування інвестиційної діяльності.* Інвестиційна діяльність підприємства є сферою реалізації управлінських рішень, пов'язаних із вкладенням капіталу в різні об'єкти та інструменти з метою отримання економічного або позаекономічного ефекту. Як зазначається в [9], інвестиції є найбільш активною формою залучення капіталу до економічного процесу. Але не весь обсяг капіталу, а, отже, і фінансових ресурсів, інвестується. Ту їх частину, яка залучається для інвестування, в економічній літературі називають інвестиційними ресурсами. Оскільки інвестиційна діяльність носить підпорядкований характер по відношенню до операційної діяльності, цілі залучення і використання інвестиційних ресурсів мають бути інтегрованими в стратегію розвитку підприємства. В той же час, слід враховувати те, що ефективність здійснення інвестиційної діяльності визначає темпи розвитку його операційної діяльності;

– *потенціал фінансування інших видів діяльності.* Всі інші види діяльності підприємства, які не є операційною та інвестиційною діяльністю, здійснюються, виходячи зі спектру його функціональних потреб та можливостей. Вони можуть виділятися в окремі види діяльності, якщо їх супроводжують значні фінансові потоки, але так чи інакше, є частиною операційної або фінансової діяльності підприємства. Мова йде про маркетингову, інноваційну, логістичну діяльність, діяльність з управління персоналом тощо.

4. За характером цілей господарської діяльності підприємства, для реалізації яких залучаються фінансові ресурси:

– *стратегічний фінансовий потенціал.* Характеризує можливості підприємства залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси для реалізації стратегічних цілей його розвитку. Враховуючи довгострокову перспективу розробки стратегічних цілей, під стратегічним фінансовим потенціалом підприємства розуміємо його можливість фінансувати діяльність через залучення довгострокових фінансових ресурсів (власних та довгострокових позикових);

– *поточний фінансовий потенціал.* Характеризує можливості підприємства залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси для досягнення цілей поточної діяльності (в межах одного року).

– *оперативний фінансовий потенціал.* Характеризує можливості підприємства залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси для досягнення оперативних цілей (в межах кварталу, місяця, декади).

5. За рівнем ієрархії управління підприємством:

– *фінансовий потенціал підприємства в цілому.* На такому рівні ієрархії управління фінансовий потенціал визначається на основі стратегічних, оперативний і тактичних планів діяльності підприємства в цілому.

– *фінансовий потенціал окремого бізнес-процесу.* М. Портер і В. Мілар трактують бізнес процеси «як комплекс видів діяльності, які визначаються точками «входу» і «виходу» та використовують організаційні ресурси з метою створення цінності товарів/послуг для споживача» [9]. Дослідження М. Портера з проблематики бізнес-процесів дозволяють сформулювати висновок відносно того, що кожне підприємство є унікальним з точки зору сукупності бізнес-процесів, які складають його діяльність і спрямовані на формування результатів діяльності та цінності. До переліку типових бізнес-процесів підприємства, розробленого Американським центром продуктивності та якості (American Productivity&Quality Center, *APQC*), входять 13 їх видів, які, в свою чергу, поділяються на підвиди одного-двох порядків [7]. Кожен з таких бізнес-процесів потребує ресурсів для генерування результату. Саме з цієї точки зору пропонуємо ввести поняття «фінансовий потенціал бізнес-процесу».

– *фінансовий потенціал окремого проекту.* В кожен момент діяльності підприємство реалізує один або декілька проектів. При цьому мова може йти про інвестиційний проект як про «документально оформлений прояв інвестиційної ініціативи господарюючого суб'єкта, який передбачає вкладення капіталу у певний об'єкт реального інвестування, спрямованої на реалізацію детермінованих у часі певних інвестиційних цілей та отримання планових конкретних результатів» [10]. Або діяльність підприємства можна розглядати як сукупність проектів, що реалізуються, характеризуються різним змістом, цільовою спрямованістю, складом і обсягом необхідних ресурсів тощо.

– *фінансовий потенціал окремого управлінського рішення.* Таке рішення може прийматися в рамках реалізації інвестиційного проекту, окремого бізнес-процесу, здійснення поточної діяльності, але його прийняття потребує залучення додаткових фінансових ресурсів і спрямовано на отримання конкретного ефекту. Оцінюючи можливості залучення фінансових ресурсів в такій ситуації доцільно говорити про фінансовий потенціал окремого управлінського рішення.

6. За спрямованістю розвитку діяльності підприємства:

– *фінансовий потенціал розвитку.* Характеризує можливості підприємства щодо залучення та ефективного використання фінансових ресурсів для реалізації

проектів, що спрямовані на розширене відтворення господарської діяльності підприємства, забезпечуючи зростання її обсягів.

– *фінансовий потенціал реновацій.* Характеризує можливості підприємства залучати і використовувати фінансові ресурси для фінансування простого відтворення основних засобів та нематеріальних активів. Джерелом такого фінансування є створюваний на підприємстві амортизаційний фонд, відрахування коштів до якого відбувається в результаті реалізації продукції. Недостатній рівень реалізації фінансового потенціалу реновацій може свідчити про використання коштів амортизаційного фонду не за призначенням, наслідком чого може бути нестача коштів для фінансування простого відтворення, що призводить до зменшення вартості основних засобів та нематеріальних активів, наслідком чого є перехід до звуженого типу відтворювального процесу.

– *антикризовий фінансовий потенціал.* Характеризує можливості підприємства залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси, спрямовані на фінансування програми антикризового управління підприємством.

– *фінансовий потенціал санації.* Характеризує можливості підприємствам залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси, спрямовані на фінансування плану санації.

7. За ступенем реалізації:

– *фактичний фінансовий потенціал.* В більшості досліджень з проблематики потенціалу підприємства його фактичний потенціал характеризують як поточний, реалізований, досягнений у даний момент часу [6]. Або такий, що відображає максимальну величину фінансовий ресурсів, які можна мобілізувати для фінансування відтворювальних процесів у фактичних умовах функціонування фінансової підсистеми [3]. Тобто оцінка можливостей і компетенцій підприємства щодо залучення та використання фінансових ресурсів відбувається на поточний момент часу з урахуванням досягнутого рівня розвитку підприємства.

– *перспективний фінансовий потенціал.* Характеризується можливістю залучення фінансових ресурсів підприємством у майбутньому періоді (довгостроковому чи короткостроковому) з урахуванням перспектив діяльності і реалізації резервів зростання її ефективності.

8. За методом оцінки. В наукових працях дослідників з проблем управління потенціалом підприємства чітко простежується розмежування двох напрямів (сфер, цілей) дослідження – формування потенціалу та реалізація потенціалу. У зв'язку з цим пропонуємо поділяти фінансовий потенціал на:

– *сформований фінансовий потенціал.* Цільовою величиною дослідження в даному випадку є встановлення величини наявного фінансового потенціалу, його достатності для досягнення цілей розвитку, а також виявлення його системних властивостей і характеру розвитку.

– *використаний (реалізований) фінансовий потенціал.* Як зазначає Н.С. Краснокутська, на понятійному рівні «реалізація потенціалу» являє собою процес перетворення потенціалу в конкретні та вимірювані результати [7]. З цієї точки зору реалізований фінансовий потенціал підприємства необхідно порівнювати із сформованим на предмет рівня відповідності, а також оцінювати рівень результативності та ефективності реалізації фінансового потенціалу.

Висновки. Фінансовий потенціал підприємства є складною системою взаємовідносин, що вимагає їх упорядкування та класифікації фінансового потенціалу за рядом ознак. Такими основними ознаками є: титул власності на фінансові ресурси; джерела залучення фінансових ресурсів по відношенню до підприємства; вид господарської діяльності, для фінансування якої залучаються фінансові ресурси; характер цілей господарської діяльності, для фінансування якої залучаються фінансові ресурси; рівень ієрархії управління підприємством; спрямованість розвитку діяльності підприємства; ступінь реалізації фінансового потенціалу; метод оцінки фінансового потенціалу.

Перспективами досліджень у даному напрямі є систематизація елементів фінансового потенціалу підприємства та розробка методичних підходів до його оцінювання.

1. Большая Советская Энциклопедия. URL: http://bse.sci-lib.com/article061746.html

2. Сименко І.В. Аналіз фінансово-економічного потенціалу підприємства : навч. посіб. / І.В. Сименко. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2004. – 145 с.

3. Хомякова А.А., Кайгородов А.Г. Финансовый потенциал экономической системы: содержание и классификация // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление государством. – 2013. – № 4 (18). – С. 3-7.

4. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. – Вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2006 – 316 с.

5. Іванов В.Б., Кохась О.М., Хмелевський С.М. Потенціал підприємства : науково-метод. посіб. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.

6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

7. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства : теорія та методологія дослідження : монографія. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 247 с.

8. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – М. : Издательство «Омега-Л» : ООО «Эльга», 2010. – 768 с. – (Библиотека финансового менеджера ; вып. 19).

9. Porter M. E. How Information Gives You Competitive Advantage / M.E. Porter, V.E. Millar // Harvard Business Review. 1985. № 85 (July – August). P. 149.

10. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т.1. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 672 с.

E-mail: elena_kk@i.ua

УДК 332.13;338.49

Панасюк В.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет

МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

На теоретико-методологічній платформі розглянуто комплекс взаємодоповнюючих заходів стосовно реалізації пріоритетних напрямів соціальної інфраструктури регіону. Це забезпечить в подальшому гармонізацію її розвитку, стабільність та зміцнення ресурсного потенціалу з виявленням резервних можливостей подальшого поступального розвитку. Базуючись на комплексі передумов та факторів, принципах обґрунтування пріоритетів соціального розвитку регіону, проведено узагальнену типологію критеріїв оцінки пріоритетних напрямів даного розвитку. Різноманітність критеріїв первинного розвитку підсистем соціальної інфраструктури дає можливість здійснення їх типології як найважливішої ознаки, на основі якої проводиться оцінка різних видів соціальних процесів та їх класифікація, типологія відповідно до принципи підпорядкування.

Ключові слова: *регіон, ресурсний потенціал, соціальна інфраструктура, розвиток, критерії, методи оцінки, принципи, пріоритети.*

МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Панасюк В.М.

На теоретико-методологической платформе рассмотрен комплекс взаимодополняющих мероприятий по реализации приоритетных направлений социальной инфраструктуры региона. Это обеспечит в дальнейшем гармонизацию ее развития, стабильности и укрепления ресурсного потенциала с выявлением резервных возможностей дальнейшего поступательного развития. Основываясь на комплексе предпосылок и факторов, принципах обоснования приоритетов социального развития региона, проведено обобщенную типологию критериев оценки приоритетных направлений данного развития. Разнообразие критериев первичного развития подсистем социальной инфраструктуры дает возможность осуществления их типологии как важнейшего признака, на основе которой проводится оценка различных видов социальных процессов и их классификация, типология согласно принципы подчинения.

Ключевые слова: *регион, ресурсный потенциал, социальная инфраструктура, развитие, критерии, методы оценки, принципы, приоритеты.*

METHODOLOGY OF ANALYSIS OF RESOURCE CAPACITY FOR ENSURING SOCIAL DEVELOPMENT OF THE REGION

Panasyuk V.

The theoretical and methodological platform considers a complex of complementary measures in relation to the implementation of priority directions of the social infrastructure of the region, which in the future will ensure the harmonization of its development, stability and strengthening of the resource potential with the identification of reserve opportunities for further sustainable development. Based on a set of preconditions and factors, the principles of justification of the priorities of social development of the region, a generalized typology of criteria for assessing the priority directions of this development has been conducted. The variety of criteria for the primary development of subsystems of social infrastructure makes it possible to implement their typology as an essential feature on the basis of which the evaluation of various types of social processes and their classification, typology in accordance with the principles of subordination.

Keywords: *region, resource potential, social infrastructure, development, criteria, methods of evaluation, principles, priorities.*

Постановка проблеми. Важливою умовою подолання наявних структурних диспропорцій та розбалансованості соціально-економічного розвитку країни, підвищення рівня конкурентоспроможності економіки та якості життя соціуму є пошук і впровадження нових прогресивних підходів узгодження та здійснення політики ефективного соціального розвитку, а також розробка адекватних механізмів її реалізації на основі обґрунтування виважених пріоритетів формування та функціонування соціальної інфраструктури. Саме ефективна діяльність основних сфер соціальної інфраструктури регіону забезпечує збалансований і пропорційний соціальний розвиток як процесу якісного покращення рівня життя із врахуванням таких складових – соціально-економічного розвитку, соціального забезпечення та соціально-екологічної напруги. Ефективність такого розвитку, виходячи із цілей і результатів, можна розуміти як досягнення загального добро-

буту на основі економічного зростання та постійного підвищення людського потенціалу в регіонах за умов економічної свободи та конкурентного середовища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Становлення соціально-орієнтованої моделі національної та регіональної економіки розкритті в працях

О.М. Алимова, О.І. Амоші, С.І. Бандура, М.П. Бутка, В.М. Геєця, Б.М. Данилишина, Л.В. Дейнеко, М.І. Долішного, С.І. Дорогунцова, Ф.М. Заставного, Б.А. Гаєвського, Т.А. Заяць, О.А. Єпіфанова, В.І. Куценко, В.Є. Коломійцева, В.І. Кравченка, В.Г. Кременя, Ю.П. Лебединського, А.С. Лисецького, О.М. Паламарчука, В.І. Пили, М.І. Чумаченка, Л.Г. Чернюк, М.І. Фащевського та ін.

Інтегратором та рушійною силою соціального розвитку, як відмічають вчені, є соціальна інфраструктура, яка відображає суспільні процеси і явища, забезпечує підвищення якості умов життєдіяльності населення регіону в контексті соціальної політики. Масштаби та напрями, функціональні орієнтири соціального розвитку тісно взаємопов'язані із суспільними пріоритетами та їх критеріальною характеристикою [1, с. 117]. В світлі цього важливим в методологічному плані є вибір виважених пріоритетів розвитку соціальної інфраструктури, типологія критеріїв їх оцінки для порівняльного аналізу як основи розробки парадигми та стратегії розвитку її основних підсистем з виокремленням та окресленням принципово нових підходів дослідження.

Мета статті. На теоретико-методологічній платформі провести типологію критеріїв для оцінки суспільних пріоритетів та їх порівняльний аналіз у контексті соціально-економічного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу. Намагання переосмислити загальні тенденції розвитку світової цивілізації та розв'язати протиріччя, які значно загострилися та дають виклик не тільки сьогоденню, а й визначають можливості поступального прогресу в майбутньому і власне є вимогою часу, виносять на порядок денний питання забезпечення соціального розвитку не лише окремих територій чи країн, а фактично всієї світової спільноти, що говорить про глобальність цих питань.

Змінюється характер, умови та фактори світових економічних відносин, з'являються нові виклики державному управлінню, здійсненню соціальної політики по забезпеченню соціального розвитку в регіонах. Суттєво зростає роль гуманітарного фактору у забезпеченні соціального зростання, розширюється соціальна інфраструктура, що забезпечує капіталізацію людських ресурсів. Соціальна політика все більше набуває характеру середовища, трансформуючись в так званий соціальний розвиток.

В полі зору соціальної політики регіону знаходяться процеси і форми організації життя людей і суспільного виробництва стосовно умов праці, побуту, відпочинку людини, розвитку особистості взагалі [2, с. 81]. Соціальні відмінності в житті населення значні, звідси пошук шляхів вирівнювання рівнів життя між різними регіонами і типами поселень, а також загальне поліпшення якості соціального середовища, що складає сутність соціальної політики.

Так як межі в суспільстві умовні, то об'єкти і процеси, що мають відношення до соціальної політики, потребують інтегрального підходу, включаючи економічні, екологічні, регіональні та інші оцінки.

Структурування регіональної політики залежить від критеріїв, покладених в його основу. Розрізняють види:

1) по цілям (політика вирівнювання умов життя, максимальне використання наявних ресурсів);

2) по механізму (автоматичне – розподіл по формулі, проблемне – по спеціальним програмах, цільове – по регіонально конкретним);

3) по засобам (фінансові: кошти, пільги, штрафи ті ін.; адміністративні: дозволи, заборони; інфраструктури: будівництво доріг та ін.);

4) по адресі (регіональна влада, фірми і організації, окремі громадяни).

Цілі і задачі соціальної політики не співпадають і варіюють в достатньо широких межах. Але існують загальні, генеральні цілі для всіх країн:

– створення і зміцнення єдиного соціально-економічного простору,

– забезпечення економічних, соціальних, правових і організаційних основ державності відносно вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів;

– пріоритетний розвиток регіонів стратегічного значення;

– максимальне використання природних і інших власних ресурсів;

– попередження забруднення навколишнього середовища.

Соціальний розвиток в контексті соціальної політики та його внесок в суспільно-економічний прогрес поєднує виробництво вагомої частки ВРП, створення загальних умов суспільного відтворення, відображаючись в збереженні та зміцненні людського капіталу, формуванні соціально-гуманітарних та інноваційних умов і стимулів зростання. Метою такого розвитку є досягнення на основі оптимізації фізичних, інтелектуальних, професійних, культурних, кваліфікаційних, моральних характеристик людського капіталу та підтримка суспільної злагоди, отримання на базі доступності рівноправності благ та послуг соціального призначення, підвищення соціального захисту населення на основі пом'якшення негативних наслідків соціального розшарування і збіднення та безробіття.

Ефективний соціальний розвиток регіону знаходиться в нерозривному зв'язку з соціальною інфраструктурою регіону, яка виконуючи функції по задоволенню суспільних потреб, відображає соціальні відносини як частину суспільних відносин, що характеризує взаємовідносини різних груп людей та окремих індивідів за їх позицією в суспільстві, зокрема відносин розподілу матеріальних і духовних цінностей, здатних задовольняти потреби людей. Соціальна інфраструктура, виробляючи власні товари і надаючи послуги, організує споживання створених у матеріальному виробництві благ [3, с. 143].

Складна за структурою й значна за масштабами система соціальної інфраструктури, сполучення її галузевих, територіальних та управлінських характеристик, що відображають різні аспекти суспільної діяльності з виробництва, розподілу і споживання матеріальних та нематеріальних благ й послуг соціального призначення в системі суспільного поділу праці, обумовлюють доцільність обґрунтування системи пріоритетів її розвитку відповідної виваженості з врахуванням критеріальних ознак.

По своїй суті критерій – це показник, на основі якого формується оцінка якості економічного об'єкту, процесу, це вимірник такої оцінки. До його сутності додають ще такі положення як мірило оцінки, класифікація. Виокремлюючи критерій ефективності, що характеризує рівень ефективності системи та критерій оптимальності, одержуємо ознаку, по якій функціонування системи визнається найкращим із можливих варіантів, наближенням її до оптимального стану. Критерій оптимальності стосовно конкретних економічних рішень – це кількісний або порядковий показник, що відображає граничну міру економічної ефективності господарського рішення, яке приймається, для порівняння оцінки можливих рішень і вибору найкращого. Цей критерій звичайно носить кількісний характер і застосовується для того, щоб якісну ознаку, що виражається відповідним співвідношенням «краще – гірше» перевести в кількісно визначене «більше-менше». Також можливим вираженням критерію оптимальності є шкала оцінок корисності, ранжування, переваг.

При виокремленні пріоритетів соціальної інфраструктури важливе використання і застосування критерію економічного прогресу як найважливішого сутнісного і якісного показника та показника зрушень в еволюції певної системи, які сприяють розвиткові потреб, інтересів і цілей людини, усіх її сутнісних сил.

Класифікацію предметів і явищ по подібності певних ознак можна ототожнити з типологією критеріїв, що застосовують для оцінки пріоритетних суспільних явищ. В її основі лежить науковий підхід, на основі якого проводиться розподіл, розмежування системи об'єктів, в даному випадку об'єктів соціальної інфраструктури, за допомогою узагальнення типу (або моделі). Тип, в свою чергу, це – форма, вид, взірець чого-небудь, володіючий істотними, якісними ознаками, модель чого-небудь. Типізація загалом, як і критеріїв зокрема, використовується для порівняльного вивчення істотних ознак, властивостей, зв'язку, функцій, відносин, рівня організації об'єктів інфраструктури. І основними логічними формами її вираження поряд з класифікацію, є систематика, таксономія. Як приклад, тип – є категорія людей чи предметів, об'єднаних певною спільністю рис чи ознак.

Що ж до поняття «пріоритет», то це, насамперед, переважаюче, найголовніше (перевага у відкритті, напрямі і т.д.), першочергове значення чого-небудь.

Враховуючи критеріальні ознаки можна виділити специфічні риси кожної сфери діяльності соціальної інфраструктури, в тому числі ті, які мають універсальний характер, а саме – відносна самостійність і незалежність господарюючих об'єктів, економічна зацікавленість, відповідальність, певний ризик. Якщо сильними сторонами можна визначити – конкретну господарську і соціальну потребу, адаптацію до потреб і умов ринку, значну ефективність, самостійність у прийнятті рішень, гнучкість системи управління, то слабкими сторонами треба визнати – залежність від кон'юнктури ринку, слабку підтримку держави, необхідність самофінансування, підвищену чутливість до негативних фінансових змін.

Основні класифікаційні критерії, за якими визначаються домінуючі, першочергові напрями розвитку соціальної інфраструктури регіону, її пріоритети в нових умовах господарювання, це:

– критерії відповідності сучасним світовим тенденціям розвитку постіндустріального суспільства;

– критерії відповідності поточній конкурентоспроможності галузі чи сфери;

– критерії відповідності інноваційності середовища.

Враховуючи комплекс критеріїв кількісного і якісного характеру, їх взаємопов'язаність і взаємодоповнення, доцільним є визначення методів, заходів і інструментів виявлення пріоритетів розвитку соціальної інфраструктури, серед яких поряд з прогнозним моделювання вартим уваги є оперативне, тактичне та прогнозне планування.

Розвиток соціальної інфраструктури тісно пов'язаний з дією економічних законів, зокрема закону вартості, суспільного поділу праці, постійного зростання людських потреб, економії часу, частковим проявом дії яких є закономірності просторово-часового розвитку і функціонування складових соціальної інфраструктури, на базі яких формуються принципи.

У формуванні ефективного розвитку соціальної інфраструктури, формуванні та обґрунтуванні пріоритетних напрямів функціонування її основних сфер важлива роль належить виявленню та виокремленню принципів, врахування та базування на яких є невід'ємною складовою розробки стратегічних напрямів її діяльності.

Пріоритетність соціальної інфраструктури в умовах глобалізації та інтеграції, входження у світовий ринок господарювання потребує як врахування принципів загальноекономічного так і формулювання принципів специфічного характеру стосовно соціального розвитку.

Принципово нові підходи в розвитку соціальної інфраструктури регіону як комплексу підприємств, установ і закладів, покликаних створювати загальні умови життєдіяльності населення та функціонування суспільних відносин, проявляються у нерозривному зв'язку між розміщенням її об'єктів та дислокацією населення, їх територіальних спільностей, що обумовлює територіальну організацію соціальної інфраструктури на базі врахування і використання певного, конкретного для даної сфери, комплексу принципів. Варто, враховуючи сьогоденні виклики і ризики, ще раз наголосити на принципах соціальної орієнтації, системності і комплексності, збалансованості і пропорційності, оптимальності і ефективності та пріоритетності. Принцип соціальної орієнтації є основоположним серед усього комплексу принципів і визначає націленість на досягнення добробуту населення, стимулювання його соціальної активності та прагнення соціального прогресу. Принцип системності і комплексності передбачає взаємообумовлене сполучення виробництва та інфраструктури в межах регіональних систем, визначення пріоритетів, спектру взаємоузгоджених короткота довгострокових програм, збалансування тактичних та стратегічних пріоритетів розвитку соціальної сфери. Принцип збалансованості і пропорційності передбачає дотримання пропорцій всіх складових соціального потенціалу в системі єдиного економічного простору, взаємну відповідність розвитку складових соціальної інфраструктури. Він вимагає врахування єдності і мультиплікативної залежності функціонування складових інфраструктури, передбачає вимірювання і забез-

печення належної доступності відповідних об'єктів і послуг на засадах ієрархічності міжсистемної організації мережі з урахуванням задоволення повсякденних та періодичних потреб. Додержання принципу оптимальності і ефективності передбачає побудову, дослідження, оцінку і вибір за певними критеріями альтернатив досягнення цілей розвитку соціальної інфраструктури, урахування всіх ефектів та узгодження критеріїв оптимальності на всіх рівнях прийняття рішень. Принцип пріоритетності передбачає першочерговість у досягненні цілей соціальної інфраструктури, виходячи із пріоритетних завдань, сприяє визначенню пріоритетних цілей і завдань її розвитку відповідно до стратегії соціально-економічного розвитку.

Поряд з наведеними значну роль як основні керуючі положення і правила дії відіграють й інші принципи загальноекономічного характеру: науковості, територіальності, варіантності, субсидіарності, сталості, адаптивності, і, особливо, специфічного характеру у розвитку соціальної інфраструктури, а саме: інтеграції соціального простору, соціального вирівнювання, соціальної справедливості, партнерства, мобільності, доцільності, ритмічності, неперервності, взаємопов'язаності, відкритості, синхронності дій, соціальної узгодженості.

Базуючись на комплексі передумов та факторів, принципах обґрунтування пріоритетів розвитку соціальної інфраструктури, проведено узагальнену типологію критеріїв оцінки пріоритетних напрямів її розвитку.

Виокремлення суспільних пріоритетів соціальної інфраструктури потребувало визначення мети, цілей, завдань, методів дослідження, розробку моделі, обґрунтування пропозицій подальшого розвитку. При цьому спектр використовуваних методів дослідження є широким – від системно- комплексного і порівняльного аналізу та SWOT-аналізу до PILES-аналізу.

Важливим є проведення комплексної оцінки розвитку соціальної інфраструктури в рамках моніторингу, яка використовуючи принципи комплексності, системності, достовірності, репрезентативності, адаптації, ефективності, прозорості, єдності, повинна базуватись також на принципах тотожності та організаційної системності.

В основі моніторингу доцільне використання методики, яка надає пізнавально-цільову структуризацію знань про внутрішні особливості соціальної інфраструктури та її зовнішнє середовище, економіко-статистичний метод та комплексний аналіз [4, с. 78]. Використання цих методів надає можливість обґрунтування пріоритетів стратегічних напрямів розвитку соціальної інфраструктури.

Отже, обґрунтування пріоритетів розвитку соціальної інфраструктури потребує визначення рівня соціального розвитку на основі аналізу передумов розвитку та аналізу поточного стану. Базуючись на наявних розробках, визначаючи і оцінюючи передумови розвитку методом відносних величин, а аналіз поточного стану індексним методом, регіони України можна класифікувати, виділяючи їх у 3 групи – низького, середнього та високого рівня соціально-економічного розвитку.

Узагальнюючи практичний досвід розробки цільових програм можна визначити доцільність удосконалення таких методик як: відбору проблем для програмного вирішення; розподілу ресурсів, зокрема фінансових; оцінки ефективності програмних рішень; ресурсного обґрунтування програмних завдань; моніторингу процесу їх реалізації.

Вважаємо важливим і прийнятним в плані методологічних підходів до обґрунтування і вибору першочергових проблем для програмного вирішення застосування теорії обслуговування систем з пріоритетом, згідно якої черговість включення проблем по основних критеріальних ознаках для програмного вирішення формується на основі шкали пріоритетів, побудованої на основі аналізу фактографічних, експертних або комбінованих методик оцінки. В основу побудови шкали пріоритетів у соціальній інфраструктурі можна покласти експертні методи, які дозволяють визначити узагальнену відносну оцінку кожної проблеми (Aj):

$$A_j = \sum_{k=1}^{m} Ak_j \,, \qquad (1)$$

де Aj – відносна важливість проблеми (пріоритету) відносно галузі соціальної інфраструктури;

k – номер сфери чи галузі, або іншого суб'єкта інтересів соціальної інфраструктури;

j – номер проблеми (пріоритету), яку оцінюють.

Результати експертів дозволяють сформулювати пріоритетні проблеми, що вимагають першочергового вирішення. Так раніше були сформульовані пріоритети, що потребують першочергового вирішення у сфері послуг. Це – розвиток сільської сфери обслуговування, розвиток малого підприємництва, обслуговування соціально незахищених і малозабезпечених верств населення, розвиток рекреаційної діяльності [5, с. 63].

Обґрунтування напрямів пріоритетного розвитку соціальної інфраструктури та їх виконання в контексті парадигми, функціонування на базі критеріальної характеристики її складових сприятиме прискореній адаптації її до нових умов господарювання, до потреб покращення людського капіталу, забезпечить зростання внеску підсистем соціальної інфраструктури регіону в економічне зростання національної економіки та зміцнить позиції інфраструктури в сталому соціально-економічному розвитку країни.

Це потребує впровадження заходів та інструментарію організаційно- економічного механізму поєднання важелів прямого та опосередкованого впливу держави і громади, ринкових умов для суспільної діяльності із споживання товарів і послуг соціального призначення. Головними складовими цього процесу є державне регулювання на всіх ієрархічних рівнях та саморегулювання і саморозвиток на основі підприємництва громад та організацій. Важливим є регіональний аспект – рівномірний розподіл об'єктів соціальної інфраструктури по території в залежності від поселенської мережі, систем розселення, вікового складу і категорій населення, його соціальної структури [6, с. 56].

Реалізація пріоритетних напрямів соціальної інфраструктури забезпечить створення нормального життєдіяльного середовища, сприятиме нарощенню та зміцнення людського капіталу. Складність і масштабність системи соціальної інфраструктури, її територіальна неоднорідність, особливості просторової дислокації обумовлюють доцільність і значимість обґрунтування системи виважених пріоритетів її розвитку задля правильного вибору виважених управ-

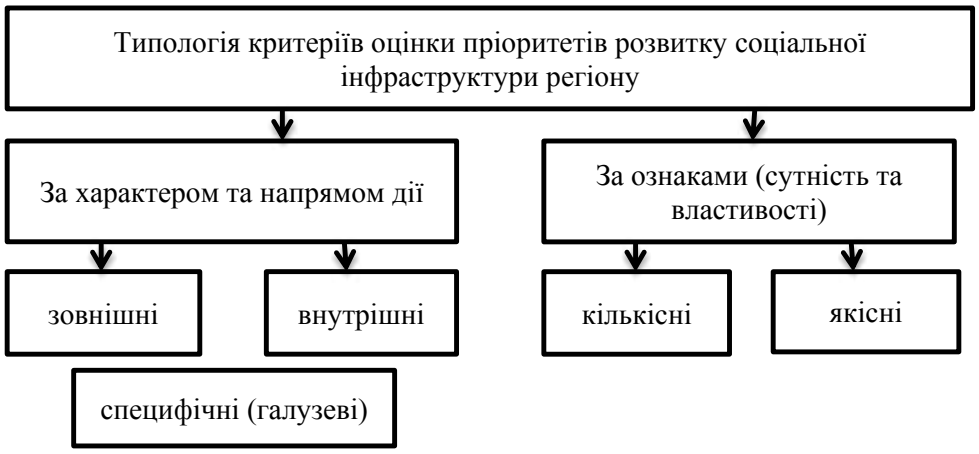


Рис. 1. Узагальнена типологія критеріїв виокремлення пріоритетів соціальної інфраструктури регіону

лінських рішень на основі оцінки їх критеріальних характеристик. Багатоплановість критеріїв першочергового розвитку підсистем соціальної інфраструктури зумовлює доцільність проведення їх типології як найважливішої ознаки, на основі якої дається оцінка різних типів соціальних процесів і здійснюється їх класифікація, типологія згідно принципам субординації. В узагальненому виді найбільш прийнятною є така типологія критеріїв оцінки пріоритетних напрямів розвитку соціальної сфери (рис. 1).

Кінцевою метою розвитку соціальної інфраструктури є досягнення повного і однакового задоволення особистих потреб населення незалежно від місця проживання, реалізуючи її функціональне призначення – розподіл та обмін, надання споживчих послуг, охорона здоров'я, формування громадської свідомості, що обумовлює її пріоритетність в системі економічних першочергових завдань з оцінкою їх перехресної взаємодії та результативного взаємозв'язку для стійкого відтворювального процесу.

Висновки. Найбільш суттєвими чинниками, які визначають і впливають на динаміку та трансформацію регіональних соціальних систем та їх елементів, зокрема і на соціальну інфраструктуру, є стабільність соціально-економічної ситуації, рівень розвитку ринкового механізму, кон'юнктурний, інвестиційний, глобалізаційний, які є взаємопов'язаними, а їх пріоритет залежить від періоду і мети дослідження, сфери їх виявлення та використання.

Першочерговим етапом виокремлення суспільних пріоритетів є визначення місії, мети, завдань, методів дослідження і на їх основі побудова схематичної моделі подальшого розвитку, розробка рекомендацій для обґрунтування перспективних стратегічних кроків.

Розробка та впровадження комплексу взаємодоповнюючих заходів стосовно реалізації пріоритетних напрямів соціальної інфраструктури забезпечить гармонізацію її розвитку, стабільність та зміцнення ресурсного потенціалу з виявленням резервних можливостей подальшого поступального розвитку.

1. Білак Г. Діагностика подібності регіонів України за проблемами соціально-економічного розвитку / Г. Білак // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 12. – С. 115-123.

2. Дослідження рівня використання економічного потенціалу регіону: монографія / за ред В. Ф. Семенова, О. І. Руденка. – Одеса: ОНЕУ, 2012. – 172 с.

3. Майорова Л. В. Ефективні моделі соціально-економічної орієнтації регіональної політики / Л. В. Майорова // Економіка та держава. – 2014. – № 9. – С. 141-145.

4. Осипов В. М. Пріоритети соціально-економічного розвитку Українського Причорномор'я в контексті новітньої регіональної політики [Електронний ресурс] / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – 2014. – № 2 (44). – С. 76-82. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2764

5. Федулова С. Проблеми регулювання процесів формування та використання людського капіталу регіону / С. Федулова // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 1. – С. 60-77.

6. Вяткіна Т. Г. Дослідження особливостей використання ресурсного потенціалу регіону (стратегічний аспект) / Т. Г. Вяткіна // Економіка та держава. – 2014. – № 11. – С. 54-58.

E-mail: strokan-1305@ukr.net

УДК 339.9.330

Пішенін І.К.
кандидат економічних наук,
заступник начальника Інспекції з питань підготовки
та дипломування моряків

ГОЛОВНІ ПРИНЦИПИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ПРОДУКЦІЇ АПК

У статті узагальнено головні підходи до системної організації транспортних перевезень, доведено важливу роль реалізації принципів формування транспортної мережі, які включають єдиний комерційно-правовий режим формування і обслуговування вантажопотоків, вдосконалення правил перевезень продукції АПК на всіх видах транспорту з метою підвищення ефективності транспортної системи, комплексне фінансово-економічне забезпечення функціонування системи, використання технологій інформаційного обміну для спостереження за рухом вантажопотоків та передачі інформації про вантаж, застосування режимів організаційно технологічного сполучення транспортних ланцюгів. Обґрунтовано пріоритетність впровадження алгоритму ефективності формування перевезень за видами транспорту, що дозволяє раціонально використовувати транспортні ресурси при здійсненні перевезення продукції АПК.

Ключові слова: *системна організація, транспортні перевезення, трансформація, продукція АПК, мультимодальні вантажоперевезення.*

ГЛАВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ ПЕРЕВОЗОК ПРОДУКЦИИ АПК

Пишенин И.К.

В статье обобщены главные подходы к системной организации транспортных перевозок, доказано важную роль в реализации принципов формирования транспортной сети, включающие единственный коммерчески-правовой режим формирования и обслуживания грузопотоков, совершенствование правил перевозок продукции АПК на всех видах транспорта с целью повышения эффективности транспортной системы, комплексное финансово экономическое обеспечение функционирования системы, использование технологий информационного обмена для наблюдения за движением грузопотоков и передачи информации о грузе, применения режимов организационно технологического сообщения транспортных цепей. Обоснованно приоритетность внедрения алгоритма эффективности формирования перевозок по видам транспорта, позволяет рационально использовать транспортные ресурсы при осуществлении перевозки продукции АПК.

Ключевые слова: *системная организация, транспортные перевозки, трансформация, продукция АПК, мультимодальные грузоперевозки.*

MAIN PRINCIPLES FOR PROVIDING SYSTEM ORGANIZATIONS OF TRANSPORT TRANSPORTATION OF APP PRODUCTION

Pishenin I.

The article summarizes the main approaches to the systematic organization of transport operations, demonstrates the important role of implementation of the principles of the formation of the transport network, which include a single commercial and legal regime for the formation and maintenance of freight traffic, improve the rules of transportation of agricultural products in all types of transport in order to increase the efficiency of the transport system, integrated financially -economic provision of the functioning of the system, the use of information exchange technologies to monitor the movement of freight the transfer of cargo information, the application of modes of organizational and technological communication of transport chains. The priority of introduction of the algorithm of efficiency of transportation formation by types of transport is substantiated, which allows rational use of transport resources in the transportation of agricultural products.

Keywords: *system organization, transportation, transformation, products of agroindustrial complex, multimodal cargo transportation.*

Постановка проблеми. Протягом тривалого періоду часу аграрні підприємства у процесі господарської діяльності отримують фінансові результати, які носять або негативний характер (збитки), або позитивний (прибуток), але розмір цього позитивного результату залишається далеко від бажаного, а й від мінімально допустимого. Це пов'язано з великими витратами на транспортні перевезення продукції АПК. Однією з причин виникнення кризової ситуації в процесах перевезення продукції АПК є низький рівень системи управління транспортними перевезеннями, тобто складовими цієї системи, послідовності дій, вибору видів транспорту, недооцінки чинників, що впливають на ефективність системи транспортних перевезень. Саме некваліфіковані дії операторів, що координують систему транспортних перевезень

зумовлюють значні негативні фінансові наслідки аграрних підприємств.

Система транспортних перевезень продукції АПК є індивідуальною для кожного підприємства, що зумовлено потребою врахування особливостей його продукції, виду і вимог до транспортування та специфіки транспортної мережі, яку формує оператор. Тому дуже актуальним є розробка ефективної системи транспортних перевезень та реалізація головних принципів забезпечення управлінських заходів при транспортуванні продукції АПК та оптимізації фінансових витрат на для забезпечення зростання прибутковості та економічного розвитку підприємства з використанням спеціального інструментарію транспортної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості формування системи транспортних перевезень досліджували багато вітчизняних і зарубіжних економістів та фахівців. Вагомий внесок у розвиток даної наукової проблематики зробили Уолш К., Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д., Мартин Джон Д., Петти Вильям ДЖ., Рапопорт А. Питання забезпечення економічної ефективності транспортної галузі досліджується великою кількістю вчених як зарубіжних так і вітчизняних – Бєлоусов В.Л., Блекмор К, Бобильова А.З., Брю С.Л, Букерт Д., Григор'єва Н.С., Гіблер Т., Ігольніков Г.Н., Кларк Я., Книш М.І., Ковалевський М.А., Кокінз Г., Лифиц І.М., Ликова Л.М., Макконнел К.Р., Молчанов І.Н., Мисляева І.М., Меннінг Н. та ін. Однак, поєднання цих напрямків, тобто використання ефективності формування транспортних мереж в системі управління перевезенням продукції АПК стати продуктивним кроком в процесі забезпечення фінансової ефективності транспортних ресурсів.

Метою даного дослідження є розробка головних принципів забезпечення системної організації перевезення продукції АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія розвитку агропромислового комплексу є сполучною ланкою між цілями підприємства та існуючими проблемами, а її формування покликане залучити всі необхідні ресурси з урахуванням вимог внутрішнього і зовнішнього середовища. Ключовою складовою сталого розвитку агропромислових підприємств є ефективне використання транспортної складової, щодо перевезення продукції АПК. Мультимодальні вантажоперевезення стають реальною ознакою використання потенціалу синергії транспортних перевезень. На практиці мультимодальний ланцюг постає конкретним варіантом побудови транспортного ланцюга, в якому крім комбінації транспортних мереж має місце комбінація видів транспорту. В результаті конфігурація мультимодального ланцюга являє собою управлінське рішення задачі транспортних перевезень, обґрунтування якого має бути виконано із застосуванням комплексного критерію ефективності, що акумулює в собі ряд вимог.

Інтереси замовника включають наступні вимоги:

– мінімальні витрати на транспортування;
– заданий час доставки вантажу (транзиту);
– максимальна надійність і безпека;
– мінімальні витрати (збитки), пов'язані з втратами в дорозі.

Рекомендацією до прийняття рішень служать порівняльні характеристики окремих видів актуальних в даний час.

Інтереси виконавця фіксують вимоги:

– максимального завантаження транспортних засобів;
– мінімальної довжини маршруту;
– часу простоїв у зв'язку з обробкою вантажу в пунктах перевалки.

З цієї суто прагматичної точки зору доводиться констатувати, що у науковій інтерпретації даного поняття єдиного підходу до визначення до теперішнього часу не вироблено, чим пояснюється багато в чому відсутність законодавчих імператив реально існуючого інституту. Так, вживане у визначенні мультимодальних транспортних перевезень словосполучення «змішані перевезення» в законодавстві відсутні. У текстах окремих транспортних статутів і кодексів присутня близька за змістом лексична конструкція «пряме змішане сполучення», зі змісту якої зрозуміло, що прямими змішаними називаються перевезення, здійснювані в межах території України кількома видами транспорту, за єдиним транспортним документом (транспортною накладною), оформленому на весь маршрут прямування [1, с. 527; 6, с. 59; 7 с. 89]. Цей же сенс встановлюється правопорядок: «взаємини транспортних організацій при перевезенні вантажів, пасажирів і багажу різними видами транспорту за єдиним транспортним документом (пряме змішане сполучення), а також порядок організації цих перевезень визначаються угодами між організаціями відповідних видів транспорту, що укладаються відповідно до закону про прямі змішані (комбіновані) перевезення. Поряд з вищевказаним, суттєвою ознакою мультимодального вантажоперевезення, особливо міжнародного, є наявність єдиної особи, що відповідає перед замовником за перевезення, оператора мультимодального перевезення. Його організаційні обов'язки виключають будь-яку взаємодію замовника з фактичним виконавцем перевезення: при укладанні договору з замовником оператор забезпечує надання комплексу послуг, включаючи перевезення, перевалку, оформлення вантажу та інше за типом експедитора. Одночасно виявляється тонке і разом з тим спірне питання, за яким криється складова відносин до категорії мультимодальних перевезень при прийнятті оператором рішення про використання тільки одного виду транспорту. Однак воно не отримує загальне визнання у практиків, в результаті чого визначення мультимодальні перевезення знаходить наступне, більш визнане трактування: це змішані перевезення, які здійснюються на підставі договору змішаного перевезення з місця, де вантажі поступають до оператора змішаного перевезення і до обумовленого місця доставки [2; 8, с. 261]. При цьому оператор змішаного перевезення укладає договір від свого імені, або від імені вантажовідправника чи перевізника, що бере участь в операціях змішаного перевезення, і приймає на себе відповідальність за виконання договору. Оплата послуг здійснюється за єдиною (наскрізною) ставкою тарифу, що покриває весь маршрут прямування, незалежно від того, скільки видів транспорту буде задіяні і скільки перевалок буде здійснено під час перевезення вантажу. Звідси формується ряд принципів, яким повинна задовольняти системна форма організації транспортних перевезень:

1. Встановлення єдиного комерційно-правового режиму формування і обслуговування вантажопотоків

з застосуванням його основних інструментів: типового договору змішаного перевезення, за умовами якого оператор змішаного (мультимодального) перевезення зобов'язується здійснити перевезення або забезпечити їх здійснення.

2. Типового документа змішаного перевезення, що засвідчує прийняття оператором змішаного перевезення вантажу із зобов'язанням його доставки відповідно до умов договору. При проведенні типізації повинно бути передбачено: вдосконалення правил перевезень вантажів на всіх видах транспорту з метою їх узгодження відповідно до обраного критерію ефективності транспортної системи; розробка і уніфікація перевізних документів.

3. Комплексне фінансово-економічне забезпечення функціонування системи. За цим принципом стоїть: уніфікація тарифних правил перевезення, розробка методів розподілу наскрізного тарифу між усіма ланками транспортного ланцюга, введення єдиного механізму фінансової відповідальності за недотримання якості обслуговування на транспорті та ін.

4. Використання технологій інформаційного обміну для забезпечення ефективної системи перевезень, спостереження за рухом вантажопотоків, для передачі інформації про вантаж і зв'язку. Цей принцип набуває особливе значення у забезпеченні функціонування системи транспортних перевезень, оскільки реалізація його пов'язана з підготовкою, виконанням кожного договору перевезення, що ідентифікує замовлення на організацію руху інформаційних потоків, в тому числі що випереджають супровід і завершення транспортування.

5. Розробка і застосування режимів організаційно технологічного сполучення рівнів транспортних ланцюгів, єдиної форми взаємодії і координації. У цьому принципі зосереджені вимоги організації транспортних перевезень, що адресовані безпосередньо оператору мультимодального перевезення як сторони договору. Такі вимоги виникають при формуванні змісту комерційно-правового режиму і передбачають «доставку вантажів від дверей до дверей» або в іншому варіанті, що встановлюються єдиним транспортним документом. Зокрема, ці вимоги стосуються узгодження параметрів рухомого складу за габаритами, місткості і вантажопідйомності; забезпечення можливості перевантаження вантажів на різних видах транспорту в одній і тій же тарі та упаковці. Окремо формулюється вимога укрупнення і уніфікації вантажних місць, що сприяють проектуванню транспортно-технологічних схем доставки вантажів.

6. Кооперування всіх учасників системи транспортних перевезень, (промислових, торгових, експедиторських компаній, перевізників та ін.) які працюють на єдиний економічний результат. Виділення цього принципу передбачає чітку спеціалізацію учасників перевізного процесу та застосування технологій, що відповідають рівню розвитку транспортної інфраструктури та її основних елементів – транспортних шляхів і терміналів.

7. Комплексний розвиток інфраструктури різних видів транспорту. Цей принцип виходить за рамки системної форми організації транспортних мультимодальних вантажоперевезень, але стає системоутворюючим, оскільки забезпечує можливість комбінації видів транспорту і створює передумови для подальшої синхронізації роботи транспортних засобів, які формують мультимодальні транспортні ланцюги в єдиному місці, іменованому транспортним вузлом.

Здійснення цих принципів забезпечує систему організацію мультимодальних вантажоперевезень, а також створення транспортних вузлів. Це є дуже важливим питанням про поєднання окремих видів транспорту. З формальної точки зору число варіантів поєднання різних видів транспорту в транспортному вузлі може бути розраховане з використанням логічних прийомів комбінаторного аналізу, що передбачають деяку сукупність, що складається за кількістю розглянутих видів транспорту.

Допустимість використання формальної логіки обґрунтовується констатацією того, що транспортний вузол, будучи самостійною системою, складається з підсистем окремих видів транспорту, які в свою чергу мають підсистеми нижчих класів [3, с. 54; 5, с. 11]. Так, для залізничного вузла основними пристроями служать головні колії і станції. Для вузла автомобільного транспорту такими є автомобільні дороги, міські вулиці, станції технічного обслуговування, вантажні пункти навантаження-розвантаження, вокзали. У вузлі, що базується на морському і річковому портах, елементами загального призначення є акваторія порту, підхідні канали, вантажні та пасажирські причали відповідно зі складами і пунктами пропуску. До основних елементів повітряного транспортного вузла належать аеродроми та термінали.

Більш глибока формалізація може йти по лінії обліку кількості транспортних засобів за видами транспорту в кожному транспортному вузлі з виходом на опис його топологічної схеми. Також слід врахувати продуктову спеціалізацію окремих видів транспорту та можливості формування вантажних місць, стандартизації тари і упаковки та інші технологічні вимоги.

Необхідно врахувати функціональну спеціалізацію потенційних операторів змішаного перевезення, наприклад, прийнявши до уваги ситуацію, типізацію операторів мультимодального перевезення (експлуатують або не експлуатуються морські судна, які експлуатують тільки наземні і повітряні транспортні засоби). І, навпаки, до числа логічних варіантів слід спочатку віднести вже добре відпрацьовані схеми в світовій та вітчизняній практиці. З міркувань поєднання найбільш економічних видів транспорту в справі оптимізації транспортування продукції АПК зарекомендували себе варіанти: «автомобільний транспорт – залізничний транспорт» та конкретно контрейлерні перевезення; «Залізничний транспорт – морський/річковий транспорт» і конкретно контейнерні перевезення; «Авіаційний транспорт – автомобільний транспорт» та ін.

У поєднанні більшого числа видів транспорту слід взяти до уваги практику створення транспортно-технологічних магістралей, де один вид транспорту домінуючий.

Координаційна дія в системі управління транспортними перевезеннями, як головна управлінська компетенція оператора мультимодального вантажоперевезення, передбачає формування алгоритмічного комплексу, в тому числі методичного забезпечення процедур прийняття управлінських рішень, що відносяться до функціональних обов'язків: вибір видів

транспорту; вибір перевізників; конфігурація транспортних ланцюгів; вибір і реалізація транспортно-технологічної схеми доставки вантажів; формування та надання комплексу супутніх послуг і ін. [4, с. 133; 9, с. 241]. Очікуваний результат пов'язується з проектуванням і стандартизацією бізнес-процесів, які на практиці проявлять себе як система поточного управлінського супроводу замовлень і контролю якості процесу транспортування шляхом безперервного моніторингу доставки вантажу продукції АПК.

Залишаючись базовою структурою, транспортний вузол повинен функціонувати за допомогою здійснення взаємопов'язаних технологічних операцій, кожна з яких виконується тільки одним видом транспорту і в цьому сенсі може розглядатися як операційна система доставки, на вході якої фіксуються замовлення на перевезення вантажів, а на виході – своєчасне перевезення вантажів в пункти призначення з належною якістю і мінімальними витратами. Процеси трансформації здійснюють перетворення входу у вихід, при цьому приростується витрати на перевезення. В межах цієї схеми об'єктом управління є інтегровані транспортні потоки в складі вантажних потоків, а також супутніх потоків інформації і потоків фінансових коштів, що забезпечують реалізацію технології перевезення. Режими функціонування системи операційного транспортного менеджменту задає розклад, який повинен складатися методами об'ємно-календарного планування з урахуванням завдань задоволення попиту на транспортні послуги. За загальними правилами планування для цього повинні бути відомі обсяги робіт з перевезення вантажів, які належить виконати протягом планового періоду, а також обсяги ресурсів – персоналу та технічних засобів, частина з яких спеціалізується за видами транспорту, а інші застосовуються для виконання будь-якої технологічної операції. З позиції системної організації особливого значення набуває акцент на тому, що транспортний вузол характеризується єдиною метою функціонування взаємодіючих в ньому видів транспорту, тому календарне планування має передувати тактичному і стратегічному плануванню.

Висновки. Сучасна постановка задач стратегічного і тактичного управління при загальній їх цільової спрямованості на синхронізацію вантажопотоків, повинна бути пов'язана з вирішенням актуальних проблем мультимодальних транспортних вузлів. Вивчення проблемних ситуацій – це велика експертно-аналітична робота, яка повинна мати своїм результатом складання переліку головних питань і їх ранжуванням за ступенем впливу.

1. Гайдабрус Н.В. Аналіз стану та тенденцій рівня логістичного сервісу в Україні / Н. В. Гайдабрус // Інновації у маркетингу та менеджменті: монографія; за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2013. – С. 521-530.

2. Смешанные перевозки в условиях интеграции транспортных коммуникаций: проблемы терминологии [Електронний ресурс]: інформація / Ю.И. Кириллов, Е.В. Кириллова. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mzurts/2011_17/files/t1705.pdf

3. Заблоцька Р.О. Світовий ринок послуг : підручник / Р.О. Заблоцька – Київ: Товариство «Знання» України, 2003. – 279 с.

4. Плужников К.И., Чунтомова Ю.А. Транспортное экспедирование. М.: Транслит, 2006. – 528 с.

5. Прейгер Д.К. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період / Д.К. Прейгер, О.В. Собкевич, О.Ю. Ємельянова. – К.: НІСД, 2011. – 48 с.

6. Стройко Т.В. Державно-приватне партнерство як вид інвестування виробничої інфраструктури агропродовольчої сфери / Т.В. Стройко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 11. – С. 58–61.

7. Пасічник А.М. Аналіз та оцінка ефективності використання транзитного потенціалу української транспортної системи / А.М. Пасічник, О.М. Клен, С.В. Мірошниченко // Електромагнітна сумісність та безпека на залізничному транспорті. – 2016. – № 12. – С. 88–97.

8. Бондар В.В. Підвищення ефективності національної транспортної інфраструктури як основний напрям стратегічного розвитку / В.В. Бондар // Причорноморські економічні студії: [Збірник наукових праць]. – Одеса, 2017. – Випуск 17. – С. 259–262.

9. Бондар В.В. Ефективність функціонування національної транспортної інфраструктури в умовах кризових явищ / В.В. Бондар // Вісник Харківського Національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки» [Збірник наукових праць]. – Харків, 2017. – № 1 – С. 239–250.

E-mail: itcs-pishenin@ukr.net

УДК 336.77:631.1

Поліщук Н.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Вінницький фінансово-економічний університет

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІПОТЕЧНИХ СХЕМ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглянуто теоретичні аспекти формування механізму іпотечного кредитування сільського господарства як важливого сектору економіки країни. Наведено основні механізму іпотечного кредитування підприємств сільського господарства. Проаналізовано структуру прострочених кредитів сільського господарства в розрізі регіонів, а також динаміку процентних ставок за різним терміном надання кредитів. Дієвий механізм іпотечного кредитування сільського господарства залежить від дієвого законодавства, яке має забезпечувати, з одного боку – надійний захист, як іпотечного кредитора, так і позичальника, а з іншого – передбачати стимули для подальшого розвитку та вдосконаленню всього комплексу правовідносин в цій сфері із врахуванням закордонного досвіду.

Ключові слова: *іпотечне кредитування, сільське господарство, механізм реалізації.*

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ИПОТЕЧНЫХ СХЕМ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Полищук Н.В.

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования механизма ипотечного кредитования сельского хозяйства как важного сектора экономики страны. Приведены основные механизма ипотечного кредитования предприятий сельского хозяйства. Проанализирована структура просроченных кредитов сельского хозяйства в разрезе регионов, а также динамику процентных ставок по различным сроком предоставления кредитов. Действенный механизм ипотечного кредитования сельского хозяйства зависит от эффективного законодательства, которое должно обеспечивать, с одной стороны – надежная защита, как ипотечного кредитора, так и заемщика, а с другой – предусматривать стимулы для дальнейшего развития и совершенствованию всего комплекса правоотношений в этой сфере с учетом зарубежного опыта.

Ключевые слова: *ипотечное кредитование, сельское хозяйство, механизм реализации.*

MECHANISM OF IMPLEMENTATION OF MORTGAGE SCHEMES OF CREDITING OF AGRICULTURAL AGRICULTURE

Polishchuk N.

The article deals with the theoretical aspects of the formation of the mechanism of mortgage crediting of agriculture as an important sector of the country's economy. The basic mechanism of mortgage lending of agricultural enterprises is presented. The analysis of the structure of overdue agricultural loans in terms of regions, as well as the dynamics of interest rates for different terms of loans. The effective mechanism of mortgage lending to agriculture depends on effective legislation that should ensure, on the one hand, reliable protection of both the mortgage lender and the borrower, and, on the other hand, to provide incentives for further development and improvement of the whole complex of legal relationships in this area, taking into account the foreign experience.

Keywords: *mortgage lending, agriculture, mechanism of realization.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування, ефективна фінансова діяльність підприємства та його розвиток забезпечується за допомогою періодичного залучення позикових коштів, а пріоритетні галузі економіки, в тому числі сільське господарство потребує додатково залученого позичкового капіталу, що дасть можливість суттєво розширити обсяги господарської діяльності підприємств, забезпечити реалізацію додаткових проектів, підтримувати платоспроможність і, як наслідок, – підвищити ринкову вартість підприємств. Однак банки не хочуть надавати довгострокові кредити, що є ризикованим для діяльності, саме тому постає необхідність впровадження в практику іпотечного кредитування сільського господарства, але із дотриманням певних умов і розробки механізмів функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням іпотечного кредитування у сільському господарстві присвячені праці таких вчених як: Красножон С., Лавров Р., Орлова Н., Мохова Ю., Осипов А., Сергацкова Е., Харіна Н., Михайловський О., Ющенко А. та інші. Їх творчий внесок сприяє ефективному розвитку іпотечного кредитування. Однак постійна зміна умов ринкового середовища ставить нові виклики перед суб'єктами кредитних відносин, тому виникають проблеми кредитування сільського господарства та необхідність ґрунтовного аналізу для розвитку в майбутньому.

Мета статті. Метою статті є аналіз теоретичних аспектів формування механізму реалізації іпотечного кредитування сільського господарства.

Виклад основного матеріалу. Ґрунтовний аналіз іпотечного кредитування підприємств вказує на практику його застосування у сільському господарстві, що здійснюється на засадах функціонування відповідного механізму, актуальність удосконалення якого визначається наявністю поодиноких спроб його теоретичного обґрунтування у вітчизняних дослідженнях. Так, наприклад, варіант схеми іпотечного кредитування сільськогосподарських виробників запропонував Ющенко А. М. і, як основні складові, виділив кредитні установи та іпотечний кредитний інститут, ринки сільськогосподарської продукції та товарів і послуг [9, с. 97]. Проте назвати дану схему механізмом у класичному розумінні цього терміну важко, оскільки під механізмом прийнято розуміти систему, набір інструментів, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності.

Більш повно, на нашу думку, формує розуміння «механізму» модель механізму іпотечного кредитування, запропонована Сергацковою Є. В., яка розглядає його, як сукупність правової, організаційної та економічної систем [7, с. 44]. Принципово погоджуючись з таким підходом, зауважимо, що за умови застосування даного механізму в українській практиці іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників, його структуру доцільно доповнити деякими складовими (рис. 1). Іпотечне кредитування, як складова механізму кредитування сільськогосподарських товаровиробників, має здійснюватись у межах функціонального механізму іпотечного кредитування з можливістю реалізації правового, економічного, організаційного, мотиваційного та політичного забезпечення.

Для ефективного впровадження та розвитку іпотечного кредитування, як складової механізму кредитування сільського господарства, необхідно подолати ряд проблем, вагомою з яких є недосконала нормативно-правова база, яка потребує суттєвого удосконалення у контексті зміцнення економічної безпеки аграрних товаровиробників шляхом підвищення їх фінансової незалежності та запровадження певних гарантійних зобов'язань з боку держави.

Виконання цієї умови дасть можливість сільськогосподарським виробникам залучати більший обсяг кредитних коштів, оскільки земля виступатиме надійною і водночас привабливою заставою. При цьому необхідно лімітувати площі земель сільськогосподарського призначення з метою уникнення ризику створення латифундій, що є складовою вирішення питання забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання у контексті зменшення чи нівелювання рівня загроз реального чи імовірного характеру від юридичних чи фізичних осіб (резидентів чи нерезидентів).

Держава повинна забезпечувати постійну підтримку сільгоспвиробників та їх іпотечного кредитування під заставу землі. З цією метою пріоритетним напрямком державної підтримки товаровиробників досліджуваної галузі має стати формування ринку страхування ризиків іпотечного кредитування.

Особливої ваги в умовах сьогодення набуває проблема вирішення питання щодо потужної інформаційної підтримки здійснення іпотечних угод, оскільки в умовах глобалізації економіки інформація посіла по праву місце четвертого фактора виробництва. Потужного розвитку набуває інформаційний сектор економіки, що всіляко сприяє поширенню інноваційних зрушень та є передумовою формування подальших тенденцій стратегічного розвитку на засадах інтелектуальних зрушень у суспільстві та трансформації структури ВВП. У цих умовах інформаційне забезпечення може стати тим фактором, який за рахунок постійного нагромадження отриманих знань, їх обробки, трансформації та використання позитивного зарубіжного досвіду розв'язання окресленої проблеми дозволить раціонально підійти до впровадження іпотечного кредитування в Україні на засадах зміцнення економічної безпеки учасників процесу формування та використання грошових коштів.

Для прийняття банком рішення про вибір власних цілей у сфері іпотечного кредитування важливе значення мають:

– постановка загальних цілей діяльності банку на наступний період відповідно до доходності та ліквідності;

– адекватний аналіз ринку іпотечного кредитування включаючи вплив централізованих кредитних ресурсів до загальної маси кредитних вкладень по країні в цілому або регіоні;

– прозорість перспектив розвитку ресурсної бази банку;

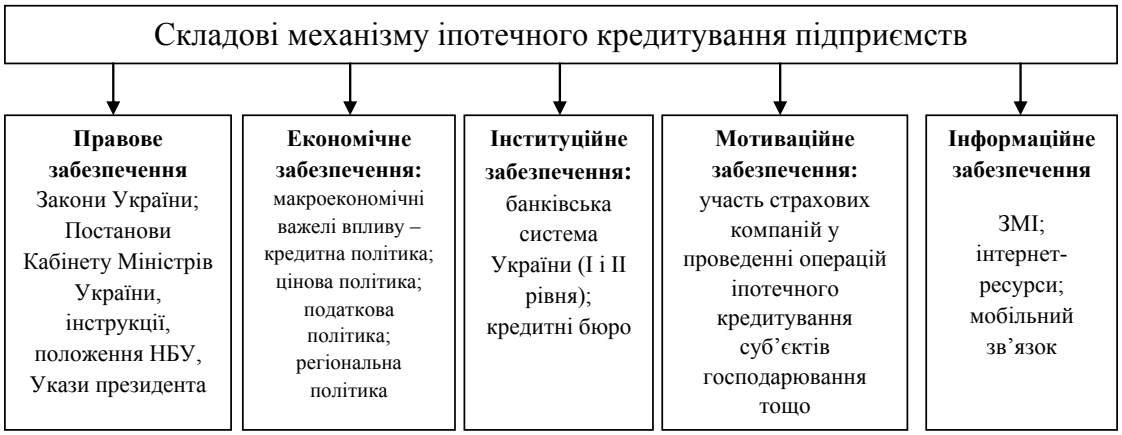


Рис. 1. Складові механізму іпотечного кредитування підприємств сільського господарства

Розробка: удосконалено автором на основі [7]

– вірна оцінка якості кредитного портфелю банку;
– врахування рівня кваліфікації персоналу [1].

Погоджуємося з думкою Лаврова Р. В., що банківські іпотечні кредити стимулюючи діють на соціально-економічний розвиток країни та надають певні переваги і для суб'єктів кредитних відносин. Так для банка-кредитора надання кредитів під заставу нерухомого майна пов'язане з незначним ризиком втрати застави. Це спричинено тим, що іпотека як вид застави суттєво полегшує кредитору контроль за збереженням об'єктів застави через їх знерухомлення. До переваг іпотечних кредитних відносин для кредитора слід віднести можливість встановлення тривалих відносин з клієнтами через довгостроковість іпотечних кредитів із наданням їм інших послуг та одержання додаткового прибутку [2].

Розвиток банківських іпотечних технологій також дозволяє банку розширити кредитну базу шляхом рефінансування іпотечних кредитів на вторинному ринку заставних і збільшити на цій основі свою кредитну

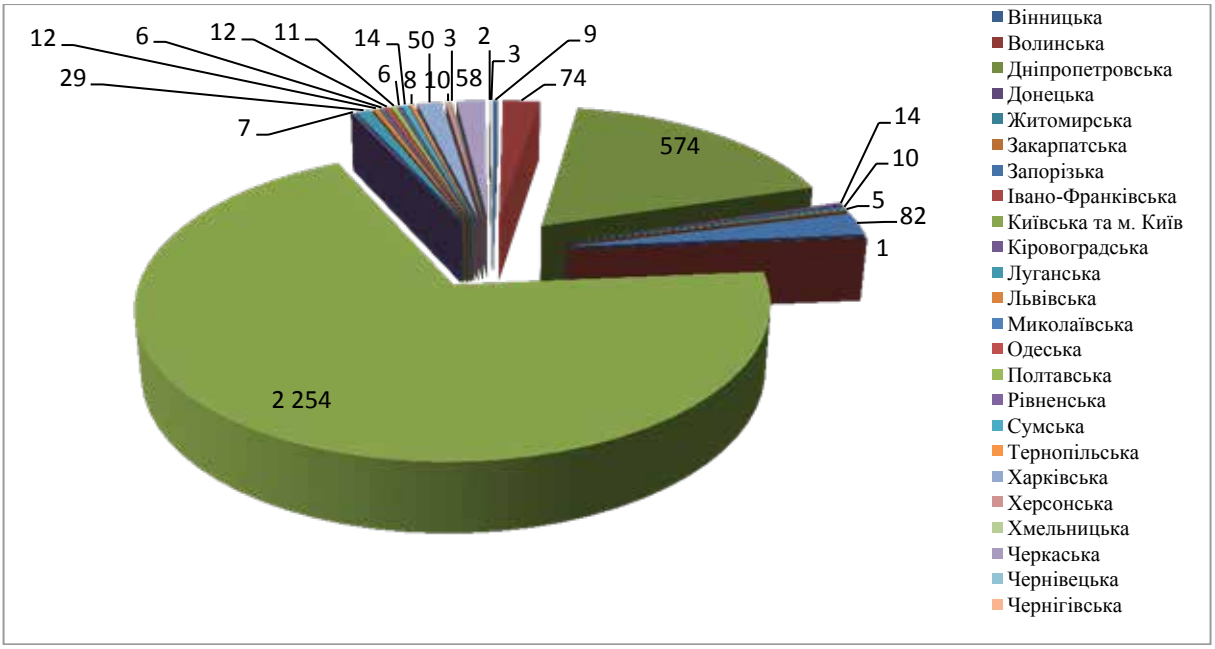


Рис. 2. Структура наданих кредитів сільського господарства за регіонами у 2017 році (попередні дані)

Джерело: побудовано на основі [3]

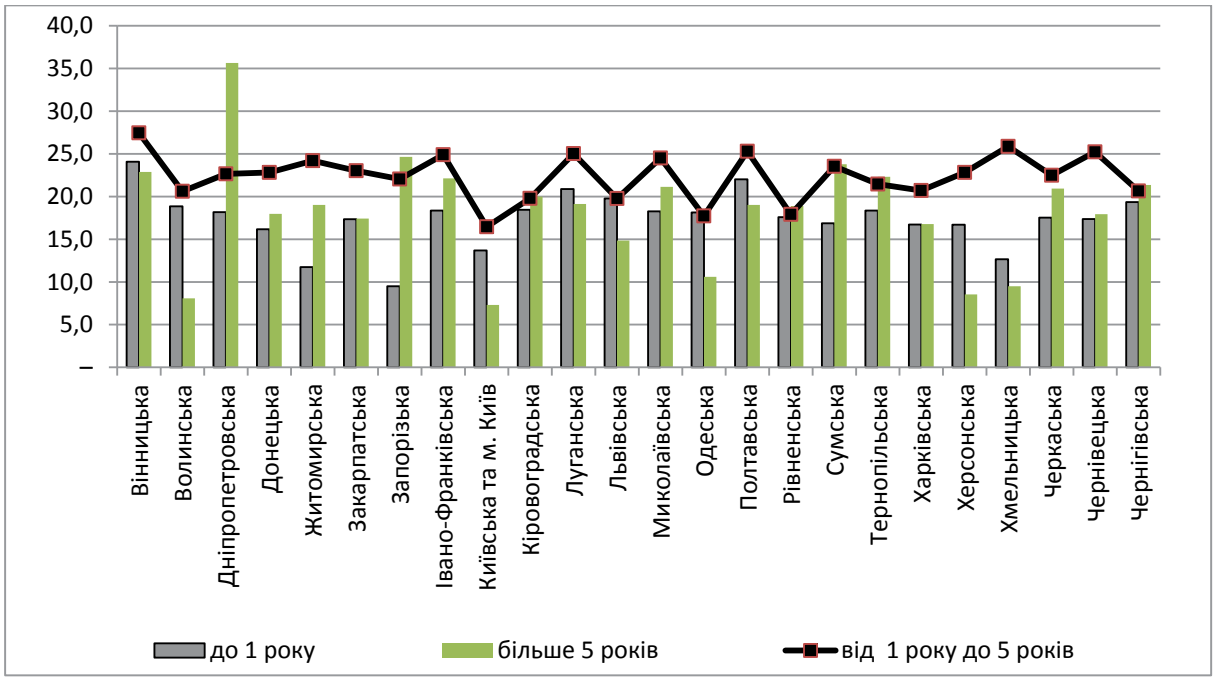


Рис. 3. Середньозважені процентні ставки у річному обчисленні за регіонами у 2017 році (попередні дані)

Джерело: побудовано на основі [3]

активність. Для позичальника іпотечні кредитні відносини дають можливість розширити платоспроможний попит, одержавши великі розміри кредитів на більший термін під нижчі відсотки.

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%) [6].

За попередніми даними Національного банку України у 2017 році за 11 місяців 3254 млн грн було прострочених кредитів на сільське господарство, лісове та рибне господарство рис. 2. Середньозважені процентні ставки у річному обчисленні за регіонами у 2017 році (попередні дані) наведено на рис. 3.

Однак, перед залученням кредитів, необхідно провести перспективний аналіз та визначити чи принесуть додаткові кошти економічну вигоду для підприємства, оскільки можливі ризики і недоліки використання кредитних ресурсів для суб'єктів підприємницької діяльності, які пов'язані з можливістю завищених процентів та посилення боргового навантаження на підприємство.

Висновки. Дієвий механізм реалізації іпотечних схем кредитування сільського господарства в першу чергу залежить від дієвого законодавства, яке має забезпечувати, з одного боку – надійний захист, як іпотечного кредитора, так і позичальника, а з іншого – передбачати стимули для подальшого розвитку та вдосконаленню всього комплексу правовідносин в цій сфері із врахуванням закордонного досвіду.

На основі опрацьованих наукових джерел, чинних підходів до розгляду сутності механізму, з врахуванням сучасної практики реалізації кредитних взаємовідносин, на нашу думку, структура механізму іпотечного кредитування сільського господарства включає такі основні елементи: правове забезпечення; інституційне забезпечення; мотиваційне та інформаційне забезпечення. Дані складові та їх характеристики визначаються рівнем розвитку економіки країни.

Перспективи подальших досліджень слід проводити з урахуванням і вивченням закордонного досвіду у сфері іпотечного кредитування у мінливих економічних умовах розвитку.

1. Красножон С. Проблеми іпотечного кредитування в Україні та шляхи їх вирішення / С. Красножон // Ринок цінних паперів України. – 2016. – № 1-2. – С. 89-92.

2. Лавров Р. В. Банківські іпотечні технології в аграрній сфері економіки / Р. В. Лавров // Економіка & держава. – 2012. – № 9. – С. 44-46.

3. Національний банк України: Офіційне інтернет представництво [Електронний ресурс] // Грошово-кредитна та фінансова статистика – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#2.

4. Орлова Н. С. Стратегічні напрями іпотечного кредитування в Україні / Н. С. Орлова, Ю. Л. Мохова // Економіка & держава. – 2013. – № 12. – С. 107-109.

5. Осипов А. В. Динаміка розвитку іпотечного кредитування в Україні / А. В. Осипов // Економіка & держава. – 2012. – № 3. – С. 77-80.

6. Поліщук Н. В. Кредитування сільського господарства як пріоритетна складова розвитку економіки України / Н.В. Поліщук // Науковий економічний журнал «Інтелект XXI». – 2017. –№ 6. – С. 80-83.

7. Сергацкова Е. В. Формирование ипотечного механизма в сельском хозяйстве / Е. В. Сергацкова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2005. – № 2. – С. 43-47.

8. Харіна Н. В. Ефективність іпотеки в Україні: шляхи виходу з кризи / Н. В. Харіна, О. В. Михайловський // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2010. – № 6. – С. 70-73.

9. Ющенко А. М. Іпотечне кредитування як передумова розвитку земельних відносин / А. М. Ющенко // Фінанси України. – 2005. – № 4. – С. 93-99.

E-mail: paltschuk@i.ua

УДК 338.45:622.691.4.054

Гораль Л.Т.
доктор економічних наук, професор кафедри фінансів,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Прокопів М.І.
аспірант кафедри фінансів,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

КЛАСИФІКАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено підходи до трактування сутності поняття «економічна безпека підприємства». Розглянуто сутність поняття «загроза» та проаналізовано існуючі підходи до класифікації загроз економічній безпеці підприємства. Проаналізовано основні чинники та джерела загроз економічній безпеці газотранспортних підприємств та їх класифікацію за основними ознаками. Зроблено аналіз ризиків та загроз, за допомогою яких встановлюється стан економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: *ефективна безпека, загроза, стабільність, прогноз, рівень економічної безпеки, безпека, загрози, ризик, підприємство.*

КЛАССИФИКАЦИЯ ИСТОЧНИКОВ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГАЗОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Гораль Л.Т., Прокопив М.И.

В статье исследованы подходы к трактовке сущности понятия «экономическая безопасность предприятия». Рассмотрены сущность понятия «угроза» и проанализированы существующие подходы к классификации угроз экономической безопасности предприятия. Проанализированы основные факторы и источники угроз экономической безопасности газораспределительных предприятий. Осуществлена их классификация по основным признакам. Сделан анализ рисков и угроз, с помощью которых устанавливается состояние экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: *эффективная безопасность, угроза, стабильность, прогноз, уровень экономической безопасности, безопасность, угрозы, риск, предприятие.*

CLASSIFICATION OF SOURCES OF DANGER OF ECONOMIC SECURITY OF GAS TRANSPORTING ENTERPRISES

Horal L., Prokopiv M.

The article is devoted to approaches to the interpretation of the essence of the concept «economic security of the enterprise». The essence of the concept of «threat» is considered and the existing approaches to classification of threats to economic safety of the enterprise are analyzed. The main factors and sources of threats to the economic security of gas distribution companies are analyzed. They are classified according to the main features. The analysis of risks and threats by which the state of economic security of the enterprise is established.

Keywords: *effective security, threat, stability, forecast, level of economic security, security, threat, risk, enterprise.*

Постановка проблеми. Аналіз сучасних кризових явищ в економіці України вказує на необхідність вирішення проблеми безпеки підприємства. Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивною потребою кожного суб'єкта господарювання у стабільному функціонуванні та досягненні цілей його діяльності. Достатній рівень безпеки має безпосередній вплив на ефективність діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі економічної безпеки підприємства присвячено низку праць багатьох науковців, серед яких О. Барановський, Т. Васильців, М. Зубок, М. Єрмошенко, В. Мак-Мак, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономарьова, О. Терещенко, М. Туган-Барановський, Н. Реверчук та інші. У своїх роботах вчені визначили основні підходи до дослідження економічної безпеки підприємства, проаналізували систему чинників економічно безпечного його розвитку, а також визначили основні ризики.

Мета статті. Метою дослідження є узагальнення і класифікація джерел загроз економічній безпеці газотранспортного підприємства

Виклад основного матеріалу. На формування структури економічної безпеки газотранспортних підприємств впливають фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, з яким вони активно взаємодіють. Зовнішнє середовище економічної безпеки характеризується нормативно-правовим забезпеченням, конкурентоспроможністю, ринковим становищем, рівнем взаємодії із різними групами зацікавлених осіб та ін.

Для створення умов ефективної діяльності газотранспортних підприємств із забезпеченням економічної

безпеки, необхідне запровадження комплексу заходів, які спрямовані на досягнення стабільного функціонування і розвитку підприємств, своєчасну мобілізацію і раціональне використання ресурсного забезпечення в умовах дії зовнішніх та внутрішніх загроз. При застосуванні комплексного підходу до визначення економічної безпеки як вхідні фактори впливу розглядаються сукупність економічних інтересів, цілей підприємств, загрози, а вихідні – різновиди станів газотранспортного підприємства.

Газотранспортна система України є багатофункціональною галузевою структурою, функціонування якої визначає імідж держави на міжнародних газових ринках. Розподіл газових ресурсів усередині держави, забезпечення газом основних споживачів фізичних і юридичних осіб – не менш важливі функції, реалізацію яких здійснюють газорозподільні підприємства (ГРП).

Варто зазначити, що газорозподільне підприємство – це підприємство, що здійснює транспортування природного газу газорозподільними мережами споживачам і у якого газорозподільні мережі та інші виробничі об'єкти перебувають на правах власності чи на інших законних підставах. Під загрозою розуміють сукупність умов, процесів, чинників, які перешкоджають реалізації економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності чи створюють небезпеку для них. По суті, загроза економічної безпеки припускає аналіз прогнозованого стану підприємства внаслідок прийнятих раніше стратегічних економічних та науково-технічних рішень, загальних тенденцій.

Економічну безпеку підприємства можна розглядати як складну динамічну систему, яка забезпечує стійке функціонування і розвиток за допомогою своєчасної мобілізації і найбільш раціонального використання трудових, фінансових, техніко-технологічних та інших ресурсів в умовах дії зовнішніх і внутрішніх загроз. Аналіз ризиків та загроз є необхідною умовою для визначення напрямів підвищення ефективності управління економічною безпекою газотранспортних підприємств. На його основі розробляються стратегічні напрями дотримання економічної безпеки підприємства та система планування дій газотранспортних підприємств.

Рівень економічної безпеки залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і фахівці будуть здатні уникнути можливих загроз і ліквідовувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища. Якщо потенціал підприємства вичерпав можливості пристосуватися до нестабільного зовнішнього середовища, то можна говорити про загрозу його економічній безпеці. Вона може виявитися у вигляді втрати конкурентного статусу підприємства, або істотного погіршення його фінансового стану, або руйнування позитивного іміджу.

Для запобігання загрозам економічній безпеці газорозподільного підприємства необхідно постійно враховувати весь спектр численних чинників, від яких залежить його функціонування. А саме:

1. Адаптивність стратегічного потенціалу підприємства, що визначається не тільки внутрішніми, а й зовнішніми впливами. Це означає, що, як і вся система, стратегічний потенціал підприємства має граничні можливості адаптації до умов, що змінюються, наявність яких зумовлена періодичною потребою в технічному переозброєнні і реконструкції підприємства, відновленні чи підвищенні рівня кваліфікації його персоналу. Зокрема, для ГРП слід ураховувати: можливість забезпечення планових потоків газу, рівень фізичного зношування газопроводів; скорочення непродуктивних витрат; забезпечення надійності та ефективності функціонування системи газопостачання; безперебійної роботи з урахуванням реального зношення її основних компонентів; експлуатацію та розвиток розподільних газових мереж, споруд та обладнання; впровадження нової техніки, прогресивних технологій, науково-дослідних розробок, які підвищують ефективність функціонування системи газозабезпечення.

2. Залежність підприємства від інтенсивності кооперованих його зв'язків із постачальниками різного роду ресурсів, як з погляду якості ресурсів, що поставляються, так і повноти та своєчасності цих постачань.

3. Охорона комерційної таємниці підприємства, з одного боку, і нагромадження інформації про можливе втручання інших економічних агентів у діяльність підприємства – з іншого. Поширення конфіденційної інформації за межі ГРП може завдати йому істотної шкоди. Підприємство повинно організувати збір, нагромадження і обробку інформації про діяльність реальних і потенційних конкурентів.

Працівники відділу економічної безпеки ГРП повинні проводити роботу для усунення ризиків виникнення економічних злочинів, пов'язаних з володінням певною частиною персоналу інформацією, яка може розцінюватися як комерційна таємниця, помилками та зловживаннями.

Безпосередньо до системи попередження та боротьби з економічними злочинами, що вчиняються співробітниками підприємства відносять дві групи заходів:

а) управління кадровими ризиками. Діями уповноважених осіб на цьому етапі можуть бути розробка інструкції про допуск персоналу фірми до роботи з документами, що містять комерційну чи іншу таємницю, що охороняється законом, організація ведення закритого діловодства тощо [9];

б) вдосконалення кадрових технологій. На цьому етапі персонал відділу економічної безпеки повинен працювати в комплексі зі співробітниками інших відділів, таким, як відділ кадрів, який безпосередньо займається підбором, звільненням персоналу.

4. Рівень можливого ризику прийнятих рішень. Економічна безпека підприємства практично визначається здатністю керівництва вміло ризикувати під час прийняття стратегічно важливих рішень. Необхідно постійно порівнювати можливі виграші й витрати.

На жаль, діяльність ГРП регламентована ціновою і тарифною політикою Національної комісії регулювання електроенергетики України (НКРЕ). Ця організація визначає методологію визначення вартості послуг, які надають ГРП кінцевим споживачам газу: суб'єктам господарювання та населенню. Методологія визначення вартості цих послуг побудована на тарифній основі. Це дає можливість постачальникам газових ресурсів закладати заздалегідь не тільки необхідний рівень витрат, а й втрат і прибутків, що фактично усуває важелі ринкового впливу щодо зниження цін.

Проблеми Української тарифної системи полягають у тому, що вона не відповідає вимогам європейських та

міжнародних стандартів за рівнем нормативної бази на засоби вимірювальної техніки, методам обліку фактичних витрат газу на різних етапах його транспортування, зберігання і використання. Саме низький рівень достовірності результатів обліку витрат газу дає можливість закладати в тарифні розрахунки необгрунтовані нормативи, що в усіх випадках знижує ефективність діяльності ГРП. Важливим фактором у забезпеченні ефективності функціонування ГРП має стати запровадження політики газозбереження у державі загалом, яка впливатиме на поведінку всіх суб'єктів газових ринків, спонукаючи їх до раціонального споживання ресурсів. Спираючись на господарську діяльність, напрямки стратегічного розвитку, кожне підприємство розробляє власну довгострокову стратегію формування високого рівня економічної безпеки підприємства. За основу такої програмної довгострокової стратегії беруться основні чинники, що формують належний рівень економічної безпеки. До них можуть залучатися окремі чинники, які мають конкретне і безпосереднє значення тільки для певного господарюючого суб'єкта. Така довгострокова стратегія економічної безпеки ГРП має містити певні додаткові параметри, які гарантують як внутрішню, так і зовнішню економічну безпеку [4]. До них слід зарахувати такі:

1. На рівні держави: – прийняття законів і постанов, спрямованих на забезпечення раціонального використання газу та інших видів паливно-енергетичних ресурсів; – розроблення програм і стратегічних планів, спрямованих на зниження енергомісткості вітчизняних виробничих процесів; – підвищення контролю за виконанням прийнятих державних програм і урядових рішень.

2. На рівні галузевих управлінських установ: – розроблення прогресивних нормативів витрат газу на власні потреби суб'єктів газотранспортної системи; – вдосконалення методики визначення тарифів на газ і послуги газотранспортних і газозабезпечуючих установ, що сприяють зацікавленню у раціональному використанні газових ресурсів; – стимулювання суб'єктів газотранспортних систем на раціональне використання та збереження газу шляхом преміювання посадових осіб і трудових колективів за розроблення та впровадження газозберігаючих технологій, створення умов, що спонукають підприємства розробляти і використовувати ресурсозберігаючі технології.

3. На рівні обласних і районних адміністрацій: – підвищення контролю і відповідальності за своєчасність оплати грошей за спожитий газ суб'єктами, що належать державним адміністраціям; – розроблення програм забезпечення газом малозабезпеченої і непрацездатної частини населення; – розроблення програм упровадження енерго- і газозберігаючих технологій регіонального рівня; – сприяння розвиткові ринкових відносин на місцевих газових ринках між суб'єктами господарювання і ГРП.

4. На рівні ГРП: – стимулювання менеджерів і найманих працівників за збереження газових ресурсів, раціональне використання їх для потреб підприємств, розроблення і впровадження газозберігаючих техноло-

Рис. 1. Класифікація загроз економічній безпеці ГРП

гій, надання послуг споживачам у напрямах застосування газозберігаючої апаратури.

Але найбільше поширення в науці одержало визначення ризиків та загроз залежно від сфери їхнього виникнення. За цією ознакою розрізняють внутрішні й зовнішні. Зовнішні ризики й загрози виникають за межами підприємства. Як правило, це така зміна зовнішнього середовища, що може завдати підприємству збитків. Внутрішні фактори можуть здійснити свій вплив на результати бізнесу. Найбільш значними з них є: якість планування й ухвалення рішення, дотримання технології, організація праці і робота з персоналом, фінансова політика підприємства, дисципліна.

Науковці [7, с. 18] вважають, що внутрішні і зовнішні загрози економічній безпеці – це «… сукупність умов і факторів, джерелом виникнення яких є економічна система, що розглядається», а зовнішні загрози – «сукупність умов і факторів, які сформувались в економічних системах більш високого рівня ієрархії…».

Підприємство у своїй діяльності вступає у різні зв'язки і відносини, під впливом яких виникають внутрішні і зовнішні чинники ризику. Під впливом навколишнього середовища виникають багато десятків зовнішніх ризиків та загроз економічній безпеці підприємства. До них можна зарахувати: несприятливу зміну політичної ситуації, кризи, інфляцію, зміну законодавства, протиправні дії кримінальних структур, промислово-економічне шпигунство, залякування, шантаж і фізичний, небезпечний для життя вплив на персонал і їхні родини, розкрадання матеріальних засобів, зараження програм ЕОМ комп'ютерними вірусами, несанкціонований доступ конкурентів до конфіденційної інформації, що становить комерційну таємницю [1; 6; 8]. Щодо внутрішніх ризиків, то до основних факторів ризику можна зарахувати: недостатній рівень дисципліни, протиправні дії кадрових співробітників, вибір ненадійних партнерів, перебої в енерго-, водо-, теплопостачанні, вихід з ладу обчислювальної техніки, низький освітній рівень керівників [6; 8]. Система економічної безпеки газотранспортних підприємств вимагає постійного самотестування й відновлення. Алгоритм «раннього попередження» негативних, руйнівних процесів на різних рівнях керування з погляду критеріїв економічної безпеки, виявлення «руйнівників системи» спирається на моніторинг її провідних параметрів. Моніторинг економічної безпеки підприємства передбачає: – оцінку стану й динаміки розвитку підприємства; – виявлення деструктивних тенденцій і процесів розвитку потенціалу підприємства; – визначення причин, джерел, характеру, інтенсивності впливу загроз економічної безпеки; – прогнозування наслідків дії загроз економічної безпеки; – системно-аналітичне вивчення сформованої ситуації й тенденцій її розвитку, розробка цільових заходів щодо відбивання загроз підприємству. Моніторинг є результатом взаємодії всіх зацікавлених служб підприємства.

При його здійсненні повинен діяти принцип безперервності спостереження за станом об'єкта моніторингу з урахуванням фактичного стану й тенденцій його розвитку, а також загального розвитку економіки, політичної ситуації й дії інших загальносистемних факторів.

Висновки. Внутрішньою загрозою діяльності підприємств є відсутність або недостатня обґрунтованість маркетингової стратегії підприємства. Економічну безпеку підприємства на ринку послаблює як недооцінювання, так і переоцінювання ролі маркетингу. Кожне підприємство, менеджери з огляду на конкретну ситуацію повинні визначити найбільш небезпечну з них і виробити систему заходів для запобігання. Таким чином, цільовою спрямованістю системи управління економічної безпеки газорозподільного підприємства є формування адаптивних реакцій на дію загроз у будь-якій сфері його життєдіяльності і, як наслідок, забезпечення стабільного і максимально ефективного функціонування на сьогодні та високого потенціалу розвитку в майбутньому. Газорозподільним підприємствам необхідно враховувати вплив на параметри їх економічної безпеки, проаналізованих у дослідженні зовнішніх та внутрішніх чинників.

1. Васильців, Т. Г. Пріоритети та засоби зміцнення економічної безпеки малого та середнього підприємництва [Текст] : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, А. М. Гуменюк. – Львів: Видавництво ЛКА, 2009. – 248 с.

2. Довбня, С. Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства [Текст] / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // Фінанси України, 2008. – № 4. – С. 88-97.

3. Зубок, М. І. Безпека підприємницької діяльності: нормативно-правові документи комерційного підприємства, банку [Текст] / М. І. Зубок, Р. М. Зубок. – К: Істина, 2004. – 144 с.

4. Козаченко, Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення [Текст] : монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко – К: Вид-во «Лібра», 2003. – 280 с.

5. Мак-Мак, В. П. Служба безопасности предприятия [Текст] / В. П. Мак-Мак. – М: Школа охраны «Баярд», 2003. – 208 с.

6. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство [Текст] / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова: за ред. В. М. Гейця – Х: ВД «Інжек», 2006. – С. 137.

7. Гораль Л.Т. Концептуальні засади трансформації організаційної структури вертикально-інтегрованої компанії / Гораль Л.Т. Галицький економічний вісник, 2014. – № 4.

8. Реверчук, Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур [Текст] / Реверчук Н. Й. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – С. 195.

E-mail: mikelprokopiv@gmail.com

УДК 338.1

Савченко Ю.Т.
асистент кафедри маркетингу і логістики,
Національний університет «Львівська політехніка»

АКТУАЛІЗАЦІЯ ПЕРЕХОДУ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ СКЛАДНО-ТЕХНІЧНИХ СИСТЕМ РИНКУ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ВІД ТРАДИЦІЙНОГО ПІДХОДУ УПРАВЛІННЯ ДО КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК

У статті актуалізовано перехід підприємств-виробників складно-технічних систем ринку безпеки України від традиційного підходу управління до концепції управління ланцюгами поставок. Узагальнено та деталізовано продуктову структуру ринку безпеки України і на підставі аналізу суб'єктної та продуктової структури ринку безпеки виокремлено два типи ланцюгів поставок СТС: короткий та повний (інтегрований). Запропоновано проведення попереднього аналізу стратегічних ефектів партнерства, що можуть мати місце в інтегрованому ланцюзі поставок СТС на ринку безпеки України з позиції виробників компонентів та готових продуктів. Складено матрицю SWOT-аналізу потенціалу інтеграції виробничого підприємства в ланцюг створення СТС та запропоновано спосіб її актуалізації шляхом доповнення з використанням альтернативного інструменту – матриці SCOC-аналізу та виокремлено засадні елементи розробки інтеграційної стратегії виробничого підприємства в ланцюгу СТС.

Ключові слова: *ринок безпеки, ланцюг поставок складно-технічних систем, стратегічне узгодження, інтеграційна стратегія, SWOT-аналіз, оцінка ризиків.*

АКТУАЛИЗАЦИЯ ПЕРЕХОДА ПРЕДПРИЯТИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЛОЖНО-ТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМ РЫНКА БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ ОТ ТРАДИЦИОННОГО ПОДХОДА УПРАВЛЕНИЯ К КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПОЧКАМИ ПОСТАВОК

Савченко Ю.Т.

В статье актуализирован переход предприятий-производителей сложно-технических систем рынка безопасности Украины от традиционного подхода управления к концепции управления цепями поставок. Обобщена и детализирована продуктная структура рынка безопасности Украины и на основании анализа субъектной и продуктной структуры рынка безопасности выделены два типа цепей поставок СТС: короткий и полный (интегрированный). Предложено проведение предварительного анализа стратегических эффектов партнерства, которые могут иметь место в интегрированной цепи поставок СТС на рынке безопасности Украины с позиции производителей компонентов и готовых продуктов. Составлена матрица SWOT-анализа потенциала интеграции производственного предприятия в цепь создания СТС и предложен способ ее актуализации путем дополнения с использованием альтернативного инструмента – матрицы SCOC-анализа и выделены засадные элементы разработки интеграционной стратегии производственного предприятия в цепи СТС.

Ключевые слова: *рынок безопасности, цепь поставок сложно-технических систем, стратегическое согласование, интеграционная стратегия, SWOT-анализ, оценка рисков.*

ACTUALIZATION OF THE TRANSITION OF COMPANIES-MANUFACTURERS OF COMPLEX-TECHNICAL SYSTEMS ON THE UKRAINIAN SECURITY MARKET FROM THE TRADITIONAL APPROACH OF MANAGEMENT TO THE CONCEPT OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Savchenko Yu.T.

The transition of enterprises-manufacturers of complex technical systems on the Ukrainian security market from the traditional management approach to the concept of supply chain management has been updated. The product structure of the security market of Ukraine is generalized and detailed. Based on the analysis of the subject and product structure of the security market, two types of supply chain of complex technical systems are identified: short and full (integrated). A preliminary analysis of the strategic effects of partnership that may take place in the integrated supply chain of complex technical systems in the Ukrainian security market from the standpoint of component manufacturers and finished products is proposed. The matrix of SWOT-analysis of the potential of integration of the production enterprise in the chain of creation of the complex technical systems is made and the way of its updating is proposed by supplementing with the use of an alternative tool – the matrix of SCOC analysis. The main elements of the development of the integration strategy of a production enterprise in the STS chain are singled out.

Keywords: *security market, supply chain of complex technical systems, strategic alignment, integration strategy, SWOT analysis, risk assessment.*

Постановка проблеми. В сучасному економічному середовищі, що характеризується високим рівнем нестабільності, наявністю численних кризових явищ, що пов'язані із обмеженістю ресурсів, коливанням валютних курсів, зростаючою конкуренцією зі сторони іноземних компаній та наростаючою вимогливістю попиту, значний потенціал окремо взятої бізнес-одиниці у нарощенні здатності протистояти зовнішнім викликам криється у налагодженні ефективної взаємодії із усіма бізнес-партнерами, від яких які тією чи іншою мірою залежить безперебійність її функціонування.

Включення бізнес-суб'єктів в різного роду інтегровані структури, в тому числі в ланцюги поставок пріоретизує питання стратегічного розвитку окремих підприємств в ланцюгах поставок, узгодження їх стратегії та бізнес-процесів з бізнес-процесами та стратегіями майбутніх партнерів, адаптації до умов інтеграційної діяльності, що своє чергою актуалізує роль механізмів, які забезпечують реалізацію інтеграційної стратегії окремої бізнес-одиниці по відношенню до бізнес-структури вищого порядку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досвід провідних світових лідерів у виробничих, так і невиробничих галузях дає підстави виокремити найбільш прогресивні теорії управління організаціями, які формують фундамент набутої цими лідерами здатності бути конкуренспроможними. Серед яких чільне місце належить концепції ланцюгів поставок (англ. SCM – Supply Chain Management), як інтегрованій платформі добровільного об'єднання підприємств та організацій в ланцюгу створення вартості задля отримання задовільних результатів одночасного досягнення цілей в площині ефективності, якості, еластичності, обслуговуванні клієнта, інноваційності, відповідальності перед суспільством та середовищем.

Ще двадцять років тому цю концепцію використовувало обмежене коло керівників декількох світових компаній, що намагалися координувати внутрішню інформацію та матеріальні потоки. Водночас, досягнуті ними результати перевершили всі очікування, спровокувавши поширення цієї концепції у всіх сферах бізнесу. Відтак, вже тривалий час цей підхід широко застосовуються менеджерами у різноманітних галузях промисловості та складає фундамент провідних бізнес-шкіл та консалтингових фірм.

В цілому, значний внесок у розвиток теоретичної платформи цієї концепції зроблено рядом закордонних вчених [1; 2], а також відомими вітчизняними авторитетами в теорії логістики та управління ланцюгами поставок: Є.В. Крикавським, Н.І. Чухрай, Т.О. Колодізєвою, К.М. Таньковим, С.С. Терещенко [3-6] та іншими, в працях яких розкрито ряд фундаментальних положень щодо управління ними: дефіновано зміст поняття «ланцюг поставок» та «управління ланцюгом поставок», ідентифіковано основні ланки та учасники, умови та передумови їх гармонійного функціонування, структуризовано бізнес-процеси, сформовано інструментарій логістики та маркетингу в досягненні цими структурами конкурентних переваг та ряд інших важливих положень.

Одним із ключових аспектів успішного управління ланцюгами поставок, який підкреслюють більшість зазначених авторів є досягнутий у ланцюзі високий ступінь синхронізації дій всіх його учасників, що підвищує значення координації і партнерства вздовж всього ланцюга поставок [1; 2; 4]. Водночас, стратегічні аспекти такого узгодження, безпосередні вигоди та загрози інтеграції окремого підприємства в ланцюг поставок, що очевидно потребує знаходження компромісу між цілями, завданнями та бізнес-процесами широкого кола учасників ланцюга поставок із стратегією цього ланцюгів поставок з точки зору впливу такої форми стратегічного партнерства на конкурентоздатність цих підприємств у довгостроковій перспективі все ще залишаються недостатньо дослідженими. Актуальність цього напряму наукових досліджень посилюється особливостями ринку складно-технічних систем напряму безпеки в Україні, де переважно функціонують малі та середні підприємства, позбавлені достатнього стратегічного потенціалу для розвитку, а відтак, у переважній більшості, низькорентабельні та збиткові.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в актуалізації переходу підприємств-виробників складно-технічних систем (далі СТС) ринку безпеки України від традиційного підходу управління до концепції управління ланцюгами поставок та формуванні на цій основі методичного підходу до виявлення стратегічних ефектів партнерства, що можуть мати місце в інтегрованому ланцюзі поставок СТС на ринку безпеки України з позиції виробників компонентів та готових продуктів.

Виклад основного матеріалу. Ключовий висновок досліджень ринку безпеки й охорони в Україні, проведених у 2016 р. Американською комерційною службою, що відображені в огляді «Віч-на-віч з новою реальністю: загострення проблем безпеки й охорони на тлі обмежених ресурсів» [7] полягає в тому, що: «численні загрози безпеці в поєднанні з економічним спадом залишають для західних постачальників лише нішеві можливості у короткотерміновій перспективі. Натомість у контексті середньострокової і довгострокової перспектив, учасники ринку позитивно дивляться на розширення можливостей в українському секторі безпеки та охоронних послуг». Приводом для такого оптимізму є не лише прагнення України до вступу в Європейський Союз (ЄС), що накладає відбиток на необхідність посилення заходів безпеки та синхронізації західних галузевих стандартів з національними, але і об'єктивні процеси, пов'язані із розвитком інформаційних технологій, стандартів, вимог та можливостей, які відкривають для себе як крупні, так і середні, малі вітчизняні компанії та безпосередньо покупці, тобто кінцеві споживачі на фоні різкого зростання показників злочинності, які в Україні подвоїлися та лише в першій половині 2015 року перевищили мільйон випадків (це число дорівнює загальній кількості правопорушень за будь-який попередній рік, починаючи з 2000 року). Унаслідок цього найкращі короткотермінові перспективи в секторі безпеки та охоронних послуг має сегмент охоронних послуг.

Аналіз українського ринку безпеки та охорони також дає змогу виявити ряд загальноекономічних проблем: суттєве зниження купівельної спроможності, тривалий спад у будівельному секторі (один з головних рушіїв у закупівлях обладнання безпеки й охорони), а також наплив дешевих постачальників в результаті економічної кризи в країні. За цих умов практично всі

учасники ринку незалежно від сегменту своєї діяльності зазнали зменшення своїх доходів в секторі безпеки та охоронних послуг в доларовому еквіваленті (падіння становило 30-40%) та, як наслідок, ринок втратив значну частину малих компаній. На даний час на ньому активно діють лише великі гравці. В умовах скорочення ринку та загострення цінової конкуренції попит на порівняно дорожче західне обладнання безпеки й охорони існує здебільшого в ніші передових технологічних рішень, де дешеві постачальники не є конкурентоспроможними.

Водночас, протягом 2017 р. слід відмітити суттєве пожвавлення цього ринку, та зокрема, зростання ролі нових українських виробників. Зокрема, про це свідчать результати проведеної 17 жовтня XXII Міжнародної виставки індустрії безпеки «Безпека 2017», в якій взяло участь майже 130 компаній, з яких 30% – українські виробники [8]. Багато хто з учасників та гостей відзначили тенденцію посилення ролі інновацій у сфері безпеки, а також появу більш глобального погляду на безпекові питання – як з боку держави, так і з боку підприємств та комерційних структур.

Експертні опитування, проведені серед представників бізнесу на ринку безпеки в цілому засвідчують наявність значного потенціалу впровадження концепції управління ланцюгами поставок в цьому середовищі, що пояснюється головним чином прагненням знайти дієві важелі вирішення численних фінансових, логістичних, технологічних проблем розвитку підприємств, якими володіє інтегрований підхід до створення готового продукту, за якого ключем до успіху є взаємоузгодження дій та інтересів всіх суб'єктів, дотичних до створення, переміщення та доставки цього продукту кінцевому клієнту.

На основі проведеного ґрунтовного аналізу ринку безпеки загалом та України, зокрема, а також систематизації інформації, що знаходиться у відкритому доступі в мережі Інтернет, результатів численних експертних опитувань основних учасників цього ринку відомими консалтинговими компаніями, що опубліковані в спеціалізованих журналах та сайтах, а також з використанням науково-методичних праць та спираючись на чинне законодавство України, можливою є візуалізація продуктової структури ринку безпеки України (рис. 1).

Оскільки розуміння характерних рис продукту та ринку на якому він продається є відправним пунктом формування стратегії будь-якого ланцюга поставок, його структури та ключових параметрів управління операційної діяльністю, необхідним є уточнення складу виокремлених нами продуктових груп ринку безпеки України (табл. 1).

Аналіз деталізованої продуктової сегментації ринку безпеки України дає змогу констатувати, що в переважній більшості об'єктами продажу є як прості, так і складні технічні системи, що задовольняють потреби споживачів як у фізичному та інформаційному захисті.

Водночас, дослідження стратегічних аспектів інтеграції окремого підприємства в ланцюг поставок очевидно потребує проведення детального аналізу не лише

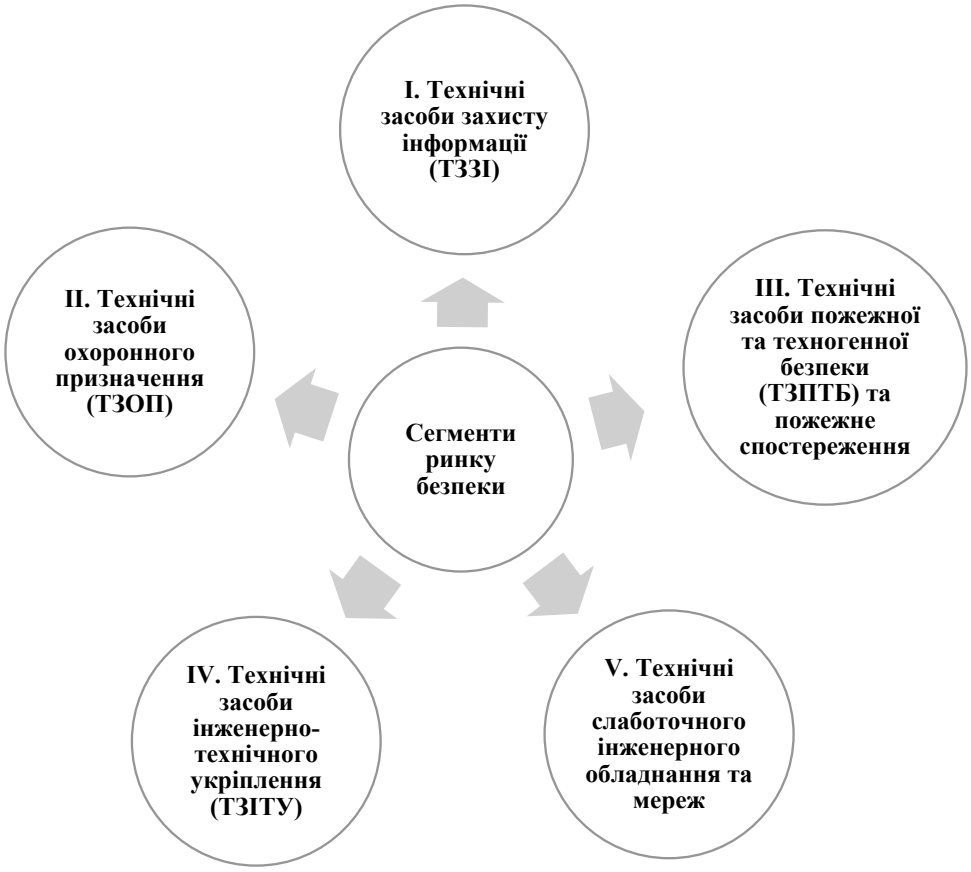


Рис. 1. Узагальнена продуктова структура ринку безпеки України

Джерело: власна розробка на основі узагальнення чинного законодавства та [7-9]

Таблиця 1. Деталізована продуктова сегментація ринку безпеки України

Сегмент ринку	Продукт	Сегмент ринку	Продукт	Сегмент ринку	Продукт
I. Технічні засоби захисту інформації (ТЗЗІ)	**1.1. Системи комплексного захисту інформації:** • прикладне та системне ПЗ; • апаратна частина.	**III. Технічні засоби пожежної та техногенної безпеки (ТЗПТБ) та пожежне спостереження**	**3.1. Системи протипожежного захисту:** *3.1.1. Системи пожежної сигналізації* - приймально-контрольні пожежні прилади; - сповіщувачі різного призначення (диму, температури, ручні пожежні сповіщувачі тощо); - засоби оповіщення; - безперебійні блоки живлення *3.1.2. Системи оповіщення про пожежу* - світлові показчики - пристрої передачі мовних повідомлень *3.1.3. Автоматичні системи пожежогасіння (АСПГ)* Обладнання та пристрої: - газового пожежогасіння - водяного пожежогасіння - пінного пожежогасіння - порошкового пожежогасіння - аерозольного пожежогасіння *3.1.4. Системи димо-, тепловидалення та підпору повітря (СДТ)* Обладнання та пристрої: • вентилятори димо- та тепловидалення, підпору повітря • клапани димо- та тепловидалення, підпору повітря • вентиляційні пристрої димовидалення • пульти керування централізовані • пристрої керування локалізовані • пристрої оповіщення *3.1.5. Системи диспетчеризації* • АРМи оперативно-чергового персоналу; • сервера для обробки інформаційних потоків; • програмне забезпечення; • мережі устаткування для збору та передачі інформації **3.2 Системи раннього виявлення надзвичайних ситуацій та оповіщення людей (СРВНСО)** Обладнання для СРВНСО: • пульти керування СРВНСО (ПК) • ПК зональним оповіщенням (ПКЗО) • комутаційні пристрої • пристрої оповіщення (ПО) • кінцеві технічні засоби інформування та оповіщення (КТЗІО) • канали зв'язку•	**IV. Технічні засоби інженерно-технічного укріплення**	**4.1. Обладнання для фізичного захисту майна:** • сейфи, двері сховищ та сховища • захисне скло • захисна кабіна • панцерований захист спеціалізованих автомобілів • стрілецька зброя
II. Технічні засоби охоронного призначення (ТЗОП)	**2.1. Системи відеоспостереження (СВ)** *2.1.1. Камери відеоспостереження:* • IP-відеокамери; • HD-відеокамери; • аналогові відеокамери; • камери-тепловізори. *2.1.2. Пристрої відеозахоплення:* • мережеві відереєстратори; • HD відереєстратори; • цифрові відереєстратори; • відео сервери; • плати відеозахоплення **2.2. Системи відео-аналітики** Обладнання для: • серверних систем (приклад платформа Kipod); • вбудованих систем; • розподілених систем. **2.3. Інтегровані засоби відеоспостереження** **2.4. Системи охоронної сигналізації (ОС)** - Приймально-контрольні прилади; - Датчики різного призначення (ІЧ-датчики або датчики руху, акустичні датчики, вібраційні датчики, магнітоконтактні датчики, ультразвукові датчики, ІЧ-датчики з направленою діаграмою виявлення) - Засоби оповіщення - Безперебійні блоки живлення **2.3. Системи контролю та керування доступом (СККД):** **2.4. Перепони; Зчитувачі; Ідентифікатори; Контролери** **2.5. Системи охорони периметру (ОП):** - Приймально-контрольні прилади Детектори (ІЧ-бар'єри, безконтактні оптичні детектори положення об'єкта, вібраційні, ємнісні і радіопроменеві)			**V. Технічні засоби слаботочного інженерного обладнання та мереж**	**5.1. Структуровані кабельні системи (СКС)** • мідні і оптичні кабеля; • крос-панелі; • з'єднувальні шнури; • кабельні роз'єми; • модульні гнізда; • інформаційні розетки; • пасивне комутаційне обладнання; • монтажні короба для оптики та мідного кабелю • пластикові кабельні канали, гофровані і гладкостінні труби, металеві лотки і шафи зі стійками

Джерело: власна розробка

продуктової, але і суб'єктної структури цього ринку, що дасть змогу отримати відповідь на питання – яка структура ланок є характерною для ланцюгів поставок в середовищі ринку безпеки України, а відтак якими учасниками характеризується їх склад.

На підставі аналізу доступної у відритих джерелах ринкової інформації про діяльність підприємств, які функціонують на ринку безпеки України, можливим є узагальнення суб'єктної структури ринку складно-технічних систем у сфері безпеки шляхом виокремлення його ключових гравців, до яких віднесемо:

- вітчизняних та зарубіжних виробників складно-технічних систем (далі СТС), які є постачальниками на ринок готових продуктів;
- дистриб'юторів відомих брендів СТС, які також є постачальниками (продавцями) готових продуктів;
- вітчизняних та зарубіжних виробників комплектуючих для виробництва складно-технічних систем, які є постачальниками постачальників готових продуктів;
- інтеграторів і розробників комплексних рішень, які відіграють роль безпосередніх виконавців робіт або надавачів послуг у галузі фізичної та інформаційної безпеки кінцевим споживачам (юридичним та фізичним особам) з одного боку, та проміжною об'єднуючою ланкою між постачальниками та споживачами;
- інсталяторів, тобто підприємства, діяльність яких пов'язана з виконанням монтажних і пусконалагоджувальних робіт пожежної сигналізації та систем відеоспостереження, проведення робіт з технічної підтримки (технічного обслуговування) та здачі систем «під ключ», які відіграють роль субпідрядників або ж самостійних постачальників послуг у сфері продажу СТС;
- замовників, тобто безпосередніх клієнтів з числа юридичних та фізичних осіб;
- вітчизняних та міжнародних регуляторів ринку, які видають ліцензії і здійснюють контроль у сфері створення, впровадження та реалізації СТС;
- страхувальників, які відіграють роль підприємств, які за відповідну плату беруть на себе управління різноманітними ризиками, в т.ч. інформаційними;
- широке коло консалтингових, логістичних, маркетингових та інших компаній, а також науково-дослідних інститутів, конструкторських бюро, які причетні до створення, впровадження та поставки готових продуктів на ринок.

Відтак, залежно від того, що в кінці отримує споживач – комплексну послугу, яка включає в себе як готовий продукт/продукти із комплексом відповідних послуг починаючи із підбору необхідного комплекту технічних засобів, їх установки або інсталяції, закінчуючи подальшим технічним обслуговуванням, або конкретний об'єкт складно-технічної системи із затребуваними характеристиками без супровідних послуг по підбору, інсталяції та/або обслуговуванню можна виокремити два типи ланцюгів поставок СТС на ринку безпеки: короткий та повний або інтегрований (рис. 2 та 3).

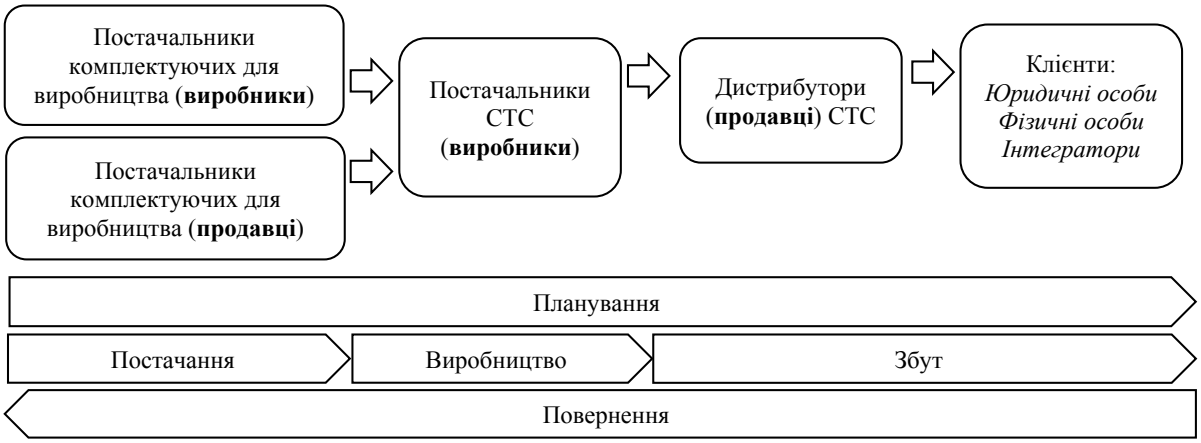


Рис. 2. Короткий ланцюг поставок СТС ринку безпеки

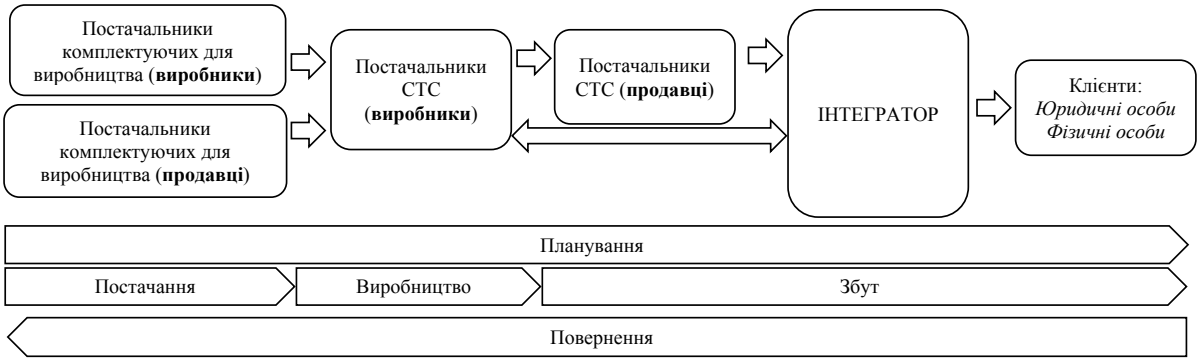


Рис. 3. Інтегрований (повний) ланцюг поставок СТС ринку безпеки

Таким чином, на відміну від короткого ланцюга поставок, повний або інтегрований ланцюг у середовищі ринку СТС у сфері безпеки відрізняє поміж інших характерних рис, до яких традиційно відносять [4, с. 40-41]: довгостроковий характер співробітництва, обмін інформацією з партнерами та діяльність з моніторингу, координацію потоку продуктів, інформації і грошей, спільне планування, скорочення витрат ланцюга, управління запасами в ланцюзі, узгодження процедур і правил співпраці, спільний ризик діяльності підприємств, також і дві характерні особливості, перша з яких пов'язана із продуктовим аспектом – в той час як короткі ланцюги поставок товарно-орієнтовані, інтегровані навпаки – послуго-орієнтовані; а друга із суб'єктним аспектом – в повному ланцюгу поставок ключова роль належить інтегратору, який, водночас, є тією ланкою, що знаходиться в безпосередній близькості до споживача, в той же час як в короткому – головну роль відіграє виробник, а найближчою ланкою до споживача є дистрибутор.

Враховуючи зазначене можна зробити висновок, що підходи до управління стратегічними аспектами розвитку ланцюгів поставок та окремими їх учасниками будуть мати істотні відмінності для цих двох типів на всіх етапах та рівнях управління, а отже відрізнятимуться і безпосередні вигоди та загрози інтеграції окремого підприємства в ланцюг поставок та бачення потенційних наслідків інтеграції.

Відповідно до мети даного дослідження, об'єктом якого є, насамперед, виявлення основних мотивів, що спонукають підприємства до переходу від традиційного підходу управління підприємством до концепції ланцюга поставок, слід в першу чергу зазначити, що в кожному конкретному випадку вони ґрунтуватимуться, насамперед, на індивідуальній оцінці стратегічних ефектів партнерства конкретним підприємством, що потенційно можуть мати місце в ланцюзі, а також місця кожного з таких ефектів в бізнес-стратегії кожної компанії. Відтак, рішенню про вибір конкретної стратегії як на рівні бізнес-стратегії, так і на рівні функціональної стратегії повинен передувати попередній аналіз. Для проведення цього аналізу доцільно використовувати як класичні інструменти стратегічного аналізу, такі як модель Портера, аналіз ключових факторів успіху або SWOT-аналіз, так і альтернативні інструменти. Зокрема, протягом останніх декількох років слід відзначити появу альтернативних до SWOT – аналізу методів стратегічного дослідження зовнішніх та внутрішніх чинників розвитку певної економічної системи, до яких можна віднести: SOAR (абревіатура англ. Strengths, Opportunities, Aspirations and Results) – аналіз сильних сторін, можливостей, прагнень та результатів, SOPA (абревіатура англ. Strengths, Opportunities and Positive Action – аналіз сильних сторін, можливостей та позитивних дій та SCOC – (абревіатура англ. Strength-Challenges-Opportunities-Challenges) – аналіз сильних сторін та можливостей та відповідних їм викликів. Зазначені інструменти здатні доповнити оригінальний SWOT-аналіз, врахуванням поруч із сильними сторонами, прагнень та взаємодії, яка існує між конкретними діями економічної системи, а також майбутніх результатів та бачення стану середовища таким яким, воно «має бути».

Окрім того, вважаємо за доцільне також паралельне оцінювання виявлених за допомогою зазначених стратегічних інструментів потенціалів розвитку майбутньої інтеграції із іншими учасниками ланцюга поставок ризиків, що супроводжуватимуть таку взаємодію на засадах ризик-менеджменту. Зокрема, до актуальних інструментів оцінки ризику подібної інтеграції можна віднести побудову матриці «вірогідність/вплив» (англ. Risk Impact/Probability Chart), яка дасть змогу класифікувати ризик відповідно до категорій «високий», «середній» та «низький», що впливатиме на кінцеві рішення у сфері стратегічного управління, націленого на інтеграцію в ланцюг поставок.

Проілюструємо викладені положення на основі проведення попереднього аналізу стратегічних ефектів партнерства, що можуть мати місце в інтегрованому ланцюзі поставок СТС на ринку безпеки України з позиції виробників компонентів та готових продуктів. На першому кроці будуємо матрицю SWOT-аналізу потенціалу інтеграції виробничого підприємства в ланцюг створення СТС (рис. 4).

Аналіз складеної матриці дає змогу відобразити потенційне бачення можливих вигод та загроз майбутньої інтеграції виробничого підприємства в інтегрований ланцюг поставок, що обов'язково має бути зіставлене із класичним SWOT-аналізом сильних та слабких сторін безпосереднього самого підприємства, яке має намір інтегруватися із структурою більш вищого порядку. Це дасть змогу оцінити наявність можливих конфліктів, їх силу та наслідки потенційної взаємодії із партнерами на довгострокових засадах, через механізм координації та синхронізації дій в ланцюгу поставок.

Наприклад, в процесі такого зіставлення доцільним є доповнення квадранту попередньої матриці «сильні сторони інтеграції виробничого підприємства в ланцюг створення СТС» внутрішніми обмеженнями або «викликами» того підприємства, яке прагне інтегруватися в межах використання альтернативного інструменту – матриці SCOC-аналізу, до яких можна віднести:

- Обмеженість виробничих потужностей;
- Обмеженість фінансових потужностей (інтеграція може вимагати від підприємства більш високого рівня залучення капіталу порівняно із самостійними діями);
- Високий рівень марнотратства і неналежна система управління ними на підприємстві;
- Низьку якість продукції, недотримання підприємством стандартів якості;
- Низький рівень автоматизації та комп'ютеризації бізнес-процесів;
- Відсутність мотивації у інтеграції серед працівників підприємства;

Ризик вибору невідповідних постачальників та заключення з ними довгострокових контрактів тощо.

Таке співставлення дасть змогу актуалізувати матрицю SWOT-аналізу потенціалу інтеграції виробничого підприємства в ланцюг створення СТС, зробивши її придатною для наступного кроку – оцінки ризиків інтеграції за зразком (рис. 5, 6), яку доцільно застосовувати для позиціонування кожного квадранту матриці SWOT-аналізу.

Виконання зазначених кроків дасть змогу не лише прийняти зважене рішення, але також може стати осно-

Сильні сторони	Слабкі сторони	
✓ Стабілізація умов діяльності завдяки налагодженню довгострокових відносин із контрагентами ✓ Потенціал зростання рентабельності / продуктивності завдяки: o концентрації зусиль на ключових компетенціях; o зростання масштабів виробництва; o раціоналізації, в т.ч. ритмічності виробництва; o пришвидшення прийняття рішень на операційному рівні; o зменшення трансакційних витрат завдяки пільговим умовам заключення контрактів із партнерами; o зростання актуалізації прогнозів продаж і планів поповнення запасів o консолідації замовлень; ✓ Інформаційна, технічна підтримка з боку інтегратора ✓ Уникнення ліквідації, банкрутства ✓ Збереження фінансової незалежності та контролю за усіма процесами	✓ Вищі вимоги до умов поставок: гнучкості, якості, вчасності ✓ Нав'язування умов співпраці з конкретними постачальниками з боку інтегратора ланцюга ✓ Зменшення свободи дій ✓ Більш високий рівень залучення капіталу порівняно із самостійними діями	*Внутрішнє середовище*
Можливості	**Загрози**	
✓ Модернізація способів ведення діяльності - підвищення еластичності (гнучкості), пошук ноу - хау у сфері організаційних рішень в ланцюгу поставок ✓ Оновлення асортименту продукції та виробничих процесів ✓ Зменшення витрат у сфері досліджень і розробок ✓ Високий рівень залученості постачальників в процес розробки нових продуктів в ланцюгу поставок ✓ Впровадження інтегратором відповідних програм розвитку для виробника і його постачальників ✓ Диверсифікація ризиків	✓ Непевність ринкової кон'юнктури, цін, курсів валют, податків, митних бар'єрів, грошового ринку ✓ Зростання конкуренції з боку потенційних учасників (виробників) ланцюга ✓ Проблеми в налагодженні комунікації і координації між учасниками ланцюга поставок ✓ Ризик вибору невідповідних постачальників та заключення з ними довгострокових контрактів ✓ Не розвинені або відсутні електронні системи обміну даними, що поєднують покупців з постачальниками	*Зовнішнє середовище*

Рис. 4. Матриця SWOT-аналізу потенціалу інтеграції виробничого підприємства в ланцюг створення СТС

Джерело: власна розробка

вою вироблення поруч із інтеграційною стратегією підприємства, націленої на визначення довготермінових операційних цілей, методів, технік та інструментів їх досягнення, і зокрема також перспективності інтеграції бізнес-структури серед інших раціональних економічних альтернатив діяльності на певний період часу з врахуванням змін в зовнішньому середовищі і внутрішніх здатностях і характеристиках (організаційних, економічних, юридичних) з метою забезпечення економічного зростання, адаптації до ринку і отримання синергічного ефекту [10, с. 199], також і стратегії управління ризиками, націленої на контроль та моніторування ризиків з метою прийняття найбільш оптимальних для підприємства рішень на будь-якому рівні управління.

Зокрема, оскільки, одним з ключових наслідків управління підприємством з точки зору ланцюга поставок є те, що в центрі уваги знаходиться налаштування взаємодії із всіма контрагентами, а не лише внутрішні процеси, на підставі [4, с. 41-42] можна узагальнити ключові напрями такої інтеграції:

– інтеграція інформації – обмін інформацією та знаннями між партнерами у відношенні, наприклад, стану запасів, прогнозів попиту, виробничими графіками, планами просування по службі.

– координація – делегування дій та рішень тому учаснику ланцюга поставок, який перебуває в найкращому положенні. Так поповнення запасів компонента може стати завданням постачальника, який раніше був постачальником готової продукції.

– організація взаємозв'язків – обмін показниками діяльності, ефективними каналами зв'язку, вирівнювання стимулів, і рівний розподіл вигод і ризиків від інтеграції в ланцюг поставок.

– інтеграція планування та координації дій на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях;

– інтеграція дій та узгодження функціональних планів виробництва, продажу, логістики, фінансів, маркетингу;

– інтеграція діяльності в ланцюгу поставок – від постачання, через виробництво, до дистрибуції на цільовий ринок;

– інтеграція планування з результатами контрольних планів.

Розуміння напрямів інтеграції підприємств в рамках концепції ланцюга поставок дає змогу виокремити в якості засадних елементів розробки інтеграційної стратегії виробничого підприємства в ланцюгу СТС наступні (див. табл. 2).

Висновки. Враховуючи характерні риси кінцевого продукту ланцюгів поставок СТС на ринку безпеки України та структурний аспект таких структур, що дали змогу з'ясувати місце та роль головних їх учасників, в статті запропоновано проведення попереднього аналізу стратегічних ефектів партнерства, що можуть мати місце в інтегрованому ланцюзі поставок СТС на ринку безпеки України з позиції виробників компонентів та готових продуктів. Зокрема, першим кроком є побудова матриці SWOT-аналізу потенціалу інтеграції виробничого підприємства в ланцюг створення СТС, що обов'язково має бути зіставлена із класичним SWOT-аналізом сильних та слабких сторін безпосереднього самого підприємства, яке має намір інтегруватися із структурою більш вищого порядку. Запропоновано також спосіб її актуалізації, шляхом доповнення квадранту «сильні сторони інтеграції виробничого підприємства в ланцюг створення СТС» внутрішніми обмеженнями або «викликами» того підприємства, яке прагне

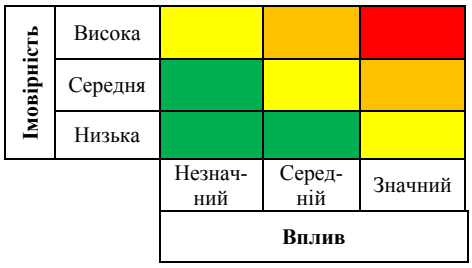


Рис. 5. Спрощена матриця оцінки ризику

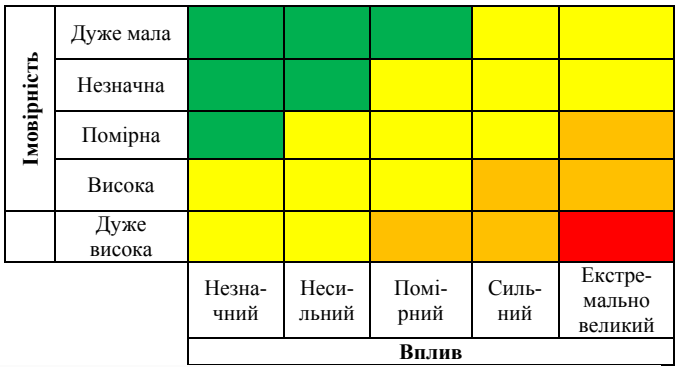


Рис. 6. Розширена матриця оцінки ризику

де

- прийнятний рівень ризику;
- середній рівень ризику, який слід додатково проаналізувати на предмет доцільності прийняття чи відхилення того чи іншого рішення;
- високий рівень ризику, який потребує вжиття відповідних превентивних заходів;
- екстремально високий рівень ризику, за якого рішення слід відхилити.

Таблиця 2. Засадні елементи розробки інтеграційної стратегії виробничого підприємства в ланцюгу СТС

Засадні елементи розробки інтеграційної стратегії виробничого підприємства в ланцюгу СТС	Цільова направленість дії засадного елементу	Конкретизація цільової направленості дії засадного елементу	Організаційне/ Компетентнесне / Ресурсне забезпечення дії засадних елементів
1. Координація співпраці з постачальниками	Забезпечення доступності матеріалів або товарів у необхідний час, місце, необхідної кількості, якості і асортименту	• Досягнення передбаченого рівня якості кінцевого продукту і рівня обслуговування процесів виробництва і продажу. • Досягнення ритмічного, стабільного і оптимального використання ресурсів. • Скорочення витрат.	1. Створення центру постачання 2. Створення формалізованої інформаційної системи у ланцюгу виробничої/предметної кооперації 3. Застосування SRM (англ. Supplier relationship management) 4. Інтеграція WMS-систем
2. Інтеграція інформації	Швидке та обґрунтоване прийняття рішень на підставі доступної, актуальної та прозорої інформації та знаннями	Обмін інформацією, проектами, базою даних, знаннями, досвідом між партнерами у відношенні, наприклад, стану запасів, прогнозів попиту, виробничими графіками, планами просування по службі.	1. Створення формалізованої інформаційної системи 2. EDI-відносини між усіма учасниками 3. Створення умов для частого, неформального обміну інформацією-організація зустрічей, тематичних конференцій, анкетування партнерів
3. Спільне планування з постачальниками та інтегратором	Узгодження функціональних планів виробництва, продажу, логістики, фінансів, маркетингу постачальників та інтегратора	• Зниження / уникнення Bullwhip-ефекту. • Зниження витрат. • Оптимізація запасів. • Усунення фінансових конфліктів.	1. Використання технології CPFR 2. Співпраця функціональних підрозділів підприємства з функціональними підрозділами інтегратора (виробничих, маркетингових, логістичних, фінансових)

Джерело: власна розробка

інтегруватися в межах використання альтернативного інструменту – матриці SCOC-аналізу. Другим кроком є оцінка ризиків інтеграції за наведеним у роботі зразком, яку доцільно застосовувати для позиціонування кожного квадранту матриці SWOT-аналізу, що дасть змогу не лише прийняти зважене рішення, але також може стати основою розробки підприємством стратегії управління ризиками, націленої на контроль та моніторування ризиків з метою прийняття найбільш оптимальних для підприємства рішень на будь-якому рівні управління.

Зважаючи на пріоретизацію в концепції управління ланцюгом поставок процесу налагодження взаємовідносин із партнерами-учасниками ланцюга поставок, поруч із налаштуванням внутрішніх процесів підприємства, з точки зору досягнення стратегічної узгодженості в цій структурі важливим є виокремлення засадних елементів розробки інтеграційної стратегії виробничого підприємства в ланцюгу СТС, до складу яких включено: координацію співпраці з постачальниками, інтеграцію інформації та спільне планування з постачальниками та інтегратором, а також наведено їх цільову направленість та відповідне (організаційне / компетентнісне / ресурсне) забезпечення.

1. *Christopher M. Logistyka i zarządzanie łańcuchem dostaw. – Warszawa : Polskie Centrum Doradztwa Logistycznego, 2000.*
2. *Bozarth C.B. Wprowadzenie do zarządzania operacjami i łańcuchem dostaw / C.B. Bozarth, R.B. Handfield. – Helion, Gliwice, 2007.*
3. *Крикавський Є. Логістичні системи: навч. посібник. / Є.В. Крикавський, Н.В. Чорнописька. – 2-е вид. – Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2012. – 312 с.*
4. *Крикавський Є. Логістика та управління ланцюгами поставок: Навч. посібник / Є. Крикавський, О. Похильченко, М. Фертч. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. – 844 с.*
5. *Чухрай Н. І. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики : монографія / Н. І. Чухрай, О. Б. Гірна. – Львів : Інтелект-Захід, 2007. – 232 с.*
6. *Колодізєва Т. О. Управління ланцюгами поставок : навчальний посібник / Т. О. Колодізєва. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 164 с.*
7. *Віч-на-віч з новою реальністю: загострення проблем безпеки й охорони на тлі обмежених ресурсів [Електронний ресурс] : Спеціальний звіт Комерційної служби Посольства США в Україні. Зима 2017. – Режим доступу: http://2016.export.gov/ukraine/build/groups/public/@eg_ua/documents/webcontent/eg_ua_108976.pdf.*
8. *Безпека 2017 [Електронний ресурс] : Мультимедійна платформа іномовлення України. – Режим доступу: https://www.ukrinform.ua/rubric-technology/2326174-bezpeka2017-novitni-rozrobki-u-kiiv-privezli-130-kompanij.html.*
9. *Журнал «Сети и бизнес» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sib.com.ua.*
10. *Mazaraki A. Integration strategies as a peramanent component of business development / A. Mazaraki // International scientific symposium "Strategy of enterprises in the waiting period of the crisis: economic, social and legal aspects" (11 : May 15-16, 2013 : Kyiv, Ukraine). – S. 197-205.*

E-mail: yevhenkrykavskyy@gmail.com

УДК 657.3:634

Салука І.Я.
кандидат економічних наук,
в.о. доцента кафедри обліку та оподаткування,
Львівський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОПРИБУТКУВАННЯ НА БАЛАНС ФРУКТОВОГО САДУ

Актуальність даної статті полягає в особливості оприбуткування на баланс фруктового саду. Висвітлено облікові тонкощі та окреслено методику щодо оприбуткування дерев та кущів на баланс підприємства. Окреслено види вартості фруктового саду згідно яких можна оприбуткувати активи, а саме, що таке справедлива вартість, особливості ринкової вартості та методику оцінки теперішньої вартості і комплексної оцінки. Наведено кореспонденцію з обліку закладання і вирощування багаторічних насаджень, а також вказано як провести інвентаризацію саду і, як скласти «Акт приймання довгострокових біологічних активів рослинництва (багаторічних насаджень) і передачі їх в експлуатацію» який підтвердить оприбуткування його на баланс.

Ключові слова: *біологічні активи, довгострокові біологічні активи, справедлива вартість, ринкова вартість, теперішня вартість.*

ОСОБЕНОСТИ ПРИНЯТИЯ НА БАЛАНС ФРУКТОВОГО САДА

Салука И.Я.

Актуальность данной статьи заключается в особенности принятия на баланс фруктового сада. Отражены учетные тонкости и очерчена методика относительно принятия деревьев и кустов на баланс предприятия. Очерчены виды стоимости фруктового сада согласно которых можно оприходовать активы, а именно, что такое справедливая стоимость, особенности рыночной стоимости и методику оценки нынешней стоимости и комплексной оценки. Приведена корреспонденция из учета закладывания и выращивания многолетних насаждений, а также указано как произвести инвентаризацию сада и, как сложить «Акт принятия долгосрочных биологических активов растениеводства (многолетних насаждений) и передачи их в эксплуатацию» который подтвердит принятия его на баланс.

Ключевые слова: *биологические активы, долгосрочные биологические активы, справедливая стоимость, рыночная стоимость, нынешняя стоимость.*

PECULIARITIES OF AN ORCHARD CAPITALIZATION AS AN ASSET

Saluka I.

Signification of the article is in presentation of the peculiarities of an orchard capitalization as an asset. The work presents accounting aspects and outlines methodology concerning capitalization of trees and bushes as an asset of an enterprise. The kinds include fair value, peculiarities of market value and methodology of assessment of the current value and complex evaluation. The article presents correspondence concerning the records of lay out and growing of perennials, as well as describes procedure of the orchard inventory and competing of the "Report of acceptance of long-term biological assets of vegetation (perennial plants) and their handover to production", which approves its capitalization as an asset.

Keywords: *biological assets, long-term biological assets, fair value, market value, current value.*

Постановка проблеми. Незважаючи на великий вклад науковців по даній темі, на жаль багато питань та проблем залишається не розв'язаними та нерозкритими. Серед основних причин є недосконалість та відсутність чітких методик організації такого обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми стану, обліку та оприбуткування біологічних активів рослинництва розглядалися в дослідженнях багатьох зарубіжних і вітчизняних учених. Засади оцінювання біологічних активів рослинництва дослідила і подала рекомендації щодо вибору оптимального методу оцінювання біологічних активів рослинництва Бондур О.Т., В.М. Жук розробив Методичні рекомендації з організації обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції за ринковою (справедливою) вартістю. Також питання обліку біологічних активів розглядали такі вчені як, Гончаренко Н.В., Дудкевич О.В., Скиба О.І. та інші вчені. Вони досліджували методику оцінки біологічних активів, оприбуткування біологічних активів рослинництва на баланс тощо. Проте незважаючи на велику кількість досліджених проблем, багато з них залишається нерозв'язаними.

Мета статті. Розкрити проблеми оприбуткування фруктового саду на баланс та відобразити облікові тонкощі.

Виклад основного матеріалу. Згідно п. 4 П(С)БО 30 Біологічний актив – тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди, а довгострокові біологічні активи – усі біологічні активи, які не є поточними біологічними активами. Більш детальне визначення надає нам Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку [1]. Згідно останньої до довгострокових біологічних активів належать біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи або в інший спосіб приносити економічні вигоди протягом періоду, що перевищує 12 місяців (або операційний цикл, якщо він більше 12 місяців), та біологічні активи, що створюються протягом періоду, більшого ніж один рік, за винятком тварин на вирощуванні і відгодівлі.

У Методичних рекомендаціях щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку довгострокових та поточних біологічних активів у сільськогосподарських підприємствах зазначено про те, що плодово-ягідні насадження всіх видів (дерева, чагарники, кущі тощо) відносяться до довгострокових біологічних активів [2, п. 3.1].

Для обліку довгострокових біологічних активів рослинництва призначений рахунок 16 «Довгострокові біологічні активи».

За дебетом рахунка відображається надходження довгострокових біологічних активів, за кредитом – їх вибуття.

Рахунок 16 «Довгострокові біологічні активи» має такі субрахунки:

161 «Довгострокові біологічні активи рослинництва, які оцінені за справедливою вартістю»;

162 «Довгострокові біологічні активи рослинництва, які оцінені за первісною вартістю»;

163 «Довгострокові біологічні активи тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю»;

165 «Незрілі довгострокові біологічні активи, які оцінюються за справедливою вартістю»;

166 «Незрілі довгострокові біологічні активи, які оцінюються за первісною вартістю».

Порядок оформлення первинних документів з обліку біологічних активів викладено у Методичних рекомендаціях щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку довгострокових та поточних біологічних активів, які затверджено наказом Міністерства аграрної політики України від 21 лютого 2008 р. № 73.

До довгострокових біологічних активів рослинництва належать штучні багаторічні насадження: плодово-

ягідні насадження всіх видів (дерева, чагарники, кущі тощо); виноградники; багаторічні насадження ботанічних садів та інших науково-дослідних установ і навчальних закладів для наукових цілей та інші штучні багаторічні насадження; сади, дерева в лісі (лісовий масив).

До основних видів плодоносних плодово-ягідних та виноградних багаторічних насаджень належать:

– плодові насадження зерняткові (яблуня, груша, айва);

– плодові насадження кісточкові (слива, вишня, абрикос тощо);

– плодові насадження горіхоплідні (грецький горіх, фундук, мигдаль тощо);

– ягідні насадження (суниця, полуниця, смородина, аґрус, чорноплідна горобина тощо);

– виноградні насадження;

– плантації хмелю.

Молоді насадження до початку плодоношення належать до незрілих довгострокових біологічних активів. Переведення їх до групи зрілих довгострокових біологічних активів відбувається згідно з листом Державного комітету України з питань садівництва, виноградарства та виноробної промисловості від 24 лютого 1997 р. № 11/02-460, який передбачає такі терміни переведення молодих насаджень (незрілих біологічних активів) до складу плодоносних (зрілих довгострокових біологічних активів):

– яблуня, груша (підщепа сильноросла крона округла) – 7-8 років від посадки;

– яблуня, груша (підщепа середньоросла, крона округла або плоска) –- 6 років від посадки;

– яблуня, груша (підщепа слаборосла, крона плоска) – 5 років від посадки;

– вишня, персик – 5 років від посадки;

– слива, черешня, абрикос – 6 років від посадки;

– горіх грецький – 8 років від посадки;

– суниця – 2 роки від посадки;

– малина, малина на шпалері – 3 роки від посадки;

– смородина, аґрус, виноград – 4 роки від посадки.

Кореспонденцію з обліку закладання і вирощування багаторічних насаджень покажемо у таблиці 1.

Для того щоб оприбуткувати на баланс такі активи перш за все потрібно провести інвентаризацію. Для цього потрібно призначити комісію яка огляне фруктовий сад і складе «Акт приймання довгострокових біологічних активів рослинництва (багаторічних насаджень) і передачі їх в експлуатацію» який підтвердить оприбуткування його на баланс. Цей акт за ф. № ДБАСГ-1 оформлюють пізніше і в таких випадках, а саме:

• при збільшенні вартості незрілих довгострокових біологічних активів на суму зазнаних витрат, пов'язаних із біологічним перетворенням;

• при досягненні насадженнями віку ефективного їх використання та зарахування до складу довгострокових біологічних активів рослинництва. При оформленні акту сад спочатку потрібно зарахувати до довгострокових біологічних активів, а тоді ввести його в експлуатацію.

В Акті наводяться такі відомості: найменування насаджень, їх оцінка, порода, вид і сорт, назва або номер ділянки, площа, рік посадки, довжина насаджень у погонних метрах, порода, сортовий склад і кількість дерев, чагарників плодово-ягідних насаджень, приводиться схема посадки. При складанні Акта за незрілими довгостроковими активами до досягнення продуктивного віку вони оцінюються за сумою витрат, понесених на їх закладку та вирощування. При їх переведенні у відповідну групу зрілих довгострокових біологічних активів вартість таких активів переоцінюється до справедливої вартості, зменшеної на витрати на місці продажу, якщо їх можна достовірно визначити. Якщо справедливу вартість неможливо визначити, вони можуть оцінюватися та обліковуватися за початковою вартістю.

Фруктовий сад (дерева) оцінюються в основному разом з землею, на якій вони ростуть, тому їх оцінка здійснюється за вирахуванням справедливої вартості землі та капітальних витрат на її поліпшення. Тобто, первісна вартість безоплатно одержаних біологічних активів дорівнює їх справедливій вартості з урахуванням витрат, безпосередньо пов'язаних із доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою

Але експертна оцінка довгострокових біологічних активів для підприємств садівництва, у яких на теперішній час ледве вистачає коштів для покриття поточних витрат, навряд чи стане виходом з ситуації. А тому скоріше за все підприємства скористаються можливістю обліковувати довгострокові біологічні активи за первісною вартістю з урахуванням суми їх зносу і втрат від зменшення корисності [3, п. 8]. Отже, оприбутковуємо сад на баланс за справедливою вартістю, яку потрібно зазначити в акті за ф. № ДБАСГ-1.

Згідно Методичних рекомендацій № 1315 на справедливу вартість безоплатно одержаних довгострокових біологічних активів збільшують додатковий капітал. Тобто складають проводку Дт 161 «Довгострокові біологічні активи рослинництва, що оцінені за спра-

Таблиця 1. Облік закладання і вирощування багаторічних насаджень

№ п.п.	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
1.	На вартість придбаних молодих саджанців	155 «Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів»	208 «Матеріали сільськогосподарського призначення»
2.	На суму нарахованої заробітної плати	155 «Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів»	661 «Розрахунки за заробітною платою»
3.	На суму використаних МШП	155 «Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів»	22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети»
4.	Списано вартість палива	155 «Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів	203 «Паливо»
5.	Оприбутковано вартість молодих насаджень до складу довгострокових біологічних активів	166 «Незрілі довгострокові біологічні активи, які оцінені за первісною вартістю»	155 «Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів»

ведливою вартістю», а Кт «Безоплатно отримані необоротні активи» [3, п. 4.2].

Далі визначаємо справедливу вартість саду, але спочатку розглянемо, що таке справедлива вартість. Згідно П(С) БО 19 «Об'єднання підприємств» справедлива вартість – сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату [4, п. 4]. Існують й інші варіанти розрахунку справедливої вартості біологічних активів:

1. Ринкова вартість. Згідно з п. 13 П(С)БО 30 визначення справедливої вартості біологічних активів ґрунтується на цінах активного ринку. За наявності декількох активних ринків біологічних активів їх оцінка базується на даних того ринку, на якому підприємство передбачає продавати біологічні активи. Якщо активного ринку немає, справедлива вартість біологічних активів визначається згідно п. 14 П(С)БО 30:

- ринковими цінами на подібні активи, відкоригованими, зважаючи на індивідуальні характеристики, особливості або ступені завершеності біологічних перетворень активу, для якого визначається справедлива вартість.

Такі ж норми передбачено МСБО 41 «Сільське господарство» у абзацах 17,18 та Методичних рекомендаціях № 1315 п. п. 5.2, 5.3, 5.4.

2. Середньогалузеві показники. Згідно МСБО 41 параграфу 18 «Якщо активного ринку не існує, то, визначаючи справедливу вартість, суб'єкт господарювання користується одним або кількома (якщо можливо) з таких джерел інформації:

- відповідні галузеві показники, такі як вартість садових насаджень в розрахунку на експортний піддон, бушель чи гектар, та вартість худоби, виражена на кілограм м'яса» [5, п. 18].

Проте, знайти інформацію щодо середньогалузевої вартості садових насаджень дуже важко.

3. Комплексна оцінка. Згідно МСБО 41 параграфу 25 зчаста біологічні активи фізично невіддільні від землі (наприклад, дерева в лісопосадках). Для біологічних активів, невіддільних від землі, може не існувати окремого ринку, але може існувати активний ринок для комбінованих активів, тобто для комплексу: біологічні активи, необроблена земля та заходи з культивації землі. Для оцінки справедливої вартості біологічних активів суб'єкт господарювання може скористатися інформацією, яка стосується комбінованих активів. Наприклад, для отримання справедливої вартості біологічних активів можна зі справедливої вартості комбінованих активів вирахувати справедливу вартість необробленої землі та заходів з культивації землі.

4. Теперішня вартість. У МСБО 41 передбачено: «За деяких обставин може не існувати визначеної ринком ціни або вартості біологічного активу в його теперішньому стані. За таких умов, визначаючи справедливу вартість, суб'єкт господарювання використовує теперішню вартість очікуваних чистих грошових потоків від активу, дисконтованих за поточною ринковою ставкою» [5, п. 20]. Також процедуру такого розрахунку описано в П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» [6].

Висновки. Нагадаємо, що Інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку передбачено окремий облік довгострокових біологічних активів, оцінених за справедливою вартістю та первісною вартістю з урахуванням суми їх зносу і втрат від зменшення корисності, для чого передбачено відповідно субрахунки 161 «Довгострокові біологічні активи рослинництва, які оцінені за справедливою вартістю» та 162 «Довгострокові біологічні активи рослинництва, які оцінені за первісною вартістю». Розподіл активів за первісною та справедливою вартістю пов'язано з вимогою П(С)БО 30 відображати біологічні активи на дату проміжного та річного балансу за справедливою вартістю, виходячи з цін, що склались на відповідні біологічні активи на активному ринку на звітну дату, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу.

Так, коригування балансової вартості біологічних активів до їх реальної (ринкової) вартості є необхідністю для того, щоб більш достовірного відображати показники фінансової звітності підприємств. Але ж суть довгострокових біологічних активів не змінюється в залежності від оцінки їх за справедливою, чи первісною вартістю. В ході продажу товарів відбувається визнання їх цінності платоспроможним покупцем. Вартість проданих товарів приймає грошову форму. Трансформована в оборотні активи частина вартості необоротних активів у вигляді амортизації також набуває грошової форми.

Отже, входячи з вищенаведеного, можна зробити висновок:

1. Включення до складу основних засобів лише довгострокових біологічних активів, оцінених за первісною вартістю, є порушенням понятійного методологічного апарату бухгалтерського обліку. Необхідно включити всі довгострокові біологічні активи до складу основних засобів;

2. Необхідно нараховувати амортизацію на всі біологічні активи, не зважаючи за якою вартістю вони знаходяться на балансі підприємства.

3. Оприбуткувати на баланс сад нескладно, головне правильно його оцінити.

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. № 790 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1456-05.

2. Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку довгострокових та поточних біологічних активів № 73, затверджене наказом МАПУ від 21.02.2008 р.

3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджене наказом МФУ № 1315 від 29.12.2006 р.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» (П(С)БО 19) затверджено наказом Мінфіну від 7 липня 1999 року № 163.

5. Сільське господарство: МСБО 41 / Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2004 : у 2 т. / за ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2004. – 1223 с.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів» (П(С)БО 28) затверджено наказом Мінфіну від 24 грудня 2004 року № 817.

E-mail: i.saluka@ukr.net

УДК 336.1:[658.155:338.45:621]

Стащук О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ОЦІНКА РИНКОВОЇ АКТИВНОСТІ ЯК ІНДИКАТОРА СТАНУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ

У статті визначено роль показників ринкової активності акціонерних товариств у процесі оцінювання стану їх фінансової безпеки в межах індикаторного підходу. Зазначено, що основними індикаторами, які повинні прийматися до уваги при ідентифікації стану фінансової безпеки вітчизняних корпоративних структур машинобудування, є такі: балансова вартість акції, чистий прибуток на звичайну акцію, коефіцієнт капіталізації прибутку, коефіцієнт виплати дивідендів, коефіцієнт рентабельності акцій. Такі коефіцієнти дають узагальнену інформацію про ефективність дивідендної політики суб'єктів господарювання, а також інформують зацікавлені сторони про рівень цінності цінних паперів досліджуваного підприємства та їх вплив на інвестиційний рейтинг останнього. На основі проведених розрахунків виокремлено загрози та домінанти фінансової безпеки досліджуваних підприємницьких структур в контексті їх ринкової активності.

Ключові слова: *фінансова безпека, акціонерні товариства, індикаторний підхід, коефіцієнти ринкової активності, загрози фінансової безпеки, домінанти фінансової безпеки.*

ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ АКТИВНОСТИ КАК ИНДИКАТОРА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В УКРАИНЕ

Стащук О.В.

В статье определены роль показателей рыночной активности акционерных обществ в процессе оценки состояния их финансовой безопасности в пределах индикаторного подхода. Отмечено, что основными индикаторами, которые должны приниматься во внимание при идентификации состояния финансовой безопасности отечественных корпоративных структур машиностроения, являются: балансовая стоимость акции, чистая прибыль на обыкновенную акцию, коэффициент капитализации прибыли, коэффициент выплаты дивидендов, коэффициент рентабельности акций. Такие коэффициенты дают обобщенную информацию об эффективности дивидендной политики субъектов хозяйствования, а также информируют заинтересованные стороны об уровне ценности ценных бумаг исследуемого предприятия и их влияние на инвестиционный рейтинг последнего. На основе проведенных расчетов выделены угрозы и доминанты финансовой безопасности исследуемых предпринимательских структур в контексте их рыночной активности.

Ключевые слова: *финансовая безопасность, акционерные общества, индикаторный подход, коэффициенты рыночной активности, угрозы финансовой безопасности, доминанты финансовой безопасности.*

ASSESSMENT OF MARKET ACTIVITY AS AN INDICATOR OF THE FINANCIAL SECURITY OF MACHINE-BUILDING COMPLEX ENTERPRISES IN UKRAINE

Stashchuk O.

The article defines the role of indicators of the market activity of joint stock companies in the process of assessing the state of their financial security within the limits of the indicator approach. It is noted that the main indicators to be taken into account when identifying the financial security of domestic corporate structures of machine building are the following: the book value of the stock, net profit on ordinary shares, the coefficient of capitalization of profits, the coefficient of dividend payment, the coefficient of return on equity. Such ratios provide generalized information on the effectiveness of dividend policy of business entities, as well as inform interested parties about the value of securities of the investigated enterprise and their impact on the investment rating of the latter. On the basis of the calculations, the threats and the dominant financial security of the investigated business structures in the context of their market activity are singled out.

Keywords: *financial security, joint-stock companies, indicator approach, coefficients of market activity, threats of financial security, financial security dominant.*

Постановка проблеми. В умовах нестійкого розвитку економіки України важливою проблемою є ідентифікація та удосконалення методологічних аспектів оцінювання стану фінансової безпеки підприємницьких структур з метою виявлення загроз. Разом з тим, існуючі дослідження науковців, що пропонують застосовувати індикаторний підхід для оцінювання стану фінансової безпеки, пропонують використовувати такі групи індикаторів, як: показники рентабельності, показники фінансової стійкості, показники ділової активності, показники ринкової активності та показники інвестиційної привабливості [1, с. 112–113; 2, с. 12; 3, с. 32; 4, с. 91-93].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методики оцінювання рівня фінансової безпеки підприємницьких структур у своїх роботах відобразили такі вчені, як: Ю.П. Качмар, Т.Б. Кузенко, Ю.Б. Кракос, О.А. Лактіонова, Н.В. Магас, Н.Я. Михаліцька, Ю.В. Павлюк, Т.С. Панфілова, Р.А. Разгон, Ю.А. Смірнов та інші. Проте, дослідження у даній галузі свідчать про те, що вони є стандартизованими для усіх суб'єктів господарювання та не враховують таких особливостей їх функціонування, як масштаб господарської діяльності, галузь діяльності, організаційно-правової форми господарювання тощо. У зв'язку з цим, вважаємо, що проблематика використання індикаторів ринкової активності акціонерних товариств у ході оцінювання стану їх фінансової стійкості, видається актуальною.

Разом з тим, потребують коригування та удосконалення існуючі методики оцінювання стану фінансової безпеки підприємницьких структур з метою врахування особливостей акціонерної форми господарювання, оскільки домінуючою організаційною формою створення підприємств в Україні є саме корпоративна форма. Враховуючи специфічні особливості функціонування корпоративних структур, вважаємо, що одними із релевантних індикаторів стану їх фінансової безпеки є показники ринкової активності, які інформують зацікавлених сторін про динаміку та цінність цінних паперів акціонерного товариства, а також відображають його інвестиційний рейтинг.

Мета статті. Метою нашої статті є виокремлення основних індикаторів ринкової активності акціонерних товариств у системі оцінювання стану їх фінансової безпеки та на основі отриманих розрахунків для провідних підприємств машинобудування, що здійснюють свою діяльність у формі акціонерних товариств, виявити ті з них, які є загрозами, а які домінантами їх фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкова активність є складовою фінансової безпеки акціонерних товариств та вказує на ефективність формування і використання акціонерного капіталу, що проявляється в таких домінантах як прибутковість вкладених у товариство коштів, високій ринковій капіталізації цінних паперів, зростанні мультиплікації акціонерного капіталу тощо. Серед аналізованих машинобудівних акціонерних товариств, найкращими є індикатори ринкової активності ПАТ «Мотор Січ»(табл. 1).

По-перше, балансова вартість акції товариства найвища і становить 135 грн. за одиницю. Найвищим є прибуток на одну звичайну акцію, динаміка якого зростаюча (його розмір збільшився із 634,84 грн. у 2013 р. до 945,36 грн. у 2016 р.). Не зважаючи на зменшення цього показника у 2016 р. порівняно з 2015 р. на 686,76 грн., його абсолютний приріст за аналізований період склав 310,52 грн. Позитивною є й динаміка рентабельності акцій, за винятком незначного її зниження у 2016 р. на 5,12 грн. порівняно з попереднім роком. Однак, в цілому, на протязі аналізованого періоду даний показник збільшився на 230% або майже в півтора рази.

Лише на цьому підприємстві виплачувалися дивіденди за простими акціями, що свідчить про стабільний розвиток та збільшення ринкової вартості підприємства. Коефіцієнт дивідендних виплат вказує на те, що на їх виплату за кожною акцією було спрямовано 1,90 грн. прибутку у 2013 р., 3,20 грн. – у 2014 р., 1,83 грн. – у 2015 р. та 3,17 грн. у 2016 р. Разом з тим, високим є показник реінвестицій, значення якого перевищувало 1 (за винятком 2014 р., коли значення його дещо знизилося – до 0,98), що означає поповнення фонду нерозподіленого прибутку не лише за рахунок чистого прибутку, а й за рахунок інших джерел. Висока ринкова активність даного суб'єкта господарювання підтверджується також тим, що товариство увійшло до двадцятки підприємств із найбільшою ринковою капіталізацією, яка у 2015 р. в середньому склала 5110,19 млрд. грн. (у: I кварталі – 5605,21 млрд. грн.; II – 5833,83 млрд. грн.; III – 4942,78 млрд. грн.; IV – 4058,95 млрд. грн.). Акції даного товариства котирувалися на УБ та ПФТС[1] [4, с. 25]. В цій двадцятці воно посідає 7-ме місце. Крім того, товариство увійшло до десятки тих емітентів, акції котрих користувалися найбільшим попитом на біржовому ринку (за обсягом виконаних біржових контрактів), посівши друге місце. Кількість біржових контрактів становила 21045, обсяг біржових контрактів на організаторах торгівлі (УБ, Перспектива, ПФТС) – 872,30 млн. грн., частка від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі – 16,72% [там само, с. 28].

Індикатори ринкової активності ПАТ «Турбоатом« також можна зарахувати до домінант його фінансової безпеки, позаяк прибуток на акцію підприємства з кожним роком збільшується (з 1,37 грн. у 2013 р. до 1,50 грн. у 2014 р., до 3,86 грн. у 2015 р. та до 2,52 грн. у 2016 р.). Щоправда, хвилює тенденція значного зниження коефіцієнта реінвестицій у 2016 р. до -0,3751, що свідчить про недостатність суми чистого прибутку для інвестування розвитку акціонерного товариства та є негативним сигналом погіршення фінансового стану підприємства в найближчій перспективі, якщо така динаміка продовжиться. У 2013 р. коефіцієнт реінвестицій був більшим за 1, що означає використання поряд з прибутком інших джерел інвестування, а зростаюча динаміка рівня рентабельності акцій є стимулюючим фактором залучення інвестицій у розвиток даного акціонерного товариства.

До стабільних у розвитку можна зарахувати також ПАТ «СКФ Україна», що підтверджується зростаючою динамікою чистого прибутку на 1 звичайну акцію (за незначного його зменшення у 2016 р. – на 0,05 грн. порівняно з 2015.), плюсовим значенням коефіцієнта реінвестицій та рентабельності акцій.

Натомість, на ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання« величина прибутку на одну звичайну акцію від'ємна на протязі усього аналізованого періоду, що підтверджує зроблені раніше висновки про його абсолютну збитковість. Схожа ситуація на ПАТ »Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес» у 2013-2015 рр., щоправда у 2016 р. статутний капітал підприємства було збільшено на 28792 тис. грн. випуском 5585395 звичайних акцій. Поповнення статутного капіталу більш, ніж у 3 рази привело до збільшення розміру додаткового капіталу на суму емісійного доходу – на 864 тис. грн. (із 184 тис. грн. до 1048 тис. грн.), до отримання підприємством чистого прибутку на 1 акцію у 2016 р. (величина якого становила 1,15 грн. та котрий повністю був реінвестований

[1] Ринок цінних паперів : повне перезавантаження. – Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2015, 128 с.

Таблиця 1. Динаміка показників ринкової активності акціонерних товариств машинобудівної галузі України за 2013-2016 рр.

Суб'єкти господарювання	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Абсолютний приріст
Балансова вартість акції (облікова ціна), грн.					
ПАТ «Мотор Січ»	135,00	135,00	135,00	135,00	0
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання»	10,00	10,00	10,00	10,00	0
ПАТ «Турбоатом»	0,25	0,25	0,25	0,25	0
ПАТ «СКФ Україна»	0,25	0,25	0,25	0,25	0
ПАТ »Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»	3,00	3,00	3,00	3,00	0
ПАТ «Електротермометрія»	8,95	8,95	8,95	8,95	0
ПАТ «Харківський тракторний завод»	0,25	0,25	0,25	0,25	0
Чистий прибуток на одну звичайну акцію, грн.					
ПАТ «Мотор Січ»	634,84	750,90	1636,12	945,36	+310,52
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання»	-2,25	-19,67	-24,70	-16,08	-13,83
ПАТ «Турбоатом»	1,37	1,50	3,86	2,52	+1,15
ПАТ «СКФ Україна»	0,03	0,13	0,26	0,21	+0,18
ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»	-1,68	-4,79	-9,15	1,15	+2,83
ПАТ «Електротермометрія»	-1,29	-1,95	0,39	-2,02	+0,73
ПАТ «Харківський тракторний завод»	-7,28	25,83	-12,53	-38,35	+31,07
Коефіцієнт реінвестицій (капіталізації) чистого прибутку					
ПАТ «Мотор Січ»	1,16	0,98	1,01	1,04	-0,12
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання»	-	-	-	-	-
ПАТ «Турбоатом»	1,31	0,66	0,73	-0,38	-1,69
ПАТ «СКФ Україна»[1]	2,46	0,99	1,02	0,29	-2,17
ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»	-	-	-	1,0000	-
ПАТ «Електротермометрія»	-	-	1,0000	-	-
ПАТ «Харківський тракторний завод»	-	1,0000	-	-	-
Коефіцієнт виплати дивідендів, %[2]					
ПАТ «Мотор Січ»	1,90	3,20	1,83	3,17	+1,27
Коефіцієнт рентабельності акцій					
ПАТ «Мотор Січ»	4,70	5,56	12,12	7,00	+2,30
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання»	-0,23	-1,97	-2,47	-1,61	-1,38
ПАТ «Турбоатом»	5,48	6,00	15,44	10,08	+4,60
ПАТ «СКФ Україна»	0,12	0,52	1,04	0,84	+0,72
ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»	-0,56	-1,60	-3,05	0,38	+0,94
ПАТ «Електротермометрія»	-0,14	-0,2218	0,04	-0,23	-0,09
ПАТ «Харківський тракторний завод»	-29,12	103,32	-50,12	-153,4	-124,28

[1] Коефіцієнт реінвестицій ПАТ «СКФ Україна» за 2013 р. розраховано відношенням суми нерозподіленого прибутку на початок 2014 р. до чистого прибутку за 2013 р. у зв'язку з відсутністю інформації про приріст нерозподіленого прибутку акціонерного товариства за 2013 р. (відсутня фінансова звітність підприємства за 2012 р.

[2] Розраховано лише для ПАТ «Мотор Січ», бо лише на цьому підприємстві здійснюється виплата дивідендів за звичайними акціями акціонерного товариства.

Джерело: складено за даними річної фінансової звітності досліджуваних акціонерних товариств.

у підприємство, про що свідчить значення коефіцієнта реінвестицій – 1) та до рентабельності акцій на рівні 38%. Такі заходи можна вважати позитивними з позицій фінансової безпеки акціонерного товариства та уникнення загрози банкрутства.

На протязі аналізованого періоду ПАТ «Електротермометрія» отримало прибуток на 1 звичайну акцію лише у 2015 р. (0,39 грн., що забезпечило рентабельність акцій на рівні 4%), а ПАТ «Харківський тракторний завод» – у 2014 р. (25,83 грн., що підвищило рентабельність акціонерного капіталу до 10332%). Це позначилося і на значенні коефіцієнта реінвестицій, котрий на аналізованих підприємствах становив 1 у відповідних роках та означає реінвестування усього чистого прибутку у діяльність зазначених суб'єктів господарювання. Натомість в інших аналізованих періодах, реінвестиції не здійснювалися, оскільки акціонерні товариства отримували збитки.

Висновки. На основі оцінювання стану фінансової безпеки акціонерних товариств машинобуду-

вання та аналізування показників ринкової активності можемо виокремити такі загрози їх фінансової безпеки, як:

• зменшення чистого прибутку на 1 акцію, та їх нерентабельність («Сумське МНВО», «Електротермометрія», «ХТЗ»);

• пасивна поведінка на фондовому ринку (усі аналізовані акціонерні товариства за винятком ПАТ «Мотор Січ»).

Разом з тим, проведені розрахунки показують, що до основних домінант фінансової безпеки корпоративних структур, ідентифікованих за індикаторами ринкової активності досліджуваних акціонерних товариств, можна віднести такі:

• збільшення чистого прибутку на одну акцію та їх високий рівень рентабельності (ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «СКФ Україна», ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод Прогрес»);

• високий рівень активності на фондовому ринку (ПАТ «Мотор Січ»).

Отримані результати сприятимуть поглибленню подальших досліджень у сфері ідентифікації стану фінансової безпеки корпоративних структур, а також дозволять віднайти оптимальний набір індикаторів для її визначення. Також, необхідним є вивчення та виявлення можливостей імплементації зарубіжного досвіду оцінювання стану фінансової безпеки корпорацій. Достовірна оцінка стану фінансової безпеки акціонерних товариств сприятиме своєчасності та адекватності застосування інструментів мінімізації наслідків впливу загроз, а також виявлення домінант їх фінансової безпеки.

1. Павлюк Ю.В., Методика оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства / Ю.В. Павлюк, О.А. Лактіонова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //: www.jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/download/812/830

2. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України [Текст] / А.І. Сухоруков, С.Л. Воробйов, Т.П. Крупельшщька; за редакцією академіка НАН України С.І. Пирожкова – К., ШПМБ, 2003. – 42 с.

3. Смірнов Ю.А., Панфілова Т.С. Оцінка фінансової безпеки підприємства на основі ідентифікації його фінансового стану / Ю.А. Смірнов, Т.С. Панфілова // Економіка промисловості. – 2013. – № 1-2 (61-62). – С. 313-317.

4. Кракос Ю.Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1 (1). – С. 86-97.

E-mail: my-helena@ukr.net

УДК 336.73

Холодилова А.О.
аспірантка кафедри банківської справи,
Київський національний торгово-економічний університет

РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

У статті досліджено особливості функціонування небанківських фінансових установ та їх роль в економіці держави в сучасних умовах. Охарактеризовано основні зобов'язання, що покладені на національну систему регулювання небанківських фінансових установ, відповідно до Асоціації України з ЄС. Визначено головні проблеми у сфері регулювання діяльності небанківських фінансових установ. Запропоновані шляхи розв'язання на основі вдосконалення національного законодавства та запровадження європейських стандартів.

Ключові слова: *небанківські фінансові установи, регулювання, нормативна база, кредитна установа, євроінтеграція, права споживачів.*

РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В УКРАИНЕ

Холодилова А.А.

В статье исследованы особенности функционирования небанковских финансовых учреждений и их роль в экономике государства в современных условиях. Охарактеризованы основные обязательства, возложенные на национальную систему регулирования небанковских финансовых учреждений, в соответствии с Ассоциацией Украины с ЕС. Определены главные проблемы в сфере регулирования деятельности небанковских финансовых учреждений. Предложены пути решения на основе совершенствования национального законодательства и использования европейских стандартов.

Ключевые слова: *небанковские финансовые учреждения, регулирование, нормативна база, кредитная организация, евроинтеграция, права потребителей.*

REGULATION OF ACTIVITIES OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS IN UKRAINE

Kholodylova A.

In the article, features of the functioning of non-bank financial institutions and their role in the state economy in modern conditions are investigated. The main obligations imposed on the national system of regulation of non-bank financial institutions in accordance with the Association of Ukraine with the EU are described. The main problems in the sphere of regulation of activity of non-bank financial institutions and ways of their solution are determined based on improvement of the national legislation and introduction of European standards.

Keywords: *non-bank financial institutions, regulation, normative base, credit institution, eurointegration, consumer rights.*

Постановка проблеми. Україна вже не перший рік прагне отримати повноправне членство в Європейському Союзі (ЄС). Для цього державна політика і економіка поступово трансформуються відповідно до європейських стандартів. Євроінтеграція України передбачає необхідне реформування і модернізацію всієї фінансово-економічної системи держави, однією із складових якої є ринки небанківських фінансових послуг. Створення в Україні системи небанківських фінансових установ та формування передумов для виходу їх на світові ринки сприятиме залученню іноземних інвестицій, посиленню впливу на зростання національної економіки та забезпечення умов відтворення заощаджень громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем регулювання діяльності небанківських фінансових установ і посиленню їх ролі у фінансовій системі України присвячені праці таких відомих авторів як В. Міщенко [3], С. Міщенко [8], С. Науменкова [5, 9], А. Ряховська [6], І. Шумило [1] та інших. Разом з тим ще ціла низка питань, що пов'язані з адаптацією вітчизняних установ небанківського фінансового сектору до європейської системи, залишаються не дослідженими та потребують практичного вирішення.

Мета статті. Метою статті є визначення та оцінка заходів, що вживаються Україною щодо імплементації національного законодавства та нормативно-правових актів, які діють у сфері функціонування небанківських фінансових установ, у зв'язку з підписанням Україною Угоди про асоціацію з ЄС, та розроблення пропозицій щодо їх подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Економіка України трансформується в напрямі європейських стандартів соціально-економічного статусу суспільства відповідно до визначення стратегічного курсу на вступ до ЄС [1, с. 4; 2, с. 37].

Однією із складових глобальної фінансово-економічної системи є ринки небанківських фінансових послуг, обсяги яких постійно збільшуються. Не дивлячись на те, що сектор небанківських фінансово-кредитних установ в економіці України на сьогодні надто малий, проте в умовах скорочення інвестиційних потоків, зниження банками обсягів кредитування реального сектору економіки необхідно шукати нові підходи для забезпечення зростання інвестиційної активності. Сучасний інвестиційний клімат в Україні через фінансово-економічну та політичну кризу, що обумовлена низкою причин, пов'язаних з інфляційними та девальваційними процесами, не можна вважати сприятливим як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів [3, с. 5; 4, с. 18]. У зв'язку з цим заслуговує на увагу питання підвищення ролі небанківських фінансово-кредитних установ у подальшому розвитку кредитування з метою стимулювання розвитку вітчизняної економіки

Посередницька діяльність небанківських фінансово-кредитних установ у всіх країнах світу істотно відрізняється від банківської діяльності як за своїм характером, так і формами прояву та специфікою виконуваних кредитних операцій [5, с. 92; 6, с. 34].

З кожним роком кількість небанківських фінансово-кредитних установ в Україні зростає, проте вітчизняна система впливу на ринок небанківських фінансових послуг ще остаточно не сформована. Це зумовлено не лише внутрішніми чинниками розвитку цього ринку, але й є прямим наслідком макроекономічних процесів у економіці нашої держави.

Ринки небанківських фінансових послуг здатні позитивно впливати на пріоритетні напрями розвитку держави, а саме: на зростання економіки та інвестицій, на забезпечення умов для розширеного відтворення заощаджень громадян. Ці ринки розширюються завдяки, по-перше, посиленню уваги з боку держави до їх класичних сегментів (наприклад, до страхування автотранспортних засобів), а по друге, у результаті становлення фактично нових для українського суспільства сфер небанківських фінансових послуг (фондів фінансування будівництва, недержавних пенсійних фондів, добровільного медичного страхування) [5, с. 91; 7, с. 9], а також нових видів обов'язкового страхування (майнових ризиків під час промислової розробки родовищ нафти і газу, видобування та використання газу вугільних родовищ, метану або відповідальності інвестора за шкоду, заподіяну довкіллю і здоров'ю людей) та ін. Тому питання підвищення ефективності державного регулювання сфери ринків небанківських фінансових послуг для України має стратегічне значення.

Повна інтеграція українських ринків небанківських фінансових послуг в європейську систему можлива лише за умови їх відповідності критеріям і стандартам ЄС. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), підкреслює, що правовою основою для поглиблення відносин між Україною та ЄС є Угода про партнерство та співробітництво (УПС), Угода про асоціацію між Україною та ЄС, низка політичних документів, що виводять відносини Україна – ЄС на новий рівень практичної реалізації завдань стратегічного партнерства [8, с. 48; 9, с. 23].

Реалізуючи євроінтеграційну складову державної політики в сфері небанківських фінансових послуг, Нацкомфінпослуг доопрацьовує діючі та розробляє нові нормативно-правові акти, які забезпечують відповідність української правової бази законодавству ЄС. Для приведення законодавства України до вимог відповідних Директив ЄС передбачено внесення змін і

доповнень до законів України. Серед конкретних заходів слід виділити необхідність запровадження пруденційного нагляду, посилення вимог до капіталу компаній відповідно до Директиви2009/138/ЄС при веденні діяльності у сфері страхування та перестрахування, організації ефективного нагляду на основі ризиків, посилення вимог до звітності страхових компаній [10].

У багатьох публікаціях підкреслюється, що головним завданням в справі євроінтеграції ринків небанківських фінансових послуг є захист прав споживачів страхових та інших послуг, що надаються суб'єктами цього ринку (пенсійними фондами, ломбардами, кредитними спілками). Особливо актуальним це питання стає особливо актуальним під час фінансово-економічної кризи.

Європейська інтеграція є еволюційним процесом, що зумовлює обов'язок держави-претендента на вступ до ЄС переконливо продемонструвати свій прогрес і досягнення порівняно з середніми показниками держав-членів ЄС. Обравши курс на інтеграцію в ЄС, Україна фактично зобов'язалась перед своїм народом і європейською спільнотою докорінно реформувати всі сфери суспільного життя, зокрема й власну фінансову систему, відповідно до стандартів ЄС.

Головними принципами європейської інтеграції у фінансовій сфері є впровадження основних норм права ЄС у систему національного законодавства. Це пов'язано з тим, що кожній державі, яка є членом ЄС, досить важко дотримуватися різних стандартів. Як правило, найчастіше національні інституції кожної країни спираються на стандарти ЄС, коли постає вибір між національними та європейськими нормативами. Кожна країна не просто переймає позитивній досвід у реалізації законодавства ЄС, але й пристосовує його до своїх реалій.

Механізм регулювання і нагляду за фінансовим сектором ЄС ґрунтується на діяльності таких інститутів к Європейська Рада з системних ризиків (European Systemic Risk Board – ESRB), Європейська система фінансових наглядачів (European System of Financial Supervisors – ESFS) та Європейський орган з регулювання страхової діяльності та діяльності з недержавного пенсійного забезпечення (European Insurance and Occupational Pensions Authority – EIOPA).

Європейська Рада з системних ризиків представляє собою новий незалежний орган, який здійснює макропруденційний нагляд на рівні ЄС. Зокрема, до функцій Ради належить: збір і аналіз інформації для моніторингу та оцінки потенційних загроз для стабільності фінансової системи ЄС в цілому; ідентифікація, визначення та попередження про найбільші проблемні ризики; розроблення рекомендацій щодо заходів реагування на ідентифіковані ризики.

Європейська система фінансових наглядачів складається із національних наглядових органів та агентств у сфері нагляду за банківськими установами, ринками цінних паперів, страховими компаніями та пенсійними фондами. Основною функцією ESFS є розробка і впровадження єдиних правил щодо ліцензування та нагляду за фінансовими інститутами країн-членів ЄС.

Оскільки наглядові структури ЄС мають наднаціональний характер, то Україна зобов'язана провести адміністративно-організаційні заходи і реформи, що будуть відповідати названим вище базовим принципам нагляду за фінансовими ринками та інститутами [8, с. 54].

На сайті Нацкомфінпослуг наведена інформація щодо діяльності з імплементації законодавчої та нормативно-правової бази України до законодавства ЄС, що відноситься до сфери компетенції регулювання небанківських фінансових установ. Важливу роль в цьому відіграє співробітництво з проектами міжнародної технічної допомоги. Одним із таких проектів є програма USAID «розвиток фінансового сектору» (програма FINREP-II), цілями якої є посилення нагляду та регулювання фінансового сектору та підвищення фінансової грамотності населення. Основні компоненти цієї програми полягають у застосуванні міжнародних стандартів, принципів та досвіду в діяльності ринків небанківських фінансових послуг в Україні.

У 2014 р. Нацкомфінпослуг завершив виконання проекту технічної допомоги по програмі GIZ/DGRV «Реформування фінансової діяльності в сільській місцевості», мета якої полягала в консультуванні органів державної влади щодо регулювання небанківських фінансових установ з метою розширення пропозиції небанківських фінансових послуг у сільські місцевості. Основна увага в цьому проекті приділялась поліпшенню регулювання і нагляду в системі кредитної кооперації, навчанню та підвищенню кваліфікації фахівців кредитних спілок.

Підкреслимо, що поширення і підвищення фінансової грамотності населення, починаючи зі школи, є актуальним заходом для українського суспільства. Одна із причин цього полягає у поширенні в державі шахрайських схем, які Нацкомфінпослуг не контролює, насамперед, на кредитних і страхових ринках. Різні незареєстровані небанківські установи, які не мають ліцензій на здійснення діяльності на ринку фінансових послуг, пропонують населенню України фінансові послуги щодо надання кредитів за низькими процентними ставками під виглядом адміністрування купівлі в групах. У результаті недостатньої фінансової грамотності громадяни України нерідко підписують подібні шахрайські «кредитні» угоди, згідно з якими клієнт зобов'язаний спочатку сплатити відсотки за кредит, якого ще не отримав.

Висновки. Консультативна та технічна допомога збоку ЄС в приведенні законодавства і нормативно-правової бази України в сфері регулювання ринків небанківських фінансових послуг до європейських стандартів є дуже важливою для нашої держави, оскільки прискорює комунікацію зазначених ринків з аналогічними структурами ЄС. Вдосконалення регуляторного середовища мусить активізувати залучення в зазначену сферу економіки України іноземних інвестицій.

Асоціація України з ЄС зобов'язує нашу державу орієнтувати свої ринки небанківських фінансових послуг і адаптувати законодавство, що їх регулює, до транснаціональних стандартів. Надання Україні консультативної та фінансової допомоги має ґрунтуватися, перш за все, на зацікавленості, політичних або фінансових інтересах відповідних структур держав-членів ЄС або конкретних країн-донорів.

Пріоритетним напрямом удосконалення системи регулювання ринку небанківських фінансових послуг України в контексті запозичення європейського досвіду є впровадження основних функцій, що покладені на наднаціональні наглядові структури ЄС, на від-

повідний вітчизняний наглядовий орган, що на часі перебуває в стані реформування та делегування повноважень НБУ. Раціональним рішенням було б створення системи наглядових органів, ґрунтуючись на досвіді ЄС, кожен з яких володів би обмеженою сферою відповідальності, що сприяло б підвищенню ефективності діяльності та розвитку вітчизняного ринку небанківських фінансових послуг.

1. Шумило І. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки / І. Шумило, В. Міщенко, Р. Лисенко // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 6-11.

2. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 35-49.

3. Міщенко В.І. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України / В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 3-14.

4. Обґрунтування методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи: інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 6 / С.В. Науменкова. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2006. – 162 с.

5. Науменкова С.В. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні / С.В. Науменкова, Т.Г. Буй // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 89-101.

6. Современные подходы к управлению устойчивостью бизнеса / под ред. А.Н. Ряховской. – М.: Финансовый университет, 2012. – 280 с.

7. Науменкова С.В. Функціонування недержавних пенсійних фондів на ринку фінансових послуг України / С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 3-16.

8. Міщенко С. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором / С. Міщенко // Банківська справа. – 2007. – № 1. – С. 41-56.

9. Науменкова С.В. Підвищення доступності фінансових послуг: актуальні питання регуляторної практики / С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2013. – № 10. – С. 20-33.

10. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/content/oglyad-rinkiv.html.

E-mail: anna_holodilova@ukr.net

УДК 338.432:634.8:663.2(477)

Цимбалюк К.А.
аспірант кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ВИНОГРАДАРСЬКО-ВИНОРОБНА ГАЛУЗЬ – СТАН ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто та системно проаналізовано сучасний стан виноградарсько-виноробної галузі України та її окремих виноградарських регіонів. Здійснено аналіз динаміки основних показників розвитку виноградарства за 2013 – 2016 роки у різних категоріях господарств, в розрізі оцінки площі виноградних насаджень, урожайності та валового збору. Наведено результати аналізу виробництва виноробної продукції за регіонами на основі класифікації виноградних вин, а саме виробництва виноградного вина, вин столових, виробництва шампанських та ігристих вин, коньячних і кріплених. Розглянуто структуру переробки винограду на виноматеріали за сортовим складом та визначено, що результати аналізу динаміки виноробства вина в Україні свідчить про структурні зміни, кон'юнктуру ринку та невикористаний потенціал даної галузі, визначено коло проблем і невирішених питань, які негативно впливають на ефективний і сталий розвиток виноградарсько-виноробній галузі.

Ключові слова: *виноградарство, виноробство, виноградарсько-виноробна галузь, показники виробництва винограду, переробка виноматеріалів, виробництво вина.*

ВИНОГРАДАРСКО-ВИНОДЕЛЬЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ – СОСТОЯНИЕ И ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Цымбалюк К.А.

В статье рассмотрено и системно проанализировано современное состояние виноградарско-винодельческой отрасли Украины и ее отдельных виноградарских регионов. Осуществлен анализ динамики основных показателей развития виноградарства в 2013-2016 годах у разных категорий хозяйств, в разрезе оценки площади виноград-

ных насаждений, урожайности и валового сбора. Приведены результаты анализа производства винодельческой продукции по регионам с позиции классификации вин, а именно производства виноградного вина, вин столовых, производства шампанских и игристых вин, коньячных и крепленых. Рассмотрена структура переработки винограда на виноматериалы по сортовом составе и определено, что результаты анализа динамики виноделия в Украине свидетельствует о структурных изменениях, конъюнктуру рынка и неиспользованный потенциал данной отрасли, определен круг проблем и нерешенных вопросов, которые негативно влияют на эффективное и устойчивое развитие виноградарско-винодельческой отрасли.

Ключевые слова: *виноградарство, виноделие, виноградарско-винодельческая отрасль, показатели производства винограда, переработка виноматериалов, производство вина.*

VITIVINICULTURE INDUSTRY – STATE AND DEVELOPMENT ISSUES IN UKRAINE

Tsymbaliuk K.

The purpose of the paper is the identification of the current state and the trends of the vitiviniculture industry in Ukraine and its separate wine-growing regions. There was made an analysis of the major indicators' dynamics of the viticulture development during 2013-2016 in different categories of farms years in terms of the assessment of the total vineyards area, productivity and gross harvest of grapes. There was brings the results of the analysis of wine production producing dynamics from the position of grape wines classification, namely: producing of grape wine, table wines, producing of champagne and sparkling wines, brandy and fortified wines. Considered the structure of grape processing for wine by varietal composition. It was determines, that the results of the analysis of the major indicators dynamics of the winemaking (viniculture) development in Ukraine show structural changes, situation of wine market and an untapped potential of the industry. The study determined a range problems and unresolved issues that negatively affect the efficient and sustainable development of the vitiviniculture industry.

Keywords: *viticulture, winemaking, vitiviniculture industry, grape production indicators, processing of wine materials, wine production.*

Постановка проблеми. Виноградарство і виноробство традиційно були і залишаються важливими галузями української економіки, успішне функціонування яких має суттєвий вплив на формування надходжень до бюджету, розвиток регіонів і країни в цілому. Політичні події, які відбуваються в Україні останнім часом, платіжний дисбаланс і загальна економічна нестабільність спонукають сьогодні визначати нові шляхи наповнення державного бюджету та напрямки виходу економіки країни на якісно новий рівень. Особливу роль у вирішенні цих питань покликані зіграти сталий розвиток галузей виноградарства та виноробства як складових агропромислового комплексу України, підвищення їх ефективності. Аналіз сучасного стану виноробної галузі України дозволяє визначити коло проблем, що заважають її сталого розвитку, і намітити шляхи виходу галузі з кризового стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні дослідженням стану та розвитку виноградарсько-виноробної галузі присвячено багато наукових праць таких учених, як: А.М. Бузни, О.М. Гаркуши, І.Г. Матчиної, В.Н. Єжова, А.Н. Сидоренка, та ін. Проблемами ефективного формування та регулювання виноградарсько-виноробної галузі в умовах ринку розглядалися такими вченими як А.М Авідзбой, В.П. Антіпов, С.Ю. Дженєєв, В.Н. Боровик та ін. Однак динамічні зміни економічної ситуації в країні свідчать про необхідність подальшого вивчення галузі та пошуку шляхів вирішення проблем, які стримують її розвиток. Невирішеними раніше частинами загальної проблеми є: виокремлення факторів, які впливають на виноробну галузь України та пошук шляхів відновлення поступального розвитку галузі.

Мета статті. Проаналізувати сучасний стан виноградарсько-виноробної галузі України та її окремих виноградарських регіонів.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні для України проблемним є розвиток майже усіх напрямів економіки. Однією з найважливіших та перспективних підкомплексів для країни є виноградарсько-виноробний галузь. Виноградарсько-виноробна галузь – перспективна складова для систематичного, сталого та ефективного розвитку аграрного сектору України. Незважаючи на винятково сприятливі ґрунтові і кліматичні умови для обробітку винограду та виробництва високоякісних вин, спостерігаються несприятливі тенденції розвитку, які пов'язані в більшості випадків з недостатністю фінансування та недосконалістю чинної законодавчої бази: постійне скорочення площ під виноградниками; зменшення обсягів переробки винограду в деяких областях України; збільшення ціни закупівлі винограду для переробки внаслідок підвищення цін на виноград; скорочення виробництва вин [1].

Аналізуючи сьогоднішній розвиток виноградарсько-виноробної галузі, необхідно зауважити, що протягом останніх 10 років внаслідок несприятливої для сільськогосподарських виробників політики держави та інших негативних чинників спостерігалося різке скорочення площ і валового виробництва винограду. При цьому, якщо площа виноградників в світі з кожним роком збільшується, то в порівнянні 2013 рік до 2016 року – в Україні площі виноградників поступово зменшувалися. Площі, які займають виноградники на території України, не в повному обсязі характеризують обсяг фактично отриманого врожаю. Адже врожайність винограду залежить від агрокліматичних умов, рівня використання добрив, культури землеробства, інших факторів [2].

Виноградарство в Україні останнім часом зазнало значних змін. Після анексії Криму відчутно зросла частка виробництва у господарствах населення, що у 2016 р. склала 40% проти 32% у 2013 р.

Зменшилася площа виноградників у плодоносному віці – з 67,1 тис. га. до 42,7 тис. га., особливо у сільськогосподарських підприємствах – на 44,5%. Існує

твердження, що однією із причин зменшення площ виноградників залишається висока трудомісткість вирощування винограду через низький рівень його механізації. Також, що скорочення площ під виноградниками пов'язане зі зростанням урожайності, проте таке твердження є досить суперечливим.

Середня урожайність винограду з 1 га. насаджень у плодоносному віці в Україні минулого року становила 88,4 ц. Урожайність винограду, яка завжди була у двічі більше і вища у господарствах населення, в порівнянні з 2013 р. зменшилась на 15,9%, натомість зросла на 3,4% у сільськогосподарських підприємствах. В свою чергу, достатньо вагомим показником ефективного вирощування винограду як сировини для подальшої переробки вважається валовий збір. У 2016 році в усіх категоріях господарств було зібрано 37,8 тис. т. винограду, що на 34% менше ніж у 2013 році.

Розглянемо іще один показник стану виноробної галузі України – обсяги переробки винограду на виноматеріали, які наведені в таблиці 2.

Обсяг переробки винограду на виноматеріали в Україні суттєво збільшився, а саме на 30,8% у 2016 році порівняно з 2015 роком. Підприємства Одещини є лідерами за обсягами переробки винограду, які становлять майже 48% від загального обсягу, а підприємства Миколаївської області збільшили переробку винограду на виноматеріал практично у 1,5 рази. У підприємств Закарпатської та Херсонської областей спостерігається зниження обсягів виробництва виноматеріалів на 25,7% і 10,4% відповідно.

Середня ціна закупівлі винограду для переробки знизилась з 6702 грн. за 1 т у 2015 р. до 5688 грн. у 2016 р. (на 15,1%).

Зменшення відбулося за рахунок зниження цін на виноград в Миколаївській області – з 6265 до 4341 грн. за 1 т, або на 30,7% та в Одеській області – з 6079 до 6003 грн., або на 1,3%. В решті областей відбулося збільшення закупівельних цін, особливо високий даний показник в Закарпатській області, де збільшення відбулося на 164,8%. Також необхідно зазначити, що обсяг переробки власно вирощеного винограду збільшилась на 17,5%, а закупленого на 33,9% у 2016 році порівняно з 2015 роком.

Вітчизняні винороби відчувають проблеми, пов'язані з ресурсним забезпеченням виробництва. Основні причини скорочення площ насаджень винограду – старіння насаджень, їх висока зрідженість і відсутність у господарств коштів для їх оновлення [5]. Що стосується урожайності, то поряд з несприятливими погодними умовами, негативно впливають, викликані нестачею у господарств коштів, порушення технологій, недостатнє застосування добрив, засобів захисту рослин від хвороб та шкідників тощо. Для подальшого існування та стабільного розвитку підприємств вино-

Таблиця 1. Динаміка основних показників розвитку виноградарства в Україні за категоріями господарств

Показники	Роки				у % до 2013 р.
	2013	2014	2015	2016	
Всього в Україні					
Площа, тис. га.	67,1	48,7	45,4	45,1	67,2
Урожайність, тонн/га	8,5	9,9	9,2	8,8	103,5
Валовий збір, тис. тонн	575,4	435,6	386,3	377,8	65,7
Сільськогосподарські підприємства					
Площа, тис. га.	54,2	31,6	29,2	30,1	55,5%
Урожайність, тонн/га	70,9	76,4	70,7	73,3	103,4%
Валовий збір, тис. тонн	384,2	241,0	206,2	221,0	57,5%
у тому числі фермерські господарства					
Площа, тис. га.	4,1	3,8	3,2	4,0	97,6%
Урожайність, тонн/га	48,4	44,3	49,2	32,2	66,5%
Валовий збір,, тис. тонн	19,5	17,0	15,5	13,1	67,2%
Господарства населення					
Площа, тис. га.	12,9	12,6	12,6	12,6	97,7%
Урожайність, тонн/га	148,0	154,2	142,4	124,4	84,1%
Валовий збір,, тис. тонн	191,2	194,6	180,1	156,8	82,0%

Джерело: складено автором на основі [3]

Таблиця 2. Обсяги переробки винограду на виноматеріали за регіонами

Регіони	Перероблено винограду на виноматеріали, т		у тому числі виноград, т		Середня ціна купівлі винограду, грн/т	
	2016	у % до 2015	власно вирощений	закуплений	2016	у % до 2015
Україна	253856,3	130,8	42469,7	211386,6	5688,0	84,9
Закарпатська	4915,5	74,3	… [1]	… [1]	6805,5	264,8
Миколаївська	101772,5	229,4	6473,0	95299,5	4341,0	69,3
Одеська	121448,8	106,4	28447,1	93001,7	6002,5	98,7
Херсонська	25719,5	89,4	… [1]	… [1]	10820,5	100,5

Примітки: [1] Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації.

Джерело: складено автором на основі [4]

робної галузі гостро постає питання щодо розвитку власної сировинної бази, оскільки частка вирощеного винограду в Україні на переробку на виноматеріали складає всього 16,73%.

Обсяги перероблення підприємствами винограду та виробництва виноматеріалів у період з 2010 р. по 2016 р. мали нестабільну динаміку. Обсяги переробки винограду на виноматеріали підприємствами України у 2016 р. склали 254 тис. т., що на 60 тис. т., або на 30,9% більше ніж у 2015 р.; виноматеріалів вироблено 16,6 млн. дал. (1 дал. (декалітр) = 10 л.) (на 2,5 млн. дал., або на 17,7% більше).

Отже, для розвитку виноробної галузі необхідно впливати на процеси закупівлі та постачання виноматеріалів, ураховувати кліматичні та сезонні фактори, тенденції функціонування та розвитку підприємств-виробників виноматеріалів, а також бути зацікавлені в підвищенні ефективності управління запасами та витратами на різних стадіях виробничого процесу [7].

Виробництво виноматеріалів за регіонами наведено на Рис. 2. Дані засвідчують, що загальний випуск виноматеріалів порівняно з 2015 р. збільшили підприємства Миколаївської області – на 3,9 млн. дал. (на 123,2%). Шампанських та ігристих виноматеріалів виготовлено 5,1 млн. дал., що на 15,4% більше, ніж у 2015 р., у той же час, виробництво коньячних виноматеріалів (2,1 млн. дал.) знизилось на 16%. Значно збільшилися обсяги для випуску столових виноматеріалів (8,4 млн. дал.) – на 73,5%.

Аналіз даних таблиці 3 свідчить, що в Україні асортимент винограду, що культивують на підприємствах, досить різноманітний. Кожен із зазначених сортів винограду використовується за певним напрямком: у виробництві столових, десертних, міцних вин, ігристих вин, коньячних і шампанських виноматеріалів.

Переробка винограду на виноматеріал за сортами представлена в таблиці 3, де простежується збільшення переробки винограду за сортами в 2016 р. до 2015 р. Найбільш поширеними сортами винограду для переробки білих сортів винограду залишається «Аліготе» та «Шардоне» – відповідно 8,6% і 11,2% та із червоних сортів Каберне Совіньйон – 14% у загальному обсязі переробленого винограду. Це свідчить про потенціал виробництва в країні столових та ігристих вин. Змен-

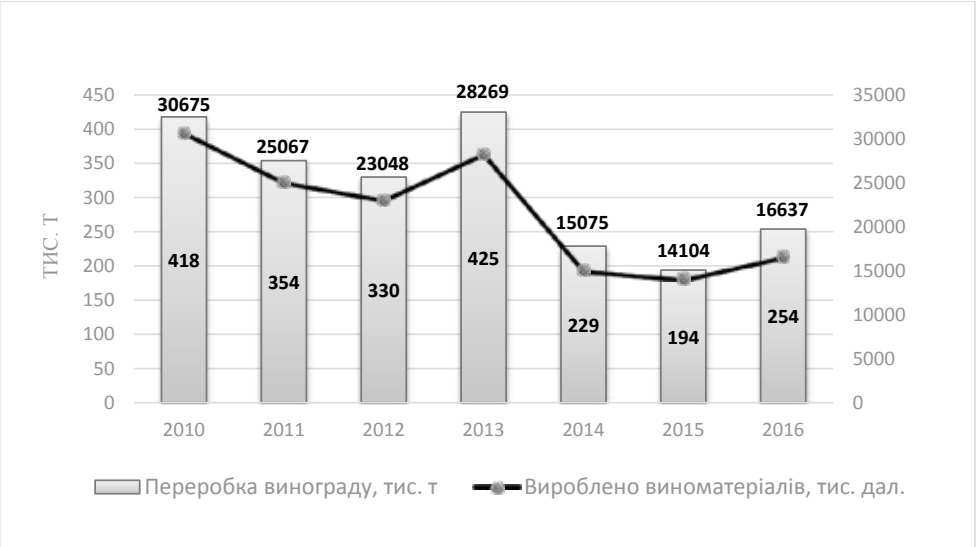


Рис. 2. Динаміка переробки винограду та виробництва виноматеріалів

Джерело: складено автором на основі [6]

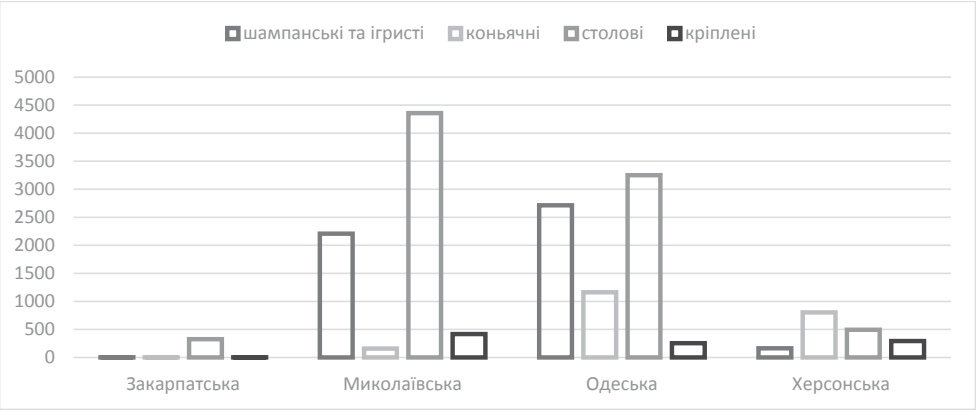


Рис. 2. Виробництво виноматеріалів за регіонами, тис. дал.

Джерело: складено автором на основі [3]

Таблиця 3. Переробка винограду на виноматеріали за сортами

Найменування сортів винограду	Перероблено винограду на виноматеріали, т			Середня масова концентрація цукрів у винограді, г/дм3	
	2016	у % до загального підсумку	2015	2016	2015
Перероблено винограду за сортами – усього	253856,3	100,0	194028,6	189,3	186,6
Аліготе	21853,4	8,6	23902,3	186,8	185,0
Бастардо магарацький	5818,1	2,3	5239,7	188,3	191,7
Каберне Совіньйон	35464,2	14,0	17883,3	195,5	195,7
Мерло	13563,7	5,3	6153,5	194,5	195,4
Мускат (білий, рожевий, Оттонель та ін.)	17121,6	6,7	11417,1	185,8	186,3
Одеський чорний	5213,7	2,1	3546,6	193,6	194,3
Піно (білий, чорний, сірий)	13529,7	5,3	7040,7	185,9	184,5
Рислінг (рейнський, італійський)	11176,2	4,4	11621,0	186,0	183,9
Ркацителі	11547,2	4,6	9934,9	188,6	186,8
Первенець Магарача	1456,4	0,6	-	173,4	-
Сапераві (північний)	10518,1	4,1	5376,7	191,9	193,5
Совіньйон (білий, зелений)	10529,1	4,2	10416,0	190,8	186,6
Сухоліманський	3353,3	1,3	1602,1	183,3	181,7
Трамінер рожевий	3738,1	1,5	3276,0	189,0	191,5
Фетяска (Леанка)	3023,9	1,2	2062,2	178,9	180,4
Цитронний Магарача	63,8	0,0	151,8	172,3	193,3
Шардоне	28287,8	11,2	20277,5	188,6	185,2
Інші	56939,1	22,4	53924,0	188,1	184,6

Джерело: складено автором на основі [4]

шення показали такі сорти, як: Цитронний Магарача зменшення на 58%, сорт винограду Аліготе – на 8,6%, та сорт Рислінг (рейтарський, італійський) – на 3.8%. У 2016 р. порівняно з попереднім роком середня масова концентрація цукрів у винограді зросла зі 189,3 до 186,6 г/дм3 (на 1.4%).

Виноградарство і виноробство України, незважаючи на давні історичні традиції, на сьогоднішній день має нереалізований потенціал і знаходиться в стані сировинного, фінансового та ресурсного занепаду. Відновити свої позиції виноградарсько-виноробної галузі заважає ряд факторів, як об'єктивних, так і суб'єктивних. Основними проблемами, характерними для сучасного виноробства України, є недостатня сировинна база – внаслідок як недосконалого сортового складу, так і значного віку виноградних плантацій, морально і фізично застаріла матеріально-технічна база виноградарсько-виноробних підприємств, наявність «тіньового» сектора виробництва. Недоробки чинного законодавства в питаннях оподаткування, землекористування, відсутність повномасштабної державної підтримки, основні причини які не сприяють сталому розвитку даної галузі в Україні.

Для усунення негативних явищ, властивих вітчизняному виноробству, необхідні наступні кроки: розробка і прийняття загальної концепції розвитку виноградарства і виноробства в Україні, яка повинна передбачати, зокрема, створення і неухильне дотримання науково обґрунтованих довгострокових програм розвитку виноградарства і виноробства з урахуванням вимог СОТ; вдосконалення механізму державної підтримки виноробної галузі, в тому числі у вигляді пільгового кредитування підприємств, що здійснюють закладку нових виноградників і реконструкцію існуючих; внесення змін до законодавчої бази країни, які враховували б інтереси держави і всіх представників галузі; врегулювання на законодавчому рівні економічно обґрунтованої вартості акцизу та ліцензії на право оптової торгівлі алкогольними напоями з диференціацією відповідно до річними обсягами виробництва вина з власного винограду. І, звичайно ж, необхідно відновити членство України в Міжнародній організації виноградарства і виноробства (МОВВ), що в перспективі могло б дозволити країні не тільки вийти на новий рівень у розвитку виноробства, але і скласти конкуренцію провідним виноробним державам світу [8].

Висновки. З проведеного дослідження можна констатувати, що має місце тенденція до зменшення площ виноградників, особливо у сільськогосподарських підприємствах. У той самий час, відбулося зростання урожайності в 1,5 рази, середня урожайність винограду з 1 га у 2016 році становила 88,4 ц. Проте, внаслідок зниження площ насаджень, його виробництво – зменшилося, в усіх категоріях господарств було зібрано 37,8 тис. т винограду у 2016 році. Тобто суттєвого скорочення площ насаджень винограду не вдалося зберегти, та збільшити обсяги його виробництва за рахунок підвищення середньої урожайності.

Оскільки виробництво вин у будь-якій країні починається з виноградарства, так як виноград є головною сировиною для виробництва цього напою. У 2016 р. по відношенню до 2013 р. обсяг виробництва виноматеріалів в Україні зменшився в два рази, що було обумовлено кризовим станом економіки країни та окупацією АР Крим. Результати аналізу динаміки виноробства виноматеріалів в Україні свідчить про структурні зміни та кон'юнктуру ринку вина, яка враховує попит споживача. Крім того, виноробна галузь України потерпає від недоліків у плануванні сортового складу винограду для виробництва вина та виноматеріалів. Для того, щоб

відродити сировинну базу виноробства, а також налагодити постійно зростаючий рівень виробництва та споживання вин, необхідні такі зміни у законодавчій базі країни й організаційних заходах, які враховували б інтереси всіх представників галузі, а також відповідали високим вимогам ринку.

1. *Каламан О.Б. Аналіз стану та особливості управління підприємствами виноградарсько-виноробного під комплексу / О.Б. Каламан // Економіка харчової промисловості. – 2015. – Т. 7, № 4. – С. 40–44*
2. *Экономические проблемы виноградарства и виноделия / [Б.В. Буркинский, И.Н. Агеева, А.А. Бревнов и др.]; под ред. Буркинского Б.В. – О.: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2007. – 216 с.*
3. *Україна у цифрах 2016 / За редакцією І.Є. Вернера, відп. за випуск О.А. Вишневська. Державна служба статистики України. – К.: 2017. – 240 с.*
4. *Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua*
5. *Кулешова Г.М. Підвищення конкуренто спроможності продукції виноградарськовино робного підкомплексу АПК: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.02 / Миколаїв. держ. аграр. унт. – М., 2006. – 19 с.*
6. *Статистичний щорічник України за 2016 р. / За редакцією І.Є. Вернера, відп. за випуск О.А. Вишневська. Державна служба статистики України. – К.: 2017. – 611 с.*
7. *Гаркуша О. Особливості управління розвитком виноробних підприємств на основі процесного підходу / О. Гаркуша // Науковий вісник. – 2014. – № 2. – С. 31-43.*
8. *Попова М.Н. Винодельческая отрасль Украины – проблемы и пути их решения / М.Н. Попова // Agrarian science ştiinţa agricolă // Universitatea agrară de stat din Moldova. – № 1. – Chişinău, 2015. – С. 76-82.*
9. *Боремський А.С. Проблемні питання розвитку виноградно-виноробної галузі України і шляхи їх вирішення / А.С. Боремський // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2014. – Т. 20, № 3. – С. 71-75.*
10. *Попова М.М. Сучасний стан виноградарства і виноробства України та роль її окремих регіонів у розвитку галузі / М.М. Попова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 136-142.*

E-mail: scrim1992@ukr.net

УДК 330.342:339.37

Шуміло О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Запропоновано науково-методичний підхід до оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємств роздрібної торгівлі. Виокремлено принципи, яким підпорядковується процес оцінювання, серед яких загальні принципи оцінювання (класичні принципи оцінювання) та спеціальні, які запропоновано класифікувати на спеціальні – принципи економічної безпеки, та специфічні – принципи економічної безпеки підприємства із врахуванням специфіки торгівлі. Науково-методичний підхід базується на виключно кількісних методах оцінки (методах багатовимірної статистики). Оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища проведено на основі методів факторного аналізу.

Ключові слова: *оцінювання, методика, економічна безпека, чинники, роздрібна торгівля.*

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Шумило О.С.

Предложено научно-методический подход к оценке влияния факторов внешней среды на экономическую безопасность предприятий розничной торговли. Выделены принципы, которым подчиняется процесс оценивания. Принципы поделены на принципы оценивания (общие классические принципы оценивания) и специальные, которые предложено классифицировать на специальные – принципы экономической безопасности предприятия и

специфические – принципы экономической безопасности предприятия с учетом специфики торговли. Научно-методический подход базируется на исключительно количественных методах оценки (методах многомерной статистики). Оценивание влияния факторов внешней среды проведено на основе методов факторного анализа.

Ключевые слова: *оценка, методика, экономическая безопасность, факторы, розничная торговля.*

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACH TO THE EVALUATION OF THE INFLUENCE OF EXTERNAL ENVIRONMENTAL FACTORS ON THE ECONOMIC SECURITY OF RETAIL TRADE ENTERPRISES

Shumilo O.

A scientific and methodological approach to the evaluation of the influence of external environmental factors on the economic security of retail trade enterprises is proposed. Principles, to which the evaluation process relates, are distinguished, among which there are general principles of evaluation (classical principles of evaluation) and special ones, which are proposed to be classified on special – principles of economic security, and specific – principles of economic security of an enterprise taking into account the specifics of trade. The scientific and methodological approach is based exclusively on quantitative methods of evaluation (methods of multidimensional statistics). Evaluation of the influence of external environmental factors is carried out on the basis of factor analysis methods.

Keywords: *evaluation, methodology, economic security, factors, retail trade.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання, в період погіршення умов ведення бізнесу в країні, що спричинено економічною і політичною нестабільністю, наявністю недосконалої законодавчої бази, кризових явищ у грошово-кредитній системі, все більше уваги приділяється економічній безпеці підприємств.

Економічна безпека підприємства роздрібної торгівлі за авторським баченням – це стан підприємства, що характеризується його стійким функціонуванням, здатністю протистояти загрозам мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища в поточному періоді діяльності й у майбутньому та можливістю швидкого адаптування до сучасних умов господарювання. Рівень економічної безпеки підприємства значною мірою залежить від впливу зовнішнього середовища.

Зовнішнє середовище підприємства – складна система взаємозалежних і взаємовпливаючих елементів, що визначається сукупністю факторів, які справляють безпосередньо прямий або непрямий вплив на можливість і здатність підприємств досягати поставлених цілей розвитку [1]. Оскільки сучасне зовнішнє середовище перебуває у трансформаційному стані, дослідження та оцінювання впливу його чинників на економічну безпеку є необхідним для успішного функціонування торговельного підприємства і потребує подальших прикладних досліджень щодо удосконалення та розробки нових методичних підходів його оцінювання.

Процес оцінювання зовнішнього середовища економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі дає можливість керівникам та менеджерам контролювати зовнішні чинники, що впливають на неї, а саме визначати загрози для підприємства та координувати діяльність щодо запобігання цих загроз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню економічної безпеки підприємств присвячено багато робіт зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед них: Дацків Р., Васильцев Т., Гічова Н., Козаченко Г., Ляшенко М., Олейніков Є., Чорна М. та інші. В опублікованих наукових працях недостатньо висвітлені питання щодо впливу зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємства роздрібної торгівлі. У зв'язку із постійною трансформацією зовнішнього середовища підприємства вивчення його чинників впливу стає досить актуальною проблемою, яка потребує поглибленого дослідження.

Метою статті є обґрунтування науково-методичного підходу до оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємства роздрібної торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Основою зміцнення економічної безпеки підприємств роздрібної торгівлі є застосування ефективного управління, складовою якого є оцінювання. Тому необхідним стають розробка та удосконалення нових методик оцінювання зовнішнього середовища. Проведення оцінювання зовнішнього середовища підприємства роздрібної торгівлі, як і оцінювання будь-якого об'єкта, має базуватися на комплексі визначених способів і прийомів, що складають його методичне забезпечення, з урахуванням сучасної специфіки економічної безпеки та галузевих особливостей торгівлі.

Особливості функціонування сучасних підприємств ритейлу в умовах трансформаційного економічного середовища зумовлюють необхідність адаптації до цих умов чинних методів оцінювання зовнішнього середовища економічної безпеки підприємства.

Запропонований автором удосконалений науково-методичний підхід до оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємства роздрібної торгівлі базується на обґрунтованій сукупності принципів (загальних і спеціальних) та застосуванні виключно кількісних методів оцінювання (методів багатовимірної статистики), що передбачає визначення латентних факторів впливу серед існуючої великої кількості чинників зовнішнього середовища, встановлення сили впливу чинників зовнішнього середовища та взаємозв'язків між ними.

У результаті проведеного дослідження виокремлено принципи, яким підпорядковується процес оцінювання, серед яких загальні принципи та спеціальні. Загальні принципи забезпечують урахування сучасних особливостей і специфіки оцінювання, їх запропоновано класифікувати на класичні загальні принципи та принципи оцінювання. Спеціальні – принципи, що враховують саме специфіку економічної безпеки та роздрібної торгівлі.

Специфіка економічної безпеки виявляється у принципах динамічності (вона піддається впливу як зовнішнього середовища підприємства, так і внутрішнього), безперервності (безперервне забезпечення економічної безпеки), стійкості (вона забезпечує стійкість функціонування підприємства), стабільності (забезпечує стабільність функціонування підприємства), здатності протистояти загрозам та виявляти можливості підприємства.

Специфічність роздрібної торгівлі виявляється у таких ознаках: доступність, рівномірність розосередження торговельних суб'єктів, їх концентричне розташування та групування за асортиментом.

Роздрібна торгівлі є замикаючим ланцюжком господарських зв'язків – товари переходять із сфери обігу до сфери споживання. Через роздрібну торгівлю задовольняють свої потреби як підприємці, так і споживачі. Доступність полягає у територіальному наближенні торговельної мережі до кожного споживача, сприяє цьому у сучасних умовах вплив постійного розвитку засобів інформаційної й транспортної комунікації.

Рівномірність розосередження торговельних суб'єктів, проявляється у рівномірному розташуванні торговельних підприємств з урахуванням щільності заселення території.

Концентричне розташування в мережах роздрібної торгівлі передбачає поглинання крупними мережами менших за форматом та потенціалом магазинів.

Групування за асортиментом також є однією із специфічних ознак роздрібної торгівлі, вона виявляється у спеціалізації в єдиному центрі торговельного обслуговування суб'єктів роздрібної торгівлі за ознакою єдності за асортиментним профілем [2].

Основні принципи оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємства роздрібної торгівлі надано у (табл. 1).

Так, досить часто під час оцінювання зовнішнього середовища застосовують експертні методи, що ґрунтуються на позиціях певних експертів, в яких результат отримується за рахунок суб'єктивних думок та інтуїції. За своєю суттю об'єктивність – це здатність представляти об'єкт реально, так, як він існує, а суб'єктивність в протилежність об'єктивності – це залежність уявлень, думок, висновків та іншого від суб'єкта, групи суб'єктів та їх поглядів. Отже, використання кількісних (аналітичних) методів під час оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємства роздрібної торгівлі, надає більш об'єктивні результати про його стан, які є більш інформативними за рахунок достовірності, ніж результати оцінювання під час застосування експертних методів аналізу, які можна вважати наївнішими, оскільки вони залежать від власних думок експертів.

У запропонованому науково-методичному підході під час оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку застосовано виключно кількісні методи оцінювання. Адже саме кількісні методи оцінювання зовнішнього середовища економічної безпеки надають можливість змоделювати та спрогнозувати стан середовища в якому функціонує підприємство, виявити сучасні тенденції змін, розрахувати силу впливу чинників та визначити взаємозв'язок між ними, що у подальшому надає можливість розробки доцільних і найбільш ефективних рішень щодо управління економічною безпекою підприємства. Методичний інструментарій оцінювання складають

Таблиця 1. Основні принципи оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємства роздрібної торгівлі

№ з/п	Принципи		Принципи для дослідження впливу чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємства роздрібної торгівлі
	Загальні принципи		
1	Класичні принципи	Системності	Економічна безпека розглядається як складна система, що підлягає впливу чинників зовнішнього середовища
2		Структурованості	Структурування зовнішнього середовища на складові елементи – групи чинників
3		Ієрархічності	Дозволяє скласти рейтинг чинників зовнішнього середовища за силою впливу
4		Об'єктивності	Дослідження реальних чинників зовнішнього середовища економічної безпеки, та їх причинно-наслідкових взаємозв'язків
5		Достовірності	Інформація повинна достовірно відображати досліджувані чинники і процеси.
6	Принципи оцінювання	Науковості	На підставі цього принципу відбувається розкриття причинно-наслідкових зв'язків під час дослідження, яке відбувається з використанням науково перевірених знань, що відповідають сучасному розвитку науки
7		Розвитку	Розглядаються динамічні характеристики системи економічної безпеки підприємства.
8		Послідовності	Забезпечує послідовність етапів оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища.
9		Порівняльності	Зіставлення економічних показників, що характеризують чинники зовнішнього середовища під час виявлення сили впливу на економічну безпеку підприємства.
10		Динамічності	Розглядаються показники, що характеризують зовнішні чинники з урахуванням часу (за визначений період часу).
11		Безперервності	Оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища має проводитися постійно з метою виявлення загроз і можливостей підприємства та для управління системою економічної безпеки
Спеціальні принципи			
12	Спеціальні		Принципи економічної безпеки підприємства
13	Специфічні		Принципи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі

Джерело: розробка автора

методи багатовимірної статистики – факторний аналіз, канонічний, кореляційний та регресійний аналіз.

Застосування кількісних методів дає більш об'єктивні результати порівняно із застосуванням інших методів.

Визначившись з вибором методів оцінювання в межах розробленого науково-методичного підходу, ми виокремили певні етапи здійснення процедури оцінювання та визначили послідовність їх реалізації. Ці етапи складають окремі блоки відповідно до функціонального призначення:

– блок формування інформаційної системи оцінювання;

– аналітичний блок;

– результативний блок (рис. 1).

Метою першого блоку *«Формування інформаційної системи оцінювання»* є отримання інформаційної системи для оцінювання чинників зовнішнього середовища підприємства.

Результатом досліджень у межах блоку є сформована сукупність індикаторів (показників) для оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємства роздрібної торгівлі.

Для досягнення мети вирішено низку завдань, що реалізуються у діях таких етапів:

1) структурування зовнішнього середовища. На цьому етапі дослідження зовнішнє середовище економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі структуроване на п'ять складових – економічну (y), соціальну (z), ринкову (x), політико-правову (p) та інформаційну(i).

2) другий етап передбачає виокремлення груп чинників зовнішнього середовища відповідно до визначених складових;

3) третій етап передбачає обґрунтування індикаторів зовнішнього середовища за кожною групою чинників, де індикатор – числовий показник, що вказує на зміну тієї чи іншої економічної або фінансової величини [3].

Метою другого блоку («*Аналітичний блок»*) є проведення оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємств роздрібної торгівлі.

Результатом є отримання оцінок, що характеризують чинники зовнішнього середовища економічної безпеки підприємств роздрібної торгівлі, на основі яких визначаються найвпливовіші чинники та причинно-наслідкові взаємозв'язки між ними.

Результат досягається за рахунок виконання завдань, які реалізуються у такі етапи:

1) у результаті факторного аналізу визначаються основні латентні фактори в кожній складовій чинників зовнішнього середовища економічної безпеки торговельного підприємства, а саме латентні фактори (скриті), що зумовлюють зміну значень частинних показників, які характеризують чинники зовнішнього середовища та забезпечують тісні взаємозв'язки між ними. На цьому етапі дослідження сформується рейтинг чинників, що визначають латентні фактори;

2) для визначення внутрішніх взаємозв'язків безпосередньо між складовими чинників зовнішнього середовища економічної безпеки підприємства торгівлі доцільно використовувати метод багатовимірного статистичного аналізу – канонічний аналіз, за допомогою якого визначаються причинно-наслідкові зв'язки між групами чинників, які характеризують кожну з п'яти складових зовнішнього середовища. Також на цьому етапі формується рейтинг найбільш значущих індикаторів з кожної з п'яти складових, які характеризують відповідні чинники зовнішнього середовища економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі;

3) для встановлення рейтингу найбільш впливових чинників кожної складової зовнішнього середовища обчислюється факторний аналіз за визначеними на попередньому етапі п'ятьма показниками за кожною складовою середовища, які є найбільше впливають на економічну безпеку, та визначається латентний фактор й будується рейтинг чинників, що його формують;

4) досліджується вплив найбільш значущих чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємства роздрібної торгівлі на основі обчислення багатофакторної регресійної моделі залежності показника роздрібного товарообороту як індикатора економічної безпеки підприємства, що є основним результативним показником в якому відображається ефективність функціонування та розвитку торговельного підприємства від означених чинників;

5) обчислюється регресійна модель залежності економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі від чинників зовнішнього середовища кожної складової. Перевіряється якість моделей за критерієм Фішера та статистичну значущість моделей за параметрами t-критерію Ст'юдента. За розрахунками визначаються основні чинники зовнішнього середовища, що мають найсильніший вплив на економічну безпеку підприємства роздрібної торгівлі за досліджуваний період часу.

Метою *«Результативного блоку»* є відображення результатів оцінювання та їх інтерпретація.

Результатом цього функціонального блоку є отримання моделей, що пояснюють результати дослідження.

Мета цього блоку досягається за визначеними завданнями, які реалізуються на відповідних етапах дослідження. Етапи цього блоку корелюють з етапами аналітичного блоку, в них відображаються результати аналізу кожного етапу із попереднього блоку дослідження і вони мають таку послідовність:

1) отримуються моделі основних латентних факторів за кожною складовою зовнішнього середовища економічної безпеки підприємства (F_1^1, F_1^2, F_1^3, F_1^4, F_1^5) та рейтинг чинників, що їх визначають;

2) отримуються моделі взаємозв'язку між індикаторами чинників економічної складової з показниками соціальної, ринкової, політико-правової та інформаційною складовими. За результатами аналізу впливу індикаторів у системах формується рейтинг найбільш значущих показників;

3) отримується модель латентного фактора (F) та рейтинг чинників, що його формують.

4) будується багатофакторна регресійна модель залежності показника роздрібного товарообороту як індикатора економічної безпеки підприємства від найбільш впливових чинників, що визначені на попередньому етапі дослідження.

5) будуються багатофакторні регресійні моделі залежності економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі від чинників кожної складової зовнішнього середовища.

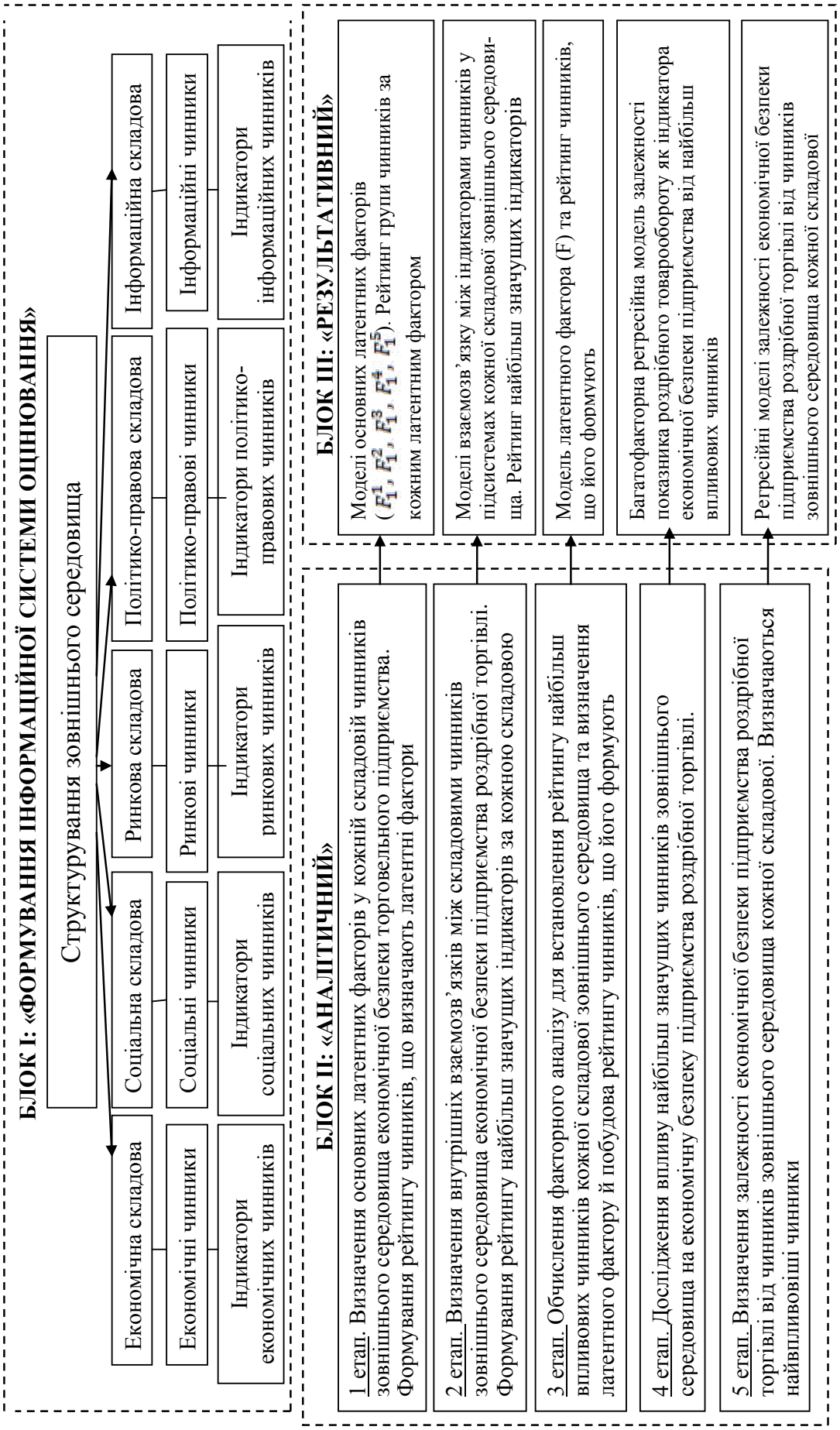


Рис. 1. Методичний підхід до оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємства роздрібної торгівлі

(розробка автора)

За результатами проведеного оцінювання проводиться інтерпретація отриманих результатів, яка являє собою пояснення щодо аналітичних завдань та результатів, отриманих під час їх виконання.

Висновки. Особливістю запропонованого науково-методичного підходу до оцінювання чинників впливу зовнішнього середовища підприємств, що відрізняє її від вже існуючих, у економічній науці є використання виключно кількісних методів дослідження, а саме факторного аналізу наступна особливість запропонованої методики полягає у визначенні серед великої кількості чинників зовнішнього середовища меншої кількості інформаційно об'ємніших – латентних факторів, які не підлягають вимірюванню, але здійснюють безпосередній вплив на економічну безпеку торговельного підприємства, адже саме латентні фактори є першопричинами, що зумовлюють зміни індикаторів відповідних чинників та забезпечують тісні взаємозв'язки між ними. Відповідно до запропонованої методики результати факторного аналізу доцільно використовувати в моделях множинної регресії під час визначення сили впливу чинників зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємства.

1. Коновалов Е.І. Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на товарну стратегію підприємства за рахунок вибору відповідних індикаторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua

2. Організаційна побудова і розвиток роздрібної торговельної мережі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1

3. Значение слова «Индикатор» по Бизнес-словарю [Электронний ресурс]. – Режим доступа : http://tolkslovar.ru/i2433.html

E-mail: Olgashumilo0614@gmail.com

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 338.45

Бердар М.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті наведені теоретичні аспекти ролі переробної промисловості у формуванні базису сучасного ефективного розвитку національної економіки. Встановлено співвідношення між поняттями реіндустріалізації та неоіндустріалізації з позицій «засіб-результат». Запропоновано розглядати їх як послідовні логічно-висхідні щабелі моделі розвитку сучасної індустрії. Обґрунтовано, що перехід від сучасного стану переробної промисловості України до прогресивної моделі розвитку можливий лише на основі реалізації заходів модернізації та реконструкції, котрі слід розглядати як взаємодоповнюючі, взаємоперетікаючі форми забезпечення розширеного відтворення, що виступають інструментами її переходу до національної моделі інноваційного розвитку.

Ключові слова: *промисловість, переробна промисловість, модернізація, реконструкція, реіндустріалізація, неоіндустріалізація.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Бердар М.М.

В статье представлены теоретические аспекты роли перерабатывающей промышленности в формировании базиса современного эффективного развития национальной экономики. Установлено соотношение между понятиями реиндустриализации и неоиндустриализации с позиций «средство-результат». Предложено рассматривать их как последовательные логически-восходящие ступени модели развития современной индустрии. Обосновано, что переход от современного состояния перерабатывающей промышленности Украины к прогрессивной модели развития возможен лишь на основе реализации мероприятий модернизации и реконструкции, которые следует рассматривать как взаимодополняющие, взаимоперетекающие формы обеспечения расширенного воспроизводства, которые выступают инструментами ее перехода к национальной модели инновационного развития.

Ключевые слова: *промышленность, перерабатывающая промышленность, модернизация, реконструкция, реиндустриализация, неоиндустриализация.*

THEORETICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE PROCESSING INDUSTRY OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

Berdar M.

The article investigates the theoretical aspects of the role of the processing industry in shaping the basis of the modern effective development of the national economy. The relation between the concepts of re-industrialization and neo-industrialization from the «means – result» position is established, it is proposed to consider them as successive logical and upward stages of the model of development of modern industry. It is substantiated that the transition from the modern state of the Ukrainian processing industry to a progressive model of development is possible only on the basis of the implementation of modernization and reconstruction measures, which should be considered as complementary, mutually interactive forms of providing advanced reproduction, serving as instruments for its transition to a national model of innovation development.

Keywords: *industry, processing industry, modernization, reconstruction, reindustrialization, neoindustrialization.*

Постановка проблеми. Проблеми функціонування і розвитку промисловості та її компонент включено до переліку традиційних та пріоритетних, адже цілком зрозуміло, що і національна і світова економіка у підвалини свого ефективного розвитку повинні закладати високопродуктивний інноваційноорієнтований потенціал промислового виробництва, який за змістом, структурою та парадигмою відповідає сучасному етапу трансформації суспільства.

Сучасне індустріальне виробництво забезпечують відокремлені господарюючі суб'єкти, що на основі суспільного поділу праці, об'єднані в єдиний вид діяльності сфери матеріального виробництва – промисловість, яка являє собою структуровану, ієрар-

хічну система різнорідних елементів, тому важливо не сприймати її як єдиний монолітний організм, а враховувати специфіку окремих компонент. Серед індустріальних складових ключовою домінантою є переробна промисловість (ПП) роль якої не обмежується лише функцією посередника між первинною виробничою ланкою та ринком, вона перетворилася на флагман не лише промислового, а й суспільного розвитку, який на основі поліпродуктового різновекторного спрямування визначає ключові умови рівня та якості задоволення особистих і виробничих потреб, формує інноваційно-технологічний базис сучасної парадигми інтелектуалізації діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у дослідження теоретичних і практичних аспектів функціонування та розвитку підприємств ПП внесли праці таких вчених, як О.М. Алимов, О.І. Амоша, М.П. Бутко, Н.В. Бутенко, В.М. Геєць, А.А. Гриценко, Л.В. Дейнеко, С.М. Кваша, М.О. Кизим, Є.В. Котов, В.І. Ляшенко, А.А. Чухно, І.А. Шовкун, М.М. Якубовський та ін.

На провідну роль ПП вказують, як українські, так і зарубіжні експерти, котрі сходяться у думці про те, що стан та тип розвитку ПП виступають базою для становлення інших сегментів національної економіки, визначають характер та умови відтворення особистості, формують конкурентоспроможість країни, «детермінують якість та спрямованість економічного зростання країни». Зокрема професор Є.В. Хаустова відзначає, що «саме ПП, а не сфера нематеріального виробництва, забезпечує найбільший мультиплікативний ефект у економіці країн в цілому, створюючи найбільші обсяги доданої вартості» [8, с. 65] (за даними Європейської комісії, одне робоче місце в ПП країн ЄС створює від 0,5 до 2 робочих місць в інших секторах, передусім транспорті й торгівлі [4, с. 34]). Підсумовуючи вищезазначене професор Л.В. Дейнеко підкреслює, що «звуження ролі ПП у створенні ВВП є ознакою економічного занепаду і технологічної відсталості економіки країни» [4, с. 34]. Цілком логічним є той факт, що з кінця XX ст. у наукових колах, а згодом і в політичних, зосередилися на вирішенні нових викликів цивілізаційному розвитку України, спричинених критичним станом ПП та її подальшою деградацією на фоні зміни вектору від ресурсної до інноваційної моделі розвитку у провідних країнах, що вимагає розробки відповідного теоретико-методичного інструментарію.

Мета статті. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування концептуальних аспектів розвитку підприємств ПП України відповідно до сучасної світогосподарської парадигми.

Виклад основного матеріалу. Як відзначає М.М. Якубовський «розвинені країни світу вже з останньої чверті минулого століття демонструють революційні структурні зміни, формуючи власну економіку за інноваційним типом» [9, с. 1789], В.М. Геєць продовжуючи його тезу вказує, що головним пріоритетом промислового розвитку ЄС у спеціальному комюніке Єврокомісії (2014 р.) визнано «ренесанс індустріального базису економіки» та «наголошується на необхідності здійснення реіндустріалізації» [3, с. 60]. Українські дослідники [4; 6] акцентують увагу на тому, що переломним моментом у зміні суспільного сприйняття подальшої моделі індустріального розвитку слід визнати кризу 2008 р., котра кінцево переконала у необхідності «неоіндустріальної трансформації промислового потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності та висхідного розвитку» [4, с. 6], а ключову роль у таких перетвореннях відводять високотехнологічним наукомістким високомультиплікативним переробним підприємствам як традиційних так і новітніх видів діяльності.

Іншою, невизначеною, є позиція щодо перспектив національної ПП. Адже, як відзначають українські дослідники не зважаючи на наявність значних детермінант формування та нарощення потенціалу ПП (наявність різногалузевого промислового базису; значні обсяги мінеральної, сільськогосподарської, лісової та інших видів сировини; вигідне геополітичне розташування; розвинена виробнича та науково-освітня інфраструктура; якісний трудовий потенціал; сприятливі кліматичні умови; перспективний високомісткий внутрішній споживчий ринок тощо), його реалізація наразі не відповідає викликам та змісту глобальних змін.

Серед ключових негативних ознак глибокої рецесії в переробнопромисловому секторі України дослідники [7; 9] відзначають стрімке прискорене падіння обсягів виробництва ПП загалом і наукомістких виробництв інвестиційного спрямування зокрема; структурні деформації у напрямку домінування низькотехнологічних виробництв; переважання екстенсивного характеру інноваційних процесів, за рахунок освоєння науково-технічних надбань попередніх технологічних поколінь; збереження архаїчної структури переробної сфери промисловості; скорочення ваги ПП у формуванні ВВП та експорті країни; позиціонування національної ПП на світових ринках низькотехнологічними видами продукції III та IV технологічних укладів; переорієнтація переробних виробництв на імпортну сировину; формування розриву між науково-технічною базою та реальним виробництвом; «втрата промислового потенціалу галузеутворюючих підприємств у найбільш промислово інтенсивних регіонах, вимушений розрив виробничо-технологічних зв'язків між підприємствами Сходу, Півдня і решти регіонів та порушення торговельно-виробничих зв'язки з Російською Федерацією в результаті іноземної агресії». Тобто можна погодитися з думкою М.М. Якубовського та В.І. Ляшенка про те, що «за великим рахунком Україна майже втратила індустріальну платформу, на якій може розвиватися економіка інноваційного типу» [9].

Усвідомлення критичного стану ПП України через поглиблення деіндустріалізації та необхідності кардинальних широкомасштабних системних змін не викликають жодних сумнівів серед наукової спільноти, проте питання щодо механізмів їх забезпечення залишається доволі полемічним. Ряд дослідників [6] вказують на необхідність реконструкції ПП, інша частина [7] акцентує увагу на першочерговості реіндустріалізації, натомість Л.В. Дейнеко та М.М. Якубовський вбачають вихід у проведенні нової індустріалізації, В.М. Геєць, О.Б. Саліхова, Т.О. Осташко відстоюють тезу про те, що «глобальні та національні виклики вимагають прискореного форсованої модернізації» [3; 6], І.А. Шовкун та Е.І. Шелудько обґрунтовують доцільність «неоіндустріальної трансформації» [4]. Сконцентруємо увагу на розкритті сутності даних понять та їх співвідношеню.

Французький дослідник Ж.-П. Бландіньєр трактує реіндустріалізацію як «поступовий перехід до системи гнучкого виробництва, яка повинна прийти на зміну великому, інтегрованому по горизонталі і вертикалі, господарюючому суб'єкту». В.І. Ляшенко та Є.В. Котов відносяться до реіндустріалізації як до «процесу, що представляє собою відтворення нового індустріального базису економіки і надання йому ролі рушійної сили економічного і соціального розвитку. Реіндустріалізація не припускає механічного повторення традиційної індустріалізації, що була драйвером колишніх попередніх етапів модернізації: йдеться, фактично, про нову модернізаційну хвилю, що відбувається на новій довгій хвилі науково-технічного прогресу». Особливий акцент науковці роблять на тому факті, що реіндустріалізація вимагає для успішної реалізації розвиненого постіндустріального сектора та виступає передумовою для переходу до неоіндустріалізації [7, с. 50].

Представники наукової школи Інституту економіки Російської академії наук (РАН) (О.С. Сухарєв, В.В. Філатов, Г.А. Власкін та ін.) пропонують розглядати реіндустріалізацію, як процес «відродження промисловості шляхом рекапіталізації підприємств і впровадження нових технологій». Однак вони інакше сприймають супідрядність реіндустріалізації та неоіндустріалізації. Дослідники вважають, що для ліквідації негативних наслідків деіндустріалізації, необхідно здійснювати ті ж заходи, що і при реіндустріалізації, однак «з урахуванням розпаду та скорочення базових виробництв і технологій внаслідок дії особливих факторів, які викликали цей процес» і в цьому випадку «необхідно застосовувати термін «неоіндустріалізація», який означає, що все необхідно починати спочатку, в тому числі й на новій основі» [8, с. 118]. Тобто неоіндустріалізації є не послідовно висхідним етапом, а альтернативним варіантом до реіндустріалізації, вибір котрого визначається початковим рівнем стану ПП країни.

Розглядаючи сутність поняття «неоіндустріалізація» різні дослідники наводять визначення, котрі акцентують увагу на окремих її аспектах. Наведемо найбільш типові підходи. На думку Е.В. Прушківської неоіндустріалізація – «це явище, що сприяє новому розвитку продуктивних сил на основі високотехнологічних та наукомістких процесів виробництва, підґрунтям якого є інституціональне середовище. Неоіндустріалізація є необхідною умовою розвитку вторинного сектору економіки, базовими галузями якої повинні стати високотехнологічні галузі виробництва: авіаційна; ракетокосмічна; радіоелектроніка, обчислювальна техніка та засоби зв'язку; фармацевтична. Ці галузі відкриють нові можливості руху до постіндустріального суспільства, підвищать продуктивність праці (ВВП на одного зайнятого), а також скоротять споживання первинних (природних) ресурсів та покращать екологічні показники навколишнього середовища» [5, с. 191]. Ми не погоджуємося з думкою професора Е.В. Прушківської котра розглядає неоіндустріалізацію з позицій висхідного руху за схемою індустріалізація – деіндустріалізація – неоіндустріалізація [5], що на нашу думку є спрощеним підходом до вказаних явищ, котрий базується лише на динаміці частки промисловості в економіці країни.

В.І. Ляшенко та Є.В. Котов наводять наступне визначення неоіндустріалізації «це така модель індустріалізації, основним завданням якої є реконструкція індустріального фундаменту і впровадження принципових нововведень, а кінцевою метою є не лише промислове піднесення, вона орієнтована на забезпечення стійкого зростання, що передбачає, зокрема, зростання зайнятості і доходів населення, підвищення якості життя, дотримання екологічних вимог, збереження довкілля та ресурсоефективність» [7, с. 6]. Дане визначення цікаве тим, що розкриває неоіндустріалізацію через відповідність концепції сталого розвитку, що дозволяє збалансувати всі його компоненти, а саме явище неоіндустріалізації розглядає з позицій зміни суспільної свідомості.

К. Андерсон розуміє під неоіндустріалізацією «такий стан розвитку економіки країни, коли в ній превалює промисловий сектор на базі інноваційного розвитку провідних галузей 6-го технологічного укладу» [10]. Як визначальну рису науковець виділяє саме високотехнологічнійсть виробництва, тобто не можна говорити про реалізацію неоіндустріалізації з технологіями III та IV технологічних укладів, котрі домінують у ПП України.

На наше переконання правильніше ці поняття розглядати через ланцюжок причинно-наслідкових зв'язків відповідно до теорій індустріального та постіндустріального суспільства. Як відомо теорія індустріального суспільства, що була сформульована Р.-К. Ароном у лекціях у Сорбонні (Париж, 1956-1959 рр.) та У. Ростоу в книзі «Стадії економічного зростання» (1960 р.), розглядає його як певний етап розвитку суспільства, за котрого параметри промисловості є ключовими для формування моделі розвитку країни, а характеристики промислового сектору визначаються процесом послідовних технологічних нововведень. Відповідно до теорії постіндустріального суспільства запропонованій Д. Беллом у книзі «Постіндустріальне суспільство, яке наближається» (1973 р.), за рівнем розвитку техніки та характеристиками суспільного поділу праці вирізняють три умовні етапи всесвітньої історії: доіндустріальну стадію розвитку, коли мускульна сила людини і тварин була визначальним фактором виробництва; індустріальну, коли спочатку парова, а потім електрична техніка стала основною продуктивною силою; постіндустріальну стадію розвитку, пов'язану з перетворенням на головну виробничу силу людського розуму, в результаті чого, зокрема, відбувається стрімкий розвиток нанотехнологій. Д. Белл вказує на три компоненти, що необхідні для переходу до постіндустріального суспільства «в економіці … зрушення від обробних галузей до сфери послуг; в технології … провідна роль заснованих на науці галузей промисловості; у соціологічному вимірі … нові технократичні еліти і новий принцип стратифікації» [1, с. 661]. Тобто країна може досягти постіндустріальної стадії розвитку лише за умови трансформації основ її господарської діяльності, і в першу чергу ПП, котра забезпечує всі сфери суспільного виробництва засобами праці, під впливом технологічного прогресу. Важливо розуміти, що такі трансформації не повинні носити для суспільства виснажувальний характер, а супроводжуватися екологізацією та соціалізацією свого поступу. Сьогодні уже цілком зрозуміло, що перехід до постіндустріаль-

ного суспільства у своїх підвалинах закладає індустріальний розвиток, однак з новими високими технологіями та альтернативною енергетичною базою, тому перспективи розвитку ПП повинні узгоджуватися з новими теоретичними положеннями.

Так українські науковці В.І. Ляшенко, Є.В. Котов та М.М. Якубовський у своїх роботах [7; 9] виділяють декілька сучасних альтернативних моделей індустріального розвитку, перехід до котрих можливий від традиційної індустріалізації через деіндустріалізацію або реіндустріалізацію. Це дозволяє встановити співвідношення між поняттями реіндустріалізації та неоіндустріалізації з позицій засіб – результат, тобто розглядати їх як послідовні логічно-висхідні щабелі моделі розвитку сучасної переробної індустрії. Зважаючи на наведені вище теоретичні положення, структуру та роль ПП на сучасному етапі, пропонуємо розуміти під неоіндустріалізацією ПП модель інноваційного розвитку переробних підприємств на основі високотехнологічних, ресурсозберігаючих та наукомістких техпроцесів, що органічно поєднує у своїй структурі традиційні і новітні види діяльності, виступаючи при цьому базисом формування прогресивної моделі суспільного виробництва гармонізованого за кількісно-якісними та соціально-екологічними параметрами з вимогами особистісто-суспільного піднесення.

А реіндустріалізацією ПП розглядати як процес підвищення технологічного рівня переробних підприємств на якісно новій основі, що супроводжується відновленням та піднесенням традиційних і нарощенням нових видів діяльності відповідно до ресурсного профілю країни та досягнень НТП, виступаючи при цьому передумовою переходу до наступного логічно-висхідного щабеля моделі розвитку сучасної індустрії.

На наше переконання досягти переходу від сучасного стану ПП України до прогресивної моделі розвитку можливо лише на основі реалізації заходів модернізації та реконструкції.

Модернізація як загальнонаукова дефініція загалом та економічна категорія зокрема носить яскраво виражений історичний характер, модифікуючи своє змістовне наповнення відповідно до провідних теорій модернізації, котрі з'являлися з новими витками розвитку цивілізації. Слід також враховувати, що термін «модернізація» вживається [6; 9] у значенні загального знаменника для досить різнорідних соціальних, економічних, політичних, культурних процесів. Найзагальніше визначення дає Економічний словник: «модернізація (від франц. modernisation – оновлення; від англ. modern – сучасний) – це оновлення, удосконалення, надання будь-чому сучасного вигляду, переробка відповідно до сучасних вимог» [2]. Податковий кодекс України надає поняттю конкретнішу характеристику: «це удосконалення конструкції, яке забезпечує підвищення продуктивності об'єкта, що модернізується, сприяє розширенню його технологічних можливостей до рівня сучасних технічних і технологічних вимог, досягненню економії ресурсів, поліпшенню умов праці. Полягає у порівняно незначних змінах конструкції робочих механізмів, машин, установок та іншого обладнання, а також у відносно незначній зміні матеріалів і методів обробки». Однак на нашу думку не слід розглядати модернізацію ПП виключно з техніко-технологічних позицій, адже впровадження технологій останній укладів повинні супроводжуватися оновленням організаційних, управлінських та світоглядних позицій відповідно до сучасної модернізаційної парадигми.

Подібно, як багатозначне поняття, трактується і категорія «реконструкція». Економічний словник наводить наступне визначення: «реконструкція (від ре… і латин. constructio – побудова) – це докорінна перебудова, поліпшення, удосконалення або впорядкування міст, селищ, промислових, транспортних та інших об'єктів, окремих будинків тощо; відновлення первісного вигляду пам'яток архітектури або мистецтва за їх рештками або описами» [2], а чинне законодавство під реконструкцією виробництва розуміє «комплекс заходів щодо збільшення виробничих потужностей, підвищення продуктивності праці, технічного рівня виробництва з метою збільшення випуску продукції, зниження її собівартості при найменших затратах матеріальних і грошових ресурсів на одиницю введеної потужності». Слушною видається позиція В.М. Гейця та А.А. Гриценка, котрі пропонують розглядати реконструкцію як двоєдиний процес одночасної докорінної перебудови та відновлення власної ідентичності, тобто «реконструкція економіки України означає не просто її корінну перебудову відповідно до якогось проекту, а таку корінну перебудову, яка покликана реалізувати сутнісні особливості та переваги України в усіх аспектах (географічному, геополітичному, природному, господарському, історичному, ментальному, поведінковому і т.ін.) тією мірою, якою вони впливають на економічний розвиток» [6]. Зважаючи на вищезазначене ми пропонуємо розуміти реконструкцію ПП як форму її технічного розвитку, спрямовану на розширене відновлення її якісних та функціональних характеристик на основі докорінної перебудови відповідно до сучасної технологічної парадигми.

Досліджуючи діалектичний зв'язок модернізації та реконструкції В.М. Геєць та А.А. Гриценко стверджують, що перша за мету має оновлення (приведення до технологічно вищого рівня) існуючого за зовнішніми формами, тобто не змінює внутрішнього змісту, а друга – змінює сутність і внутрішній зміст об'єкта, тобто «модернізація, котра починає торкатися несучих конструкцій внутрішнього змісту об'єкта, перетворюється у реконструкцію». Науковці стверджують, що між цими поняттями є тісний зв'язок і суттєві відмінності, «модернізація і реконструкція у складних системах можуть бути складовими одна одної – у процесі реконструкції об'єкта окремі складові можуть бути просто оновлені, модернізовані, в той час як інші зазнають корінних змін, і навпаки, в процесі модернізації окремі складові можуть бути реконструйовані» [6, с. 8]

Висновки. Вважаємо, що модернізацію і реконструкцію слід розглядати як взаємодоповнюючі, взаємоперетікаючі форми забезпечення розширеного відтворення ПП, які виступають інструментами її переходу до національної моделі інноваційного розвитку. Раціональний обґрунтований вибір пропорцій поєднання та сфер реалізації вказаних інструментів повинен враховувати сучасний стан промисловопереробних підприємств, внутрішні суперечності їх розвитку та екзо- і ендогенні ефекти функціонування в новітніх трансформаційних умовах.

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Перевод с английского. Изд. 2-ое, испр. и доп. – М.: Academia, 2004. – 788 с.

2. Економічна енциклопедія [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://slovopedia.org.ua/38/53392-0.html

3. Імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: економічні виклики та нові можливості: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця та чл.-кор. НААН України Т.О. Осташко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2016. – 184 с.

4. Неоіндустріальна трансформація промислового потенціалу України: колективна монографія / Дейнеко Л.В., Шовкун І.А., Шелудько Е.І. та ін.; за ред д-ра екон. наук, Л.В. Дейнеко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2016. − 278 с.

5. Прушківська Е.В. Неоіндустріалізація як процес оновлення вторинного сектору економіки в період економічної нестабільності / Е.В. Прушківська // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2013. – № 28(1). – С. 191-197.

6. Реконструктивний економічний розвиток: основні напрями, ефективність і соціальна справедливість: монографічний збірник / за ред. акад. НАН України Гейця В.М., чл.-кор. НАН України Гриценка А.А.; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2016. – 240 с.

7. Україна XXI: неоіндустріальна держава або «крах проекту»?: монографія / В.І. Ляшенко, Є.В. Котов; НАН України, Ін-т економіки промсті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – Київ, 2015. – 196 с.

8. Хаустова В.Є. Промислова політика в Україні в умовах інтеграції та глобалізації економіки. – Дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / В.Є. Хаустова. – К.: Інститут економіки промисловості НАНУ. – 2015. – 505 с.

9. Якубовський М.М., Ляшенко В.І. Модернізація економіки промислових регіонів: спроба концептуалізації / М.М. Якубовський, В.І. Ляшенко // Вісник економічної науки України. – 2016. – № 1. – С. 188-195.

10. Anderson C. Makers: The New Industrial Revolution / Chris Anderson. – New York: Random House, Inc., 2012. – 272 p.

E-mail: berdar-1@ukr.net

УДК 338.432:330.341.1(477.7)

Боліла С.Ю.
кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри менеджменту організацій,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Осадчук І.В.
кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри менеджменту організацій,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

У статті розкрито сутність поняття системи інноваційного забезпечення діяльності аграрних підприємств на рівні регіону з врахуванням специфіки сільськогосподарського виробництва, показано роль інноваційного потенціалу для активізації інноваційної діяльності агроформувань, відображено його структуру та встановлено чинники, що впливають на його рівень Визначено шляхи розвитку інноваційного потенціалу аграрної галузі та представлено пропозиції з удосконалення системи забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств Херсонської області та розкрито її організаційно-економічний механізм, що діє на принципах кластерного підходу з метою досягнення ефекту синергії та отримання кращих результатів в сфері інноваційної діяльності агровиробників. Сформульовані основні функції системи інноваційного забезпечення розвитку агроформувань та визначений перелік завдань для суб'єктів, що здійснюють її функціонування. Показано роль науково-навчального закладу як координатора в організаційно-економічному механізмі забезпечення інноваційного розвитку аграрних підприємств.

Ключові слова: *аграрні підприємства, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, складові інноваційного потенціалу, система інноваційного розвитку аграрних підприємств, кластерний підхід.*

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕСИСТЕМЫОБЕСПЕЧЕНИЯИННОВАЦИОННОГОРАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Болелая С.Ю., Осадчук И.В.

В статье раскрыта сущность понятия системы инновационного обеспечения деятельности аграрных предприятий на уровне региона с учетом специфики сельскохозяйственного производства, показана роль инновационного потенциала для активизации инновационной деятельности агроформирований, отображена его структура и установлены факторы, которые влияют на его уровень Определены пути развития инновационного потенциала аграрной отрясли и представлены предложения по усовершенствованию системы обеспечения инновационного развития сельскохозяйственных предприятий Херсонской области и раскрыт её организационно- экономический механизм, который действует на принципах кластерного подхода с целью достижения эффекта синергии и получения лучших результатов в сфере инновационной деятельности агропроизводителей. Сформулированы основные функции системы инновационного обеспечения развития агроформирований и определен перечень заданий для субъектов, которые осуществляют ее функционирование. Показана роль научно-учебного заведения как координатора в организационно экономическом механизме обеспечения инновационного развития аграрных предприятий.

Ключевые слова: *аграрные предприятия, инновационная деятельность, инновационный потенциал, составляющие инновационного потенциала, система инновационного развития аграрных предприятий, кластерный подход.*

IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF SUPPORTING THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL FORMATIONS: A REGIONAL ASPECT

Bolila S., Osadchuk I.

The paper describes the essence of the concept of the system of innovative support of the activity of agricultural enterprises at the regional level considering the specific character of agricultural production. It highlights the role of innovative potential for activating innovative activity of agricultural formations, reflects its structure and establishes the factors, influencing its level. The study outlines the ways to develop innovative potential of the agricultural sector. It represents the suggestions to improve the system of supporting innovative development of agricultural enterprises of Kherson region and examines its organizational and economic mechanism which operates on the principles of a cluster approach aiming at the achievement of synergy effect and better results in the area of innovative activity of agricultural producers. The study determines the main functions of the system of innovative support of the development of agricultural formations and establishes the list of tasks for the entities supporting its activity. It highlights the role of a scientific and educational institution as a coordinator in the organizational and economic mechanism of supporting innovative development of agricultural enterprises.

Keywords: *agricultural enterprises, innovative activity, innovative potential, components of innovative potential, system of innovative development of agricultural enterprises, cluster approach.*

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки, базовою основою якого є сільське господарство, є пріоритетним для України, бо його стан забезпечує продовольчу безпеку держави. Він є одним із основних бюджетоутворюючих складових національної економіки, а виробництво сільськогосподарської продукції останнім часом зростає. Але майже половина валової продукції сільського господарства сьогодні виробляється в особистих селянських господарствах. Державна цільова програма розвитку українського аграрного сектору на період до 2020 року основною перспективою сільського господарства визначила послідовний його перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку. Але за думкою вітчизняних експертів не більше 8 % аграрних підприємств на сьогодні здатні приймати повноцінну участь у інноваційних процесах [1]. А тому й збільшення обсягів виробництва в сільськогосподарських підприємствах відбувається невисокими темпами. Низькою залишається їх ефективність. Така ситуація є незадовільною, бо найбільш гострі аграрні проблеми держави залишаються невирішеними. Уповільнений темп розвитку науково-технічної сфери в сполученні з низькими інвестиційними можливостями аграрних виробників вкрай обмежує можливості активізації їх інноваційної діяльності. Тому пошук механізмів, що будуть сприяти інноваційному розвитку аграрного бізнесу є і залишається вкрай актуальним питанням як в національному, так і регіональному аспекті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність понять інновація, інноваційна діяльність, іінноваційний потенціал, інноваційний розвиток розглядається багатьма науковцями як у загальному, так і галузевому напрямку. Дослідженням інноваційних процесів в аграрному секторі економіки присвячені праці багатоьх вчених. Погляди науковців відносно сутності інновацій дещо різняться між собою, яле збігаються на їх загальному корисному ефекті для сільського господарства. Так О.В. Кот наголошує на системному впровадженні в аграрну сферу результатів науково- дослідницької роботи, що, на його думку, приводять до позитивних якісних та кількісних змін у характеристиці взаємозв'язків між біосферою і техносферою, а також покращують стан навколишнього середовища [2]. На думку І.В. Янковської, інновація в сільському господарстві являє собою кінцевий результат впровадження новації (сорту рослин, порід тварин, засобів захисту рослин або тварин, технологій вирощування тощо), який приводить до отримання економічного, соціального, екологічного та інших видів ефекту [3]. Досліджували науковці стан інноваційного розвитку вітчизняної аграрної сфери та чинники, що гальму-

ють інноваційні процеси у вітчизняному середовищі. Аналіз літературних джерел показав, що проблемами інноваційного розвитку та їх вирішенням займалися П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило, Н.М. Сіренко, С.О. Тивончук та інші науковці, які вивчали різні аспекти цього питання, проте дослідження даної проблеми були переважно зосереджені на її загальнодержавних аспектах [4; 5; 6]. Впровадження інновацій в діяльність аграрних підприємств на регіональному рівні і особливо механізми забезпечення інноваційного розвитку аграрної сфери на рівні регіону в практичному і методичному аспекті залишається недостатньо вивченим, що й зумовило актуальність досліджень в цьому напрямку.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, що передбачає визначення сутності системи інноваційного забезпечення для розвитку інноваційного потенціалу аграрних підприємств на рівні регіону з метою розробки рекомендацій для її удосконалення та впровадження в практику діяльності аграрних формувань. Об'єктом аналізу виступив процес інноваційного забезпечення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств Херсонської області. Предметом дослідження є теоретичні і методичні підходи до розвитку інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств на рівні регіону. Методи досліджень, які використовувались – абстрактно-логічний, монографічний, аналітичний, порівняння, узагальнення та інше. Дослідження проводилися у період з жовтня по грудень 2017 року на базі аналізу діяльності агровиробників Херсонської області та опитувань з питань їх інноваційного забезпечення шляхом особистого інтерв'ювання керівників 20 аграрних підприємств області. При побудові плану та визначенні питань інтерв'ю була використана загальновизнана методика. Думка опитаних експертів є репрезентативною та відображує ситуацію, що склалася на підприємствах аграрної галузі Херсонської області. Інформаційною базою дослідження виступили матеріали Херсонського управління статистики, Департаменту агропромислового розвитку при Херсонській облдержадміністрації, матеріали окремих аграрних підприємств, наукових установ, праці науковців, власні емпіричні та соціологічні дослідження та міркування авторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В результаті аналізу буде встановлено, що обсяги продукції сільського господарства в постійних цінах 2010 року по області за січень – листопад 2017 року складають 10737,4 млн. грн., (9 місце по Україні), із них 51,4% вироблено в сільськогосподарських підприємствах, 48,6% – в господарствах населення. Питома вага області у загальному обсязі виробленої продукції сільського господарства по Україні складає 4,6%. Темп росту у порівнянні з відповідним періодом 2016 року складає 100,6% (це 13 місце по Україні), в т.ч. в сільгосппідприємствах – 101%, в господарствах населення – 100,1%. По Україні індекс обсягу сільськогосподарського виробництва за січень-листопад 2017 року складає 97,2%. В середньому на одну особу наявного населення області вироблено сільськогосподарської продукції на 10139 гривень (3 місце по Україні). По Україні на одну особу населення вироблено сільськогосподарської продукції на 5401 гривень. На одну особу сільського населення вироблено продукції сільського господарства на 26068 грн. В розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь вироблено продукції сільського господарства на 545 тис. грн. (в постійних цінах 2010 року).

При розгляді природно-біологічного потенціалу області для виробництва сільгосппродукції слід зазначити, що загальна площа сільськогосподарських угідь в регіоні складає 6613,1 тис. га, з яких орні землі становлять 5542,2 тис. га. Враховуючи, що вся територія Херсонської області знаходиться в зоні високої посушливості, з гідротермічним коефіцієнтом 0,40 – 0,65, тут розташована найбільша в Україні площа зрошуваних сільськогосподарських угідь – 21,7% від загальної площі сільгоспугідь. Це створює певні ризики, але застосування інтенсивних технологій вирощування забезпечує отримання врожайності пшениці озимої на рівні 8,5 – 9,0 т/га, кукурудзи – 12,0 – 15,0 т/га, сої – 4,0 – 5,0 т/га. Вирощування овочевих культур на системах мікродощування та краплинного зрошення створює сприятливі умови для формування врожайності овочевих культур: огірків на рівні 100 – 130 т, помідорів 100 – 110 т, цибулі 80 – 100 т, кавунів 60 – 80 т з 1 га. Поливається 309 тис. га основного зрошення, у т. ч. краплинним зрошенням 43,5 тис. га. За рахунок організаційних заходів, залучення інвестицій площі використання зрошення в області у 2017 році було збільшено на 9 тис. га. Також слід зазначити, що Херсонська область щорічно виробляє близько 40% валового збору рису в Україні. Крім того, озимий ріпак скошено з площі 49,4 тис. га, намолочено 126,4 тис. тонн (222% до минулого року). Херсонщина займає перше місце в Україні по виробництву овочевих культур відкритого та закритого ґрунту, яких станом на 01 листопада поточного року всього зібрано 1200,8 тис. тонн. Плодів та ягід зібрано 63,4 тис. тонн (118% до відповідного періоду минулого року), винограду – 39,2 тис. тонн (116%). Збільшення відбулося завдяки підвищенню урожайності. Галузь тваринництва також демонструє досить добрі результати. Так за січень – жовтень 2017 року виробництво тваринницької продукції склало: реалізація на забій худоби та птиці у живій масі – 57,8 тис. тонн; молоко – 252 тис. тонн; яйця – 833,2 млн. штук (3 місце по Україні). Завдяки веденню селекційно-племінної роботи у сільськогосподарських підприємствах, за підсумками 10 місяців поточного року, вже традиційно область займає І місце по кількості надоєного молока від однієї корови, що становить 5927 кг (5109 кг по Україні), що більше на 6,1% ніж у минулому році. А в таких підприємствах як: ДПДГ «Асканійське», ТОВ «Світанок», ПП АФ «Промінь», ТОВ ТД «Долинськое», ППБФ «Таврія» надій на корову вже сягає більше 6000 кг. За настригом вовни Херсонщина займає І місце по Україні, де настригають по 2,9 кг вовни від однієї вівці, по Україні цей показник становить – 1,3 кг вовни. А в таких підприємствах як: ДПДГ «Асканійське», ДПДГ «Асканія-Нова», цей показник становить більше 7,0 кг.

Відносно ж інноваційного забезпечення розвитку аграрних підприємств, то до нього в області залучено 12 організацій і установ: Інститут зрошуваного землеробства, ІТСР ім. М.Ф. Іванова «Асканія Нова» НААНУ, ПДСДС НААНУ, Інститут рису НААНУ, Аканійська ДСДС НААНУ, Генічеська дослідна стан-

ція ІЗГ НААНУ, Степовий філіал УНДІ лісового господарства і лісомеліорації Держкомлісгоспу і НАНУ, ДП «Херсонський НДіПІ землеустрою Держкомзему», Південна Українська філія УкрНДІ ПВТ, Херсонський обласний центр охорони родючості ґрунтів і якості продукції, Херсонський національний технічний університет, Херсонський державний аграрний університет. І в той же час, хоча динаміка виробництва останнім часом є позитивною, але вона все ж недостатня для того, щоб забезпечити потужний розвиток регіону. В процесі досліджень виявилося, що причинами низьких показників в сфері інноваційної діяльності агроформувань є загрози зі сторони макроекономічних чинників та низький інноваційний потенціал. Однією з причин є також недостатня інноваційна активність сільськогосподарських підприємств, в тому числі за рахунок недостатнього інноваційного забезпечення їх діяльності, щоб сприяло розвитку інноваційного потенціалу.

Узагальнюючи різноманітні підходи до розуміння інноваційного потенціалу, на нашу думку, в аграрній сфері під ним слід розуміти здатність і готовність сільськогосподарських виробників здійснювати реалізацію інноваційного процесу. За структурою інноваційний потенціал включає об'єктну складову (виробничий потенціал, фінансовий потенціал, потенціал відтворення, інформаційний потенціал, інфраструктурний потенціал, інноваційний потенціал) та суб'єктну складову (науково-технічний потенціал, маркетинговий потенціал, потенціал організаційної культури управління, кадровий потенціал, управлінський потенціал). Інноваційну здатність забезпечує наявність і збалансованість структури інноваційного потенціалу, а саме ресурсів, необхідних для інноваційної діяльності: висококваліфікованих спеціалістів; матеріально-технічної бази; забезпеченість науковою інформацією; наявність фінансових ресурсів тощо.

Інноваційна готовність характеризує достатність потенціалу та існуючих ресурсів для здійснення інноваційної діяльності в сфері агарного виробництва. Рівень готовності інноваційного потенціалу включає ряд чинників, що мають вплив на загальний рівень інноваційної діяльності, а саме: виробничий потенціал сільськогосподарських товаровиробників; рівень розвитку техніки порівняно зі світовим; тривалість життєвого циклу інноваційної продукції; частку дослідно-конструкторських розробок у загальних витратах на НДДКР; ступінь інтеграції різних галузей та підгалузей, рівень централізації і децентралізації управління; можливість подальшого вдосконалення нововведень, появи на їх основі інших інновацій, а також їх дифузії на нові сфери науково-практичної діяльності; наявність венчурного капіталу і можливість створення венчурних малих підприємств; рівень використання ефективних методів управління нововведеннями з позиції виходу кінцевого наукомісткого матеріального чи інтелектуального продукту; доступ до наукової інформації та інформації про інновації, патенти та винаходи, до міжнародних інформаційних каналів. Таким чином інноваційний потенціал в аграрній сфері залежить від параметрів організаційних структур менеджменту, професійно-кваліфікаційного складу агропромислового виробничого персоналу, зовнішніх умов господарської діяльності в умовах ринку та розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення, діяльності аграрних підприємств. Для розвитку інноваційного потенціалу необхідно здійснення організаційних заходів, а саме: забезпечення правових засад створення аграрного ринку інноваційної продукції; розвиток інформаційно-консультаційного забезпечення аграрного ринку інноваційної продукції; маркетингове забезпечення інноваційної діяльності; підвищення кваліфікації та підготовка кадрів-створювачів інновацій в аграрній сфері; та здійснення економічних заходів, серед яких: удосконалення цінової політики в аграрній сфері; сприяння іноземним та вітчизняним інвестиціям в перспективні інноваційні аграрні проекти; впровадження механізму кредитного забезпечення; удосконалення податкової політики; удосконалення механізму економічних відносин в аграрній сфері; удосконалення патентування; страхування інноваційних ризиків тощо. Розвитку інноваційного потенціалу буде сприяти формування ефективної системи інноваційного забезпечення діяльності аграрних підприємств регіону, що включає в себе інноваційні структури в їх взаємозв'язку та спрямована на ефективне використання інновацій в сфері сільського господарства. При формуванні системи інноваційного забезпечення слід враховувати і ряд специфічних особливостей галузі при впровадженні інновацій: відмінність регіонів за природно-кліматичними умовами; тривалий процес розробки інновацій; різноманіть продукції, що вирощується, та різниця у технології годівлі тварин тощо; залежність технології виробництва у сільському господарстві від природно-кліматичних умов, дорожньо-транспортного розташування, центрів постачання та збуту продукції; різний кваліфікаційно-освітній рівень робітників сільського господарства; необхідність дослідження живих організмів та ін.

В наших дослідженнях і в процесі анкетування було запропоновано вказати на найбільш важливі заходи, які б могли сприяти впровадженню інновацій в сільськогосподарські підприємства. Велика частка респондентів (керівників підприємств) вказали на доцільність створення в регіоні центру, який буде сприяти прискореному просуванню інноваційних розробок в виробництво (58,7%). Використовуючи існуючу матеріально-технічну базу та науковий потенціал, можливе формування центру інноваційного розвитку (ЦІР) сільськогосподарських підприємств як державного, напівдержавного (в якості самостійного госпрозрахункового підрозділу ВНЗ і науково-дослідних установ) та приватного підприємства. Складовими організаційної структури центру можуть виступати: департамент агропромислового розвитку при обласній державній адміністрації, координаційна рада з інноваційного розвитку аграрних підприємств, регіональний координатор (пропонується ДВНЗ « Херсонський державний аграрний університет», що має потужний науковий та інноваційний потенціал), банк інноваційних проектів та розробок, регіональні наукові центри (Інститут зрошуваного землеробства, ІТСР ім. М.Ф. Іванова «Асканія Нова» НААНУ, ПДСДС НААНУ, Інститут рису НААНУ, Аканійська ДСДС НААНУ, Генічеська дослідна станція ІЗГ НААНУ, Степовий філіал УНДІ лісового господарства і лісомеліорації Держкомлісгоспу і НАНУ, ДП «Херсонський НД іПІ землеустрою Держкомзему», Південна Українська філія УкрНДІ ПВТ, Херсонський

обласний центр охорони родючості ґрунтів і якості продукції, Херсонський національний технічний університет), сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм власності. Центр інноваційного розвитку повинен працювати на принципах кластерного підходу та сприяти інноваційній діяльності шляхом освоєння у виробництві інновацій, проведення експертизи інноваційних проектів, інформаційного і консультаційного забезпечення інноваційної діяльності, реалізації інноваційних проектів, підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації підприємців у сфері інноваційної діяльності, дорадчих послуг тощо. Експертна група з провідних науковців ДВНЗ «ХДАУ» вважає, що кластерний підхід забезпечить Херсонщині ряд переваг, а саме: завдяки задіянню у виробництві підприємств різної величини та різних форм власності вдасться досягти поєднання спеціалізації виробництва, з одного боку, та гнучкості цього процесу – з іншого; кластери дозволять нарощувати обсяги виробництва і надання послуг, завдяки цьому використати ефект «кривої досвіду» та зменшити витрати на виготовлення одиниці продукції та надання послуг; кластерна організація виробництва забезпечить ширше використання інноваційних технологій; взаємодія підприємств у межах кластерів дозволить посилювати процеси спеціалізації і розподілу праці, розширювати міжфірмові потоки ідей та використовувати інноваційний потенціал більшої кількості працівників інтелектуальної сфери; розширення обсягів діяльності дозволить створювати нові робочі місця та посилювати соціальну відповідальність бізнесу; спрямованість багатьох підприємств на виробництво одного виду продукту (наприклад, для Херсонщини це органічна сільськогосподарська продукція) та фокусування на певних видах послуг (наприклад, рекреаційних – агротуризм) дозволить ефективніше використовувати місцеві природні ресурси області. Основним функціями центру повинні бути: збір, узагальнення і розповсюдження знань серед суб'єктів сільськогосподарського виробництва щодо успішного здійснення інноваційної діяльності; проведення маркетингових досліджень і економічний аналіз діяльності аграрних підприємств з метою вивчення попиту сільськогосподарських товаровиробників і виявлення потреб в інноваціях; здійснення за угодами з аграрними підприємствами (замовниками) комплексу робіт з підбору, освоєння, обґрунтування найбільш прибуткових науково-технічних розробок і доведення їх до впровадження в конкретне сільськогосподарське підприємство; проведення семінарів, конференцій, виставок, днів поля з ціллю підвищення кваліфікації керівників, спеціалістів, а також робітників сільськогосподарських підприємств і інших керівників по питанням організації робіт по впровадженню в виробництво інновацій. В якості координатора діяльності суб'єктів центру інноваційного розвитку розглядається науково-навчальний заклад ДВНЗ «ХДАУ», який маючи високопрофесійні науково-педагогічні кадри може формувати банк пріоритетних для аграрного сектору проектів та здійснювати їх експертну оцінку та стати сполучною ланкою між освітою, наукою, бізнесом та громадами. Така кооперація дасть змогу підвищити конкурентоздатність сільського господарства та сформувати аграрних лідерів.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах обмеженого фінансового ресурсу на рівні регіону необхідно зосередитись на непрямих методах стимулювання інноваційного процесу, в тому числі шляхом розвитку комунікативних зв'язків між виробничою та науковою сферами регіону через створення центру інноваційного забезпечення діяльності аграрних підприємств, що буде функціонувати на принципах кластерного підходу з метою досягнення ефекту синергії та отримання кращих результатів в сфері інновацій в агробізнесі. Для інформаційно-аналітичної, консультаційно-дорадчої та науково-експертної координації в межах центру слід використати науково-інноваційний ресурс науково-навчального центру Херсонської області ДВНЗ «ХДАУ», що буде сприяти активізації інноваційної діяльності аграрних підприємств і в кінцевому результаті економічному зростанню регіону. Перспективами подальших досліджень буде вивчення проблем фінансового забезпечення цих процесів та пошук шляхів їх вирішення.

1. Євтєєв О. О. Стратегія розвитку АПК до 2020 року: основні тези / О. О. Євтєєв, Т. С. Шелкопляс // Агропрофі. – 2013. – № 40 (214). – С. 5–10.

2. Кот О. В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектора економіки та його організаційно-економічне забезпечення / О. В. Кот // Проблеми науки. – 2008. – № 9. – С. 30–37.

3. Янковська О. І. Особливості інновацій в сільському господарстві / О.І. Янковська //Економіка XXI століття: виклики та проблеми, 2012.– № 4.– С. 30–33.

4. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія / [Саблук П. Т., Шпикуляк О. Г., Курило Л. І. [та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.

5. Сіренко Н. М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України : моногр. / Н. М. Сіренко. – Миколаїв, 2010. – 416 с.

6. Тивончук С. О. Організаційно-економічний механізм активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу України в ринкових умовах: концептуальні та методичні положення / С. О. Тивончук, Я. О. Тивончук // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 98–105.

E-mail: bolelayasu@gmail.com
E-mail: osadchuk2311@gmail.com

УДК 338.23

Корнєєва Ю.В.
кандидат економічних наук, докторант,
ДННУ «Академія фінансового управління»

ОСОБЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У статті окреслено основні форми державної підтримки інституційних перетворень інвестиційної складової цифрового розвитку. Для стимулювання інвестиційної діяльності у контексті переходу до моделі інноваційного цифрового розвитку запропоновано запровадити державну підтримку розвитку спеціалізованих інституцій сприяння інвестиціям у цифрові перетворення – інкубаторів та акселераторів. Відзначено, що перспективним напрямком для України є сприяння держави у розвитку бізнес-інкубаторів на базі державних вищих навчальних закладів, що розглядається як основа інвестицій у людський капітал. Визначені перепони на шляху до формування цифрової моделі розвитку та складнощі у процесі діджиталізації державного сектора економіки та запропоновано реалізацію проекту «Інноваційної платформи» для залучення продуктивних інвестицій, що поєднуватиме основи краудфандингових платформ та блокчейн технологій.

Ключові слова: *інвестиції, цифрова економіка, інвестиційна платформа, стратегія цифрового розвитку, інновації.*

ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Корнеева Ю.В.

В статье обозначены основные формы государственной поддержки институциональных преобразованиях инвестиционной составляющей цифрового развития. Для стимулирования инвестиционной деятельности в контексте перехода к модели инновационного цифрового развития предложено ввести государственную поддержку развития специализированных институтов содействия инвестициям в цифровые преобразования – инкубаторов и акселераторов. Отмечено, что перспективным направлением для Украины является содействие государства в развитии бизнес-инкубаторов на базе государственных высших учебных заведений, что рассматривается как основа инвестиций в человеческий капитал. Определены преграды на пути к формированию цифровой модели развития и трудности в процессе диджитализации государственного сектора экономики и предложена реализация проекта «Инновационной платформы» для привлечения производительных инвестиций, объединяющей основы краудфандинговых платформ и блокчейн технологий.

Ключевые слова: *инвестиции, цифровая экономика, инвестиционная платформа, стратегия цифрового развития, инновации.*

PECULIARITIES OF PRACTICAL IMPLEMENTATION OF DIGITAL TRANSFORMATION OF INVESTMENT POLICY OF UKRAINE

Kornieieva I.

The article outlines the main forms of state support for institutional transformations of the investment component of digital development. In order to stimulate investment activity in the context of the transition to the innovative digital development model, it is proposed to introduce state support for the development of specialized institutions for promoting investment to digital conversion. The successful examples of such institutional reforms are the development of specialized institutions such as incubators and accelerators. It is noted that the prospective direction for Ukraine is to promote the state support for the development of business incubators on the basis of state higher educational institutions, which is considered as the basis of investments in human capital. The author identified obstacles to the formation of a digital development model and underline difficulties in the process of digitalization of the state sector of the economy. The implementation of the Innovation Platform for attracting productive investments, which will combine the foundations of the Crowdfunding platforms and Blockchain technologies is proposed.

Keywords: *investment, digital economy, investment platform, digital development strategy, innovation.*

Постановка проблеми. Поширення процесів діджиталізації світової економіки призводить до структурних зрушень на міжнародних фінансових ринках, що, своєю чергою, вимагає адаптації інвестиційної політики до нових умов та викликів. Роль цифрової економіки у інвестиційних процесах визначна, адже завдяки використанню новітніх досягнень у сфері цифрових технологій покращується необхідна для реалізації інвестиційних проектів інфраструктура, значно спрощується процес інвестування, знижуються транзакційні витрати. Тож цифрова економіка має величезний вплив на динаміку на напрямки інвестиційних потоків, водночас, і інвестиції мають вирішальне значення для цифрового розвитку, адже інвестиції у діджиталізацію сприяють

стрімкому економічному розвитку. Проте, водночас активний розвиток цифрової економіки призводить до виникнення принципово нових викликів, проти яких ще не вироблена захисна політика на державному та наднаціональному рівнях, не прописані інструменти захисту. Практична реалізація цифрової трансформації інвестиційної політики вимагає створення відповідних інституційних умов, що дозволить користуватися перевагами цифрового розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням процесів діджиталізації інвестиційної діяльності у контексті розвитку цифрової економіки займалися такі іноземні та вітчизняні науковці, як Г. Зекос [1], Дж. Маніка, Дж. Вотцель, К. Стаменов [2], С. Гупта, М. Кін, А. Шах та Ж. Вердіє [3], О. Білорус, [4], С. Циганов [5] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення стратегії цифрового розвитку у частині впливу держави на інституційні перетворення її інвестиційної складової.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим завданням формування інвестиційної політики нового покоління для України є розробка таких постулатів та інструментів реалізації, які б відповідали сучасному цифровому розвитку світової економіки. Експерти ЮНКТАД у Доповіді по світовим інвестиціям за 2017 рік наголошують на необхідності перегляду інвестиційних угод старого покоління, зазначаючи, що вони є застарілі та втратили свою актуальність. Адже компанії, які активно використовують цифрові технології, на сьогоднішній день можуть здійснювати свою діяльність без потреби в значних фізичних інвестиціях на зовнішні ринки, що має значний вплив на приймаючі країни. Високотехнологічні корпорації, що працюють сфері цифрової економіки, використовують принципово іншу модель інтернаціоналізації своєї діяльності, що має визначний вплив на напрямки та обсяги інвестування. Для виходу на зовнішні ринки таким суб'єктам господарювання необхідно вкладати менші за обсягами активи та наймати меншу кількість працівників. Таким чином, знижується економічний вплив на країни, що приймають з точки зору фізичних інвестицій та створення робочих місць. Середня частка іноземних активів у цифрових компаній, що входять до рейтингу ЮНКТАД топ-100 найбільших корпорацій за 2015 рік, складає 41%, в той час як на зовнішні продажі припадає 73%. Для решти ТНК ці показники відповідно 65% і 64%, що відображає певний баланс між інвестованими ресурсами та отримуваним прибутком закордоном [6, с. 178-188]. Генеральний секретар ЮНКТАД Мукіса Кітуйі наголошує на невідворотності глобальних процесів діжиталізації ланцюгів постачань у всіх галузях світової економіки, водночас зазначаючи, що цифрова трансформація міжнародного виробництва стимулює інвестиційні процеси, адже спрощується та уніфікується система регулювання інвестиційної діяльності. Тож, оскільки останнім часом спостерігається перехід від аналогової інвестиційної політики до цифрової, норми регулювання інвестиційної діяльності мають бути переглянуті з урахуванням нових цифрових бізнес-моделей та враховано у державній стратегії цифрового розвитку.

Виклики, які стоять перед урядами країн у питаннях побудови цифрової економіки, це, перш за все, недостатній рівень обізнаності у особливостях впровадження та практичної реалізації цифрової стратегії розвитку, через недостатній рівень освіченості працівників, яким не вистачає необхідних навичок для роботи з сучасними цифровими технологіями. Як показує дослідження цифрових стратегій 35 країн-членів ОЕСР, зазвичай розробкою державної цифрової стратегії розвитку опікується міністерство або орган, яке не може фахово підійти до даної проблематики через нестачу необхідних фахівців, обізнаних у цифрових технологіях [7, с. 37]. Наступною серйозною проблемою впровадження інституційних перетворень інвестиційної складової цифрової стратегії розвитку є необхідність забезпечення дієвої системи координації її реалізації на всіх рівнях – урядів, галузей, регіонів, підприємств тощо. Варто зазначити, що проблема координації цифрового розвитку та розробки цифрової стратегії характерна і для розвинутих країн. У 15 з 35 країн ОЕСР, для яких проводився аналіз, питаннями цифрового розвитку займаються міністерства, які не є фаховими; лише 8 країн створили спеціалізовану урядову інституцію для розробки та реалізації відповідної стратегії; у 6 країнах розробкою цифрової стратегії розвиту економіки опікуються одразу кілька міністерств та органів державного управління без ефективної координації дій. Лише в 4 країнах – Австрії, Люксембурзі, Мексиці та Словацькій Республіці – призначено високопосадовця високого рівня з Адміністрації Президента, канцелярії Прем'єр Міністра або профільних міністерств, який займається координацією усіх заходів, направлених на реалізацію національної цифрової стратегії розвитку. Проте варто зазначити, що майже всі країни з вибірки активно залучають фахівців з приватного сектору та профільних державних органів для розробки національної цифрової стратегії [7, с. 37]. Тож для ефективної реалізації державної цифрової стратегії розвитку вкрай важливо забезпечити надійну координацію роботи різних відомств та установ. В Україні ці функції виконує Державне агентство з питань електронного урядування України, положення про діяльність якого затверджені Постановою Кабінету Міністрів України № 492 від 1 жовтня 2014 року. Згідно з затвердженими положеннями, Агентство є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого координується Кабінетом Міністрів України і який реалізує державну політику у сферах інформатизації, електронного урядування, формування і використання національних електронних інформаційних ресурсів, розвитку інформаційного суспільства [8]. Агентство приділяє велику увагу проблемам просування цифрових технологій у державному секторі, модернізації публічних послуг (електронні послуги, електронна ідентифікація, електронна участь громадян, відкриті дані) та модернізації державного управління (електронна взаємодія реєстрів, електронний документообіг, е-урядування базовими галузями). Також Агентство бере участь в організації навчання та готує пропозиції щодо вдосконалення системи підготовки та перепідготовки фахівців у сфері інформатизації, електронного урядування. Для покращення виконання цієї функції, важливо залучати до роботи Агентства представників Міністерства соціальної політики та Міністерства освіти і науки, а також провідних фахівців у сфері цифрових технологій. Така співпраця дозволить розробити постійно

діючу систему підвищення кваліфікації співробітників державних установ та державних компаній, задіяних у практичній реалізації стратегії цифрового розвитку, та створить передумови до адаптації окремих пунктів стратегії до існуючих соціально-економічних реалій. Система потребуватиме розробки відповідної методики навчання, створення кількох навчальних програм, орієнтованих на різні галузі економіки, з акцентами на опанування різних цифрових технологій, а також формування чітких графіків проходження перекваліфікації. У подальшому напрацьовані методики можна використовувати з метою покращення навичок та знань у сфері цифрових технологій у суспільстві назагал.

Координує діяльність Агентства Кабінет Міністрів України, проте у Положенні не прописано чітко посадових осіб, відповідальних за таку діяльність. Тож проблема координації роботи державних інституцій різних рівнів у контексті реалізації стратегії цифрового розвиту характерна і для України і вимагає доопрацювання. Для розвитку цифрової економіки, необхідно залучати значні обсяги інвестиційних ресурсів. Актуальним є створення спеціалізованої координуючої інституції – Ради з реалізації інвестиційної складової цифрової стратегії розвитку, до якої входитимуть представники Мінекономрозвитку, Міністерства Фінансів, а також фахівці у сфері ІТ та передових цифрових технологій для спільної координації роботи відповідних міністерств. Створення відокремлених департаментів, які б опікувалася питаннями цифрового розвитку, у вищезазначених міністерствах ускладнить процес координації спільних зусиль. Водночас спільна робота фахівців на одній платформі дозволила б швидко визначати пріоритетні галузі для фінансування (Мінекономрозвитку), реалізовувати ефективні механізми фінансування та обирати дієві інструменти, підключаючи, якщо потрібно приватних інвесторів та міжнародних донорів (Мінфін). Така співпраця значно би сприяла швидкій та ефективній реалізації інвестиційних проектів у розвиток цифрових технологій.

Крім регулюючої та координуючої функції для реалізації стратегії цифрового розвитку держава повинна також стимулювати надходження інвестицій у розвиток цифрових інновацій. Ініціативи з розвитку інноваційних стартапів зазвичай знаходяться у приватних інвесторів. Проте держава для підтримки такої інноваційної діяльності може покращити інституційне середовище. Вдалими прикладами таких інституційних перетворень є розвиток спеціалізованих інституцій сприяння, що є поширеною світовою практикою – інкубаторів та акселераторів. Державна підтримка передбачає існування принципово інших бізнес моделей роботи цих інституцій. Наприклад, державне інвестування на початкових стадіях часто не призводить до часткової участі у капіталі компанії після того, як вона завершує участь у програмі, також обрані компанії, як правило, не повинні платити членські внески для участі в схемі інкубатора. Деякі уряди, як, наприклад, Ізраїль та Сінгапур, визнали важливість таких інституцій, запровадивши підтримку на державному рівні. Програма розвитку інкубатора уряду Сінгапуру надає грантову підтримку, що покриває до 70% витрат, спрямованих на розвиток інкубаторів та акселераторів для сприяння та розвитку інноваційних компаній в країні. Завдяки канадській Програмі акселераторів та інкубаторів (the Canada Accelerator and Incubator Program (CAIP)) було надано фінансування у розмірі 80 млн дол. США протягом 5 років, які є інвестиціями у інноваційні дослідження. Литва та Норвегія мають програми, в яких уряд виступає гарантом для стартапів, що полегшує доступ до фінансування на ранніх стадіях розробки. Чеська Республіка, Франція, Італія, Латвія та Мексика пропонують державні позики під пільгові процентні ставки для компаній-інноваторів [7, с. 58-60]. В Україні працює з 1991 року Open Data Incubator 1991 – інкубатор проектів на основі великих та відкритих даних. Це перший в Україні некомерційний інкубатор, який допомагає перетворити великі обсяги відкритих державних даних на реальні стартапи, що надають сервіси українським громадянам, підприємствам та державним органам.

Перспективним напрямком для України є сприяння держави у розвитку бізнес-інкубаторів на базі державних вищих навчальних закладів. Вдалим прикладом є заснований у 1993 році Бізнес-інкубатор, створений як підрозділ Технопарку Національного університету «Львівська Політехніка», який ще з 1997 року став членом Національної Американської Асоціації Бізнес Інкубаторів (NBIA). Відповідні заходи сприятимуть не тільки розвитку інноваційних технологій, проте стануть основою *розвитку людського капіталу*. Розвиток цифрових технологій створює нечувані передумови для зростання можливостей розвитку людського капіталу, адже спрощує доступ до інформації, виникають можливості дистанційного он-лайн навчання. Напрямки інвестування в країнах-членах ОЕСР дедалі більше рухається в бік інвестицій в нематеріальні активи, також відомих як капітал, оснований на знаннях (knowledge-based capital, KBC). Для багатьох компаній, що працюють у країнах-членах ОЕСР, характерною є тенденція зростання частки інвестицій у капітал, оснований на знаннях. За даними ОЕСР компанії інвестують таку ж суму у KBC, а в окремих випадках значно більшу за інвестиції у фізичний капітал, такий як машини, обладнання та будівлі. Цей зсув відображає різноманітні довгострокові економічні та інституційні перетворення в економіках країн-членів ОЕСР [9].

У контексті формування сприятливого інституційного середовища задля стимулювання інвестиційної діяльності вкрай важливо використовувати сучасні цифрові технології. Активне впровадження блокчейн технологій створює широкі можливості для розвитку інвестиційного сегменту цифрової економіки. На даному етапі бурхливий розвиток крипто валют не сприяє досягненню цілей Сталого розвитку, лише створює загрози фінансовій стабільності, адже вимиває інвестиційні ресурси з реального сектору, сприяє поширенню тінізації операцій, створенню корупційних можливостей та схем для відмивання брудних грошей. Великими перевагами для інвестора при роботі з крипто валютами є простота та швидкість здійснення операцій, а також стрімко зростаюча вартість активу, проте поряд з цим інвестори погоджуються на значні ризики. Удосконалюючи систему управління державними фінансами у частині інвестування варто запроваджувати інноваційні механізми таких самих простих та швидких способів вкладати капітал, проте у реальні проекти, а не цифрові коди, які дійсно створюватимуть додану вартість та приноситимуть суспільну корисність. Інноваційна платформа для залучення продук-

тивних інвестицій, яка створить реальні можливості для всіх інвесторів вкласти капітал у реальні проекти, навіть без залучення інституційних посередників, інвестиційних фондів, працюватиме повністю прозоро з використанням сучасних блокчейн технологій. Кожен інвестор зможе здійснити інвестицію он-лайн, в результаті чого отримає не цифровий код та сподівання, а зможе розраховувати на певну частину прибутку компанії, який зараховуватиметься автоматично на рахунок інвестора, розмір якого залежатиме від обсягу інвестиції. Задля недопущення поглинання компанії встановлюватимуться ліміти по кожній компаній, по кожному проекту окремо. Інвестор обиратиме сферу, яка його цікавить, наприклад, транспорт, медицина, освіта, відновлювана енергетика, тощо. Крім чисто фінансових аспектів, запропонований механізм реалізовуватиме корисні загальносуспільні функції, адже акцент буде зроблено на проекти, що відповідатимуть ідеям сталого розвитку, що даватиме можливості стати інвестором у сміттєпереробний завод, або вкласти капітал у вітрові електростанції тощо. Для підвищення прозорості відповідного механізму та для спрощення прийняття інвестиційних рішень на платформі будуть представлені у відкритому доступі звіти компаній з основними фінансовими показниками, а також бізнес-плани розвитку певних проектів, на які бажатимуть залучити інвестиції. Важливо, що до роботи на платформі варто допускати як приватні, так і державні компанії, не надаючи ніяких переваг та преференцій. Інвестування такого формату не гарантуватиме інвестору високої прибутковості, проте і не матиме такого високого ризику, це перевага поряд з крипто валютами. Дезінвестиції можна реалізовувати на основі перепродажу своїх прав іншим інвесторам.

Функції держави у реалізації такого інноваційного проекту визначні. Запускаючи платформу, держава виступає гарантом надійності запропонованого механізму, адже вкрай важливо аби інвестори довіряли сервісу. Запропонований інвестиційний механізм поєднуватиме основи краудфандингових платформ, блокчейн технологій, основ інвестування у крипто валюти (швидкість та простота), а також об'єднуватиме ідеї сталого розвитку та загальної суспільної корисності, адже для реалізації пропонуватимуться проекти, які відповідатимуть цім концепціям. Реалізація та запуск інвестиційної платформи передбачає значні фінансові витрати на розробку програмного забезпечення, інтерфейсу тощо. Відповідність концепції сталого розвитку дозволить залучити до співпраці Світовий банк у якості консультанта та донора.

Фактори, що впливають на формування цифрової та фінансової інфраструктури, необхідної для успішної реалізації державної стратегії цифрового розвитку у частині трансформації інвестиційної сегменту в Україні наведено на рис. 1.

Основні форми державної підтримки інституційних перетвореннях інвестиційної складової цифрового розвитку об'єднані за функціональною складовою – регулювання, стимулювання, координація – та тісно пов'язані між собою. Розвиток партнерських програм з приватним капіталом, направлених на розвиток інфраструктури телекомунікацій ґрунтуватиметься на основі прозорої інформаційно-комунікативної системи обміну інформацією між урядовими установами та приватним сектором. Активний розвиток послуг електронного урядування сприятиме забезпеченню відкритого доступу до даних через інформаційні он-лайн портали та он-лайн вікна, виступить основою зниження інформаційної асиметрії завдяки підключенню реєстрів даних між різними урядовими інституціями, що розширить можливості для обробки та аналізу ще більших обсягів даних, агрегованих різними інституційними одиницями. А також дозволить реалізувати впровадження дієвої системи координації реалізації стратегії цифрового розвитку на всіх рівнях. Технологічна адаптація до нових умов цифрового розвитку передбачає високий рівень освіченості суспільства у сфері цифрових інновацій, а отже потребує запровадження та координації постійно-діючої системи підвищення кваліфікації, а також постійну корекцію адаптивних навчальних програм до нових технологій. Відповідність чинного законодавства умовам сучасного цифрового розвитку гарантуватиме чіткі та прозорі правила ведення бізнесу, захист прав інвесторів, створюватиме передумови для доступу до регіональних та міжнародних ринків, покращуватиме інвестиційний клімат, сприятиме розвитку венчурного інвестування.

Висновки. Практична реалізація стратегії цифрового розвитку вимагає наявності висококваліфікованих фахівців у сфері цифрових технологій. Для вирішення цієї проблеми на державному рівні необхідно запровадити дієву систему підвищення кваліфікації державних службовців, які опікуються розробкою та впровадженням державної цифрової стратегії розвитку. Відповідні заходи у середньостроковій перспективі сприятимуть ефективній реалізацій політики впровадження цифрової економіки в Україні та гарантуватимуть перехід від сировинної до інноваційної моделі економічного розвитку. Реалізація вищезазначеної програми також дозволить покращити інноваційний потенціал науково-дослідних фахових інституцій, які проводитимуть відповідні тренінги та семінари, завдяки зростанню інвестування збоку держави.

З метою посилення координації інвестиційної діяльності у державному секторі пропонується створення спеціалізованої координуючої інституції – Ради з реалізації інвестиційної складової цифрової стратегії розвитку, яка допомагатиме дійти консенсусу під час вибору потенційних інвесторів та сприятиме зростанню ефективності та прозорості реалізації інвестиційних проектів у сфері цифрових технологій.

В умовах нестачі фінансових ресурсів, необхідних для інвестування у інноваційні розробки, важливо сприяти розвитку інфраструктури, сприятливої для залучення приватного капіталу. З метою стимулювання інноваційної діяльності необхідно впроваджувати програми створення спеціалізованих інституцій, що сприяють розвитку стартапів – акселераторів та інкубаторів. Пропонується створити відповідні платформи за державної підтримки, які за допомогою державних гарантій сприятимуть залученню капіталу приватних інвесторів у інноваційні проекти, адже, якщо уряд виступає гарантом для стартапів, це полегшує доступ до фінансування на ранніх стадіях розробки. Широку підтримку розвиту стартапів, яку пропонують уряди розвинутих країн по лінії інкубаторів та акселераторів, на даному етапі Україна забезпечити не може, через складну економічну ситуацію та брак

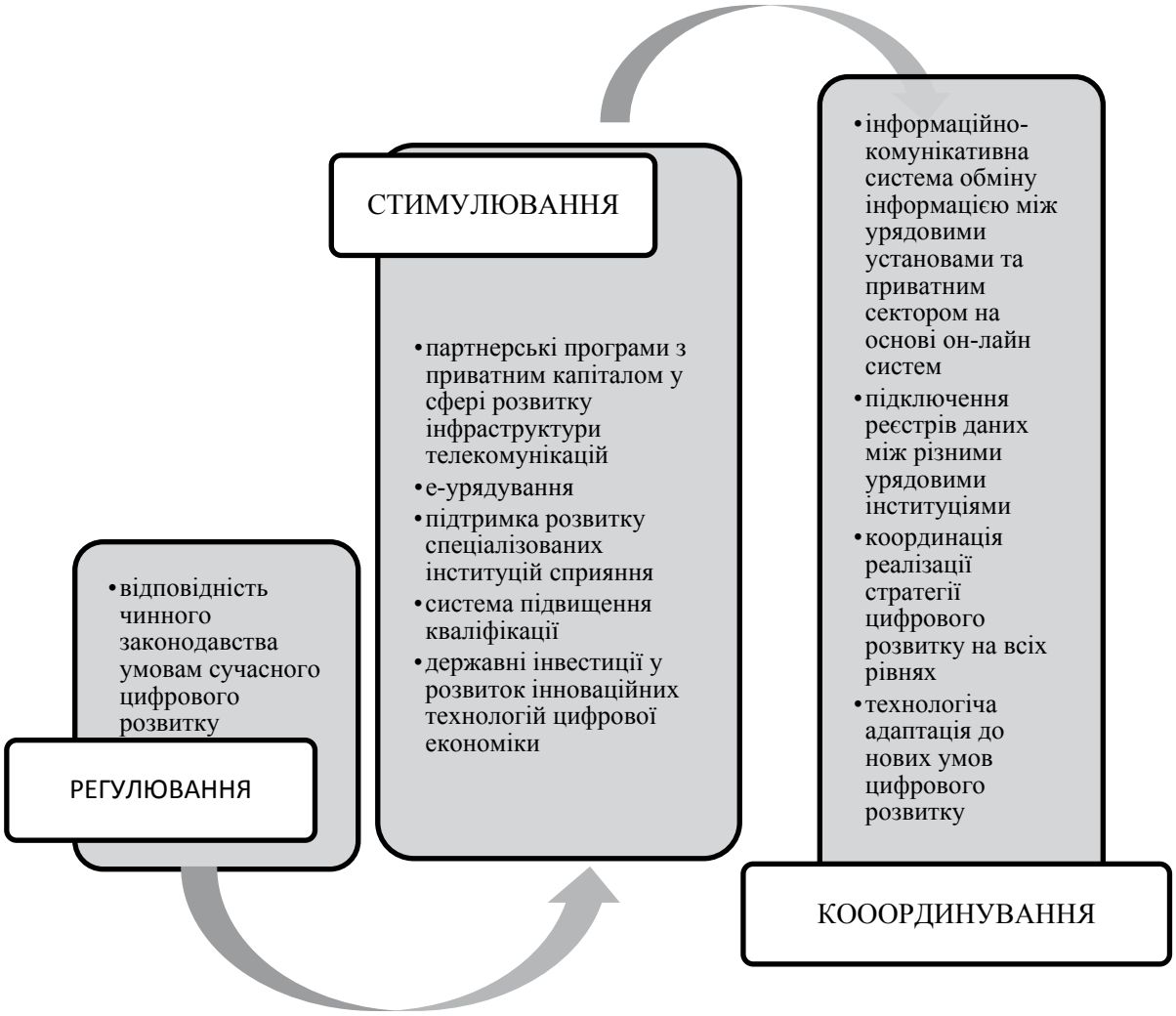


Рис. 1. Основні форми державної підтримки інституційних перетвореннях інвестиційної складової цифрового розвитку

Джерело: авторська розробка

коштів. Проте актуальною є підтримка платформ на базі державних вищих навчальних закладів. У контексті сприяння розвитку електронного урядування та просування цифрових технологій у державному секторі економіки пропонується забезпечити державне інвестування на початкових стадіях для обраних компаній, які не повинні платити членські внески для участі в схемі інкубатора. Принцип відбору проектів відбуватиметься на основі детального аналізу суспільної корисності проекту, переваги надаватимуться розробкам у сфері розвитку цифрових технологій, що дозволить спростити систему зберігання та обробки даних для урядових інституцій, сприятиме діжиталізації державних виплат, впровадженню електронного документообігу, розвитку Он-лайн ліцензійних систем, дозволить розвивати інвестиційні програми на основі краудфандингового фінансування у державному секторі.

1. *Zekos G. Foreign direct investment in a digital economy / Georgios Zekos // European Business Review. – № 1. Vol. 17. – 2005. – P. 52-68.*

2. *Manyika J. Digital globalization : the new era of global flows / James Manyika, Susan Lund, Jacques Bughin, Jonathan Woetzel, Kalin Stamenov, Dhruv Dhingra // McKinsey Global Institute. – New York, 2016. – 156 p.*

3. *Digital Revolutions in Public Finance / Sanjeev Gupta, Michael Keen, Alpa Shah, Geneviève Verdier // International Monetary Fund. – Washington, 2017. – 363 p.*

4. *Еволюція світ-системи глобалізму (Стратегічні імперативи співрозвитку) : кол. монографія / [Білорус О. Г., Гаврилюк О. В., Зернецька О. В. та ін.] ; кер. авт. кол. і наук. ред., д.е.н., проф., академік О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2014. – 429 с.*

5. *Циганов С. Структурні зміни на глобальному ринку електронних платіжних послуг / С. А. Циганов, В. В. Апалькова // Інвестиції: практика та досвід № 3/2016. – С. 26-33.*

6. *World Investment Report 2017: Investment and digital economy [Електронний ресурс] / UNCTAD. – 2017. – 252 p. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf.*

7. OECD Digital Economy Outlook 2017 [Електронний ресурс] / OECD. – 2017. – Режим доступу: http://dx.doi.org/10.1787/9789264276284-en.
8. Постанова Кабінету Міністрів України № 492 від 1 жовтня 2014 року про затвердження Положення «Про Державне агентство з питань електронного урядування України».
9. Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation [Електронний ресурс] / OECD. – 2013. – Режим доступу: http://dx.doi.org/10.1787/9789264193307-en.

E-mail: korneevaj@ukr.net

УДК 330.341.1

Лохман Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва і торгівлі,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

Пасічник Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, організації
та управління підприємствами,
Криворізький національний університет

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

У статті проведена ідентифікація та систематизація об'єктів інноваційної інфраструктури. Усі об'єкти інноваційної інфраструктури взаємопов'язані та дотичні між собою, що підтверджує їх сенс існування та подальший розвиток. Підприємство, яке займається інноваційною діяльністю, має можливість здійснювати цю діяльність за допомогою секторів економіки. Вони існують в межах інноваційної інфраструктури: отримання наукових розробок (наука), фінансових потоків (фінанси), інформації (інформатизація), матеріально-технічних виробів і процесів (виробництво), послуг щодо стандартизації та сертифікації (управління якістю) за допомогою трафіку фінансових, наукових, виробничих, інформаційних потоків.

Ключові слова: *інфраструктура, підприємство, об'єкт, ідентифікація, сектор економіки, модель.*

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Лохман Н.В., Пасечник Н.В.

В статье проведена идентификация и классификация объектов инновационной инфраструктуры. Все объекты инновационной инфраструктуры взаимосвязаны и пересекаются между собой, это определяет их смысл существования и дальнейшее развитие. Предприятие, занимающееся инновационной деятельностью, имеет возможность осуществлять эту деятельность с помощью секторов экономики. Они существуют в рамках инновационной инфраструктуры: получение научных разработок (наука), финансовых потоков (финансы), информации (информатизация), материально-технических изделий и процессов (производство), услуг по стандартизации и сертификации (управление качеством) с помощью трафика финансовых, научных, производственных, информационных потоков.

Ключевые слова: *инфраструктура, предприятие, объект, идентификация, сектор экономики, модель.*

IDENTIFICATION OF OBJECTS OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE

Lokhman N., Pasichnyk N.V

The article identifies and systematizes the objects of innovation infrastructure. All objects of innovation infrastructure are interconnected and tangent to each other, which confirms their sense of existence and further development. An enterprise that is engaged in innovation activity has the opportunity to carry out this activity through the sectors of the economy that exist within the framework of innovation infrastructure: obtaining scientific developments (science), financial flows (finance), information (informatization), material and technical products and processes (production), services for standardization and certification (quality management) with the traffic of financial, scientific, production, information flows.

Keywords: *infrastructure, enterprise, object, identification, sector of economy, model.*

Постановка проблеми. В умовах динамічного розвитку економічних систем інноваційна діяльність виступає активатором необхідних змін.

За умов глобальної конкуренції на світовому ринку виграє той, хто має розвинену інфраструктуру реалізації нововведень, володіє найефективнішим механізмом інноваційної діяльності й використовує увесь діапазон технологій створення та реалізації інновацій. Роль інфраструктури в розбудові нової економіки, яка базується на знаннях, полягає в забезпеченні безперебійного, вільного, прозорого, упорядкованого руху інформації та знань у межах національної інноваційної системи, відтворенні інновацій – домінанти економічного зростання, конкурентоспроможності національних економік і створення нових робочих місць [1].

Інноваційна інфраструктура забезпечує організаційну, правову та економічну підтримку інноваційної діяльності на різних рівнях і в різних формах, а також надає консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні, тренінгові послуги суб'єктам інноваційної діяльності [4, с. 50; 8].

Багатогранність складових інноваційної інфраструктури потребує особливої уваги з точки зору розуміння місця та сутності різних інноваційних об'єктів в системі інноваційної інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Достатня кількість авторів (Дзяд О.В., Дудар Т.Г., Мельниченко В.В., Левченко Ю.Г., Микитюк П. П, Крисько Ж.Л., Овсянюк-Бердадіна О.Ф., Скочиляс С.М., Малойован В.В., Нефедьев А.Д., Рудь Н.Т., Томах В.В., Шотік Т.М. та інші) приділяли увагу характеристиці об'єктів інноваційної інфраструктури.

Інноваційна інфраструктура розглядається вченими-економістами як сукупність різного роду організацій (суб'єктів – з правової точки зору) будь-якої форми власності (як юридичних, так і фізичних осіб), діяльність яких спрямована на забезпечення та сприяння реалізації інноваційної діяльності, охоплюючи весь інноваційний цикл, шляхом надання безпосереднього фінансового, матеріально-технічного, організаційного, консультаційного, інформаційного та іншого сприяння суб'єктам інноваційної діяльності [5, с. 44].

Дудар Т.Г., Мельниченко В.В. зазначають, що складовими інноваційної інфраструктури є фінансово-кредитні установи; зони інтенсивного науково-технічного розвитку (технополіси); технопарки (технологічні парки, агропарки, інноваційні парки); інноваційні центри (технологічні, регіональні, галузеві); інкубатори (інноваційні, технологічні, інноваційного бізнесу); консалтингові (надання консультацій у сфері захисту інтелектуальної власності, реінжинірингу тощо) фірми, інноваційні та страхові компанії тощо [2, с. 63].

Н.Т. Рудь виділяє дещо інші складові (підсистеми) інноваційної інфраструктури: виробничо-технологічну, фінансову, кадрову та інформаційно-маркетингову [7, с. 63].

Отже, сучасні автори приділяють достатньо уваги характеристиці інноваційної інфраструктури, однак ідентифікація та систематизація об'єктів інноваційної інфраструктури потребує додаткової уваги.

Таблиця 1. Дотичність об'єктів інноваційної інфраструктури

Дефініція	Дотичність
Інноваційний кластер	спільна участь у виробництві готового інноваційного продукту
Технологічна платформа	розвиток досліджень та розробок у межах окремих секторів економіки
Регіони науки і технологій	великі регіональні науково-виробничі комплекси
Регіональні Науково-технологічні центри (РНТЦ)	забезпечення економічного розвитку регіону
Регіональні агентства з технологій та інновацій	підтримка інноваційної діяльності в регіонах
Регіональний фонд підтримки підприємництва	розвиток та підтримка підприємництва
Зона розвитку нових і високих технологій	концентрація інноваційного потенціалу, розвинута інфраструктура та промислова база
Технополіс	науково-промисловий комплекс
Науково-технічний альянс	об'єднання фірм інноваційної інфраструктури
Технопарк	територіальний міжгалузевий науково-технічний комплекс
Науковий парк	створення сприятливого середовища для комерціалізації технологій
Технологічний парк	
Дослідницький парк	розробки до стадії технологічного нововведення
START- парк	науково-технічний комплекс, що формуює умови для START-UPів
Консорціум	тимчасове об'єднання організацій для реалізації конкретної програми
Бізнес-інкубатор	стартовий розвиток малих підприємств
Інноваційний бізнес-інкубатор	комплекс, що реалізує наукові ідеї
Технологічний інкубатор	розробка новацій, що мають попит на ринку
Інноваційний центр	виключно інноваційна діяльність
Венчурні підприємства	інтенсивна зміна поколінь продуктів і технологій
Спінофф-компанії	самостійні розробки, спрямовані на ринок інноваційного продукту або технології
Спінаут-компанії	
Центр трансферу технологій	впровадження розробок у реальний сектор економіки
Спільне підприємство (СП)	продукт перетинає національні кордони
Інжинірингові фірми	комплекс інженерно-консультативних послуг

		Сектори економіки, які задіяні в інноваційному процесі				
		фінанси	**наука**	**виробництво**	**інформатизація**	**управління якістю**
Етапи інноваційного процесу	генерація	5	1, 6, 9, 12, 13	5, 6, 7, 9, 11, 13	1, 6, 8, 9, 11, 13	7
	розробка	5	1, 6, 9, 12, 13	5, 6, 7, 9, 11, 12, 13	1, 6, 8, 9, 11, 12, 13	7, 10, 11, 12
	виготовлення	5	6, 9, 11, 12, 13	5, 6, 9, 11, 12, 13	6, 8, 9, 11, 12, 13	7, 10, 11, 12, 13
	комерціалізація	5, 14	3, 9, 11, 13, 14	3, 4, 8, 9, 11, 12, 16, 14	3, 4, 8, 9, 11, 12, 13, 14	4, 10, 14
	сервіс	5	1, 2, 9, 11, 13	2, 8, 11, 12, 13	2, 8, 9, 11, 12, 13	1, 2, 10
	споживання	Підприємства, які займаються інноваційною діяльністю				

Рис. 1. Матриця дестинації підприємств інноваційної інфраструктури

Примітка: 1 – Університети; 2 - Інформаційно-консультаційні центри; 3 - Виставки-ярмарки; 4 – Біржи; 5 - Банки, страхові компанії; 6 - Бізнес-інкубатори; 7 - Інжинірингові фірми; 8 – Консалтингові фірми; 9 – Венчурні підприємства; 10 – Центри сертифікації та стандартизації; 11– Інноваційний центр; 12 - Спінофф-компанії; 13 - Спінаут-компанії; 14 - Центр трансферу технологій

Джерело: складено на основі [6, с. 47; 9, с. 248]

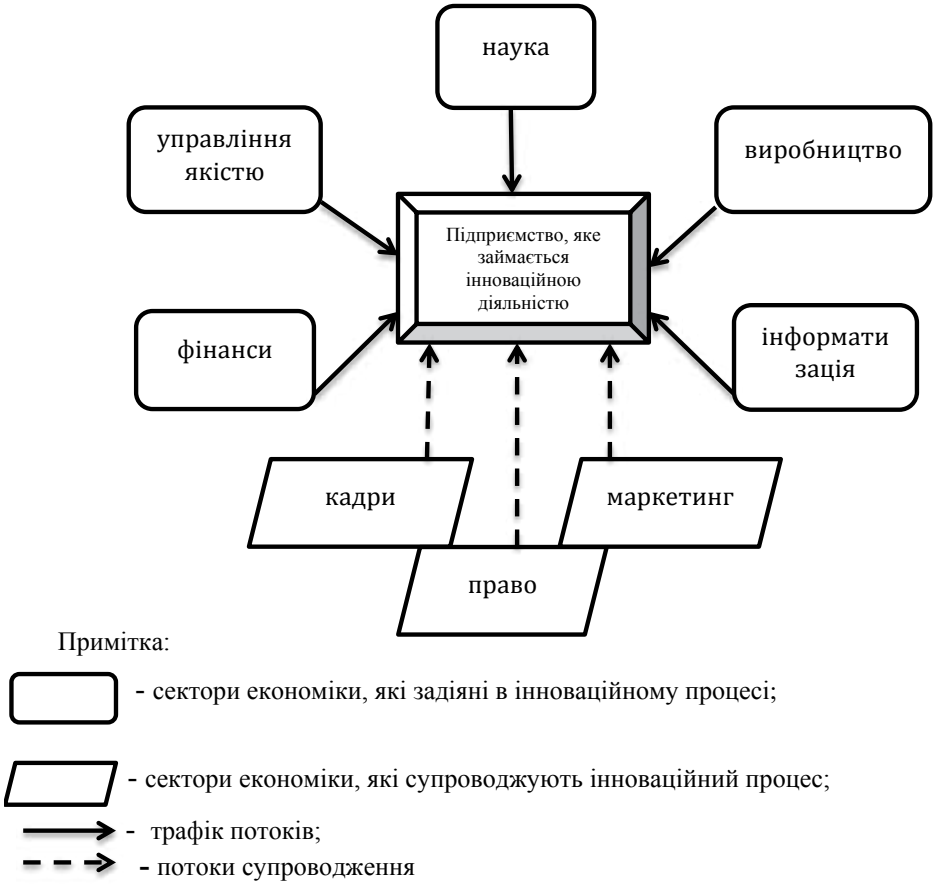


Рис. 2. Модель взаємозв'язку пересічного інноваційного підприємства і об'єктів інноваційної інфраструктури

Джерело: складено на основі власних досліджень

Постановка завдання. Завдання дослідження полягає в ідентифікації та систематизації об'єктів інноваційної інфраструктури.

Виклад основного матеріалу. Значне різноманіття складу інноваційної інфраструктури витікає із широкого спектру об'єктів інноваційної інфраструктури, більшу частину яких складають підприємницькі структури та їх об'єднання. Тому питання визначення та систематизації цих елементів інфраструктури вимагає ретельної уваги. На основі теоретичного аналізу дефініцій об'єктів інноваційної інфраструктури ми спробували визначити дотичність окремих об'єктів по відношенню до інших задля відстеження місця та зв'язку з іншими об'єктами (таблиця 1).

Усі об'єкти інноваційної інфраструктури взаємопов'язані та дотичні між собою, що підтверджує їх сенс існування та подальший розвиток. Кожний об'єкт інноваційної інфраструктури перетинається з наступним, таким чином усі елементи створюють складну систему інноваційної інфраструктури.

Центральною ланкою усіх елементів інноваційної інфраструктури виступають підприємства, які створюють цю інноваційну інфраструктуру та підприємства, які займаються інноваційною діяльністю. Систематизація досліджувальних підприємств (таблиця 1) можлива за різними ознаками, ми вважаємо, що головними ознаками мають бути етапи інноваційного процесу (генерація, розробка (проектування), виготовлення, комерціалізація, сервісне обслуговування інновацій), на яких задіяні ці підприємства, та сектори економіки, які беруть участь в інноваційному процесі (фінанси, наука, виробництво, інформатизація, управління якістю). Дестинація підприємств інноваційної інфраструктури надана на рисунку 1.

Отже, сфера інноваційної діяльності охоплює велику кількість організацій, що включаються в інноваційний процес на різних його стадіях і виконують певні функції: генерування нових ідей, формування концепції новації, її матеріалізація у певному продукті, розроблення практичних способів її використання, виробництво новинки і виведення її на ринок. Ці процеси відбуваються завдяки їх фінансуванню. Чим перспективнішою є інновація, тим активніше на неї реагують потенційні інвестори і тим швидше вона знаходить практичне застосування [3, с. 70-71].

На основі ідентифікації і систематизації підприємств, які складають інноваційну інфраструктуру доцільно визначити взаємозв'язок цих підприємств з підприємством, яке займається інноваційною діяльністю (рисунок 2).

Згідно запропонованої моделі, підприємство, яке займається інноваційною діяльністю, має можливість здійснювати цю діяльність за допомогою секторів економіки, які існують в межах інноваційної інфраструктури: отримання наукових розробок (наука), фінансових потоків (фінанси), інформації (інформатизація), матеріально-технічних виробів і процесів (виробництво), послуг щодо стандартизації та сертифікації (управління якістю) за допомогою трафіку фінансових, наукових, виробничих, інформаційних потоків. Також інноваційна діяльність потребує професійного супроводження з боку профільних учасників таких секторів економіки як кадри (навчальні заклади, центри підготовки кадрів для інноваційної діяльності, коучинг-центри для інноваторів), маркетинг (центри маркетингових досліджень, виставки-ярмарки, форуми, конференції), право (юридичні організації з питань інтелектуальної власності, комерціалізації інновацій, трансфер інновацій тощо), які забезпечують потоки маркетингового, юридичного, інтелектуального супроводження інноваційної діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Об'єкти інноваційної інфраструктури відрізняються складністю та різноманітністю, мають взаємозв'язок між собою та створюють сприятливі умови для провадження інноваційної діяльності на окремому підприємстві.

1. Дзяд О.В. Інфраструктура інноваційного розвитку в економіці знань: теоретичні засади визначення / О.В. Дзяд // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(1). – С. 209-215. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2011_7%281%29__38

2. Дудар Т.Г., Мельниченко В.В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Т.Г. Дудар, В.В. Мельниченко. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 250 с.

3. Левченко Ю.Г. Економіка й організація інноваційної діяльності / Ю.Г. Левченко. – К.: НУХТ, 2012. – 163 с.

4. Микитюк П. П. Інноваційний розвиток підприємства: навч. посіб. / П.П. Микитюк, Ж.Л. Крисько, О.Ф. Овсянюк-Бердадіна, С.М. Скочиляс. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.

5. Малойван В.В. Інноваційна інфраструктура: методологічні засади правового регулювання / В. В. Малойван // Право та інновації. – 2015. – № 2. – С. 43-48. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apir_2015_2_9

6. Нефедьев А.Д. Инновационная инфраструктура / А.Д. Нефедьев // Креативная экономика, 2011. – № 10. – С. 42- 48

7. Рудь Н.Т. Інноваційна інфраструктура регіону: теорія, методологія, практика : монографія / Н.Т. Рудь. – Луцьк : ВРР ЛНТУ, 2011. – 492 с.

8. Томах В.В. Інноваційна інфраструктура як чинник забезпечення інноваційної діяльності підприємств / В.В. Томах // Ефективна економіка, 2012. – № 12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1644

9. Шотік Т.М. Інноваційні інфраструктури країн світу / Т.М. Шотік // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика, 2010. – № 669. – С. 327-334.

E-mail: aleks.lokhman@gmail.com
E-mail: nvp2008nvp@gmail.com

УДК 338.24

Моргачов І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

АЛЬТЕРНАТИВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОЗАЙНЯТОГО НАСЕЛЕННЯ

У статті розглянуто проблеми альтернативного пенсійного забезпечення самозайнятого населення, звернуто увагу на високий рівень його інвестиційної мотивації, який в сучасних умовах реалізується далеко не в повній мірі. В якості економічної основи успішного альтернативного пенсійного забезпечення самозайнятого населення уточнено його ефективну інвестиційну діяльність. Важливою проблемою на шляху такої діяльності була безперспективність вітчизняного фондового ринку та ринку нерухомості, що є потенційною загрозою втечі капіталу за кордон. Визнана провідна роль держави в регулюванні проблем пенсійного забезпечення самозайнятого населення та у формуванні механізмів вирішення протиріч і проблем його інвестиційної діяльності.

Ключові слова: *самозайняте населення, пенсійне забезпечення, інвестиційна діяльність, національне господарство, державне регулювання, акції, нерухомість.*

АЛЬТЕРНАТИВНОЕ ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ

Моргачёв И.В.

В статье рассмотрены проблемы альтернативного пенсионного обеспечения самозанятого населения, обращено внимание на высокий уровень его инвестиционной мотивации, который в современных условиях реализуется далеко не в полной мере. В качестве экономической основы успешного альтернативного пенсионного обеспечения самозанятого населения уточнена его эффективная инвестиционная деятельность. Важной проблемой на пути такой деятельности была бесперспективность отечественного фондового рынка и рынка недвижимости, что является потенциальной угрозой утечки капитала за границу. Признана ведущая роль государства в регулировании проблем пенсионного обеспечения самозанятого населения и в формировании механизмов решения противоречий и проблем его инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: *самозанятое население, пенсионное обеспечение, инвестиционная деятельность, национальное хозяйство, государственное регулирование, акции, недвижимость.*

ALTERNATIVE PENSION PROVISION OF SELF-EMPLOYED POPULATION

Morhachov I.

The problems of alternative pension provision for the self-employed population are considered in the work. Attention is drawn to the high level of him investment motivation, which under modern conditions is far from being fully realized. Effective investment activity of the self-employed population is specified as an economic basis for successful alternative pension provision for such a group of people. An important problem in the way of such activity was the unprofitability of the domestic stock market and the real estate market, which is a potential threat of capital flight abroad. The leading role of the state recognized in regulating the problems of pension provision for the self-employed population and the formation of mechanisms for resolving the contradictions and problems of its investment activity.

Keywords: *self-employed population, pensions, investment activities, national economy, state regulation, shares, real estate.*

Постановка проблеми. Поява такого класу осіб, як самозайняте населення, зумовлює певний науковий інтерес до нього. Ці особи є майже в кожній країні. Не винятком стає і Україна, де кількість самозайнятих осіб кожного року зростає. Нажаль, в нашій країні відповідне явище є результатом поступової деіндустріалізації, зменшення робочих місць в промисловості та інших галузях економіки.

Цей клас в національному господарстві поступово набирає ваги за кількістю осіб та часткою в національному доході. Витрачаючи свої доходи в Україні він забезпечує робочі місця іншим громадянам країни. Отже самозайнятість населення слід розглядати в якості корисного для національного господарства явища навіть незважаючи на наявність важливої об'єктивної проблеми – значна частка самозайнятого населення не сплачує податки.

Велика кількість самозайнятих осіб в країні не зареєстрована в якості підприємців і не декларують свої доходи, тому і не сплачують податки. Однак разом з цим на таких осіб не поширюється пенсійне забезпечення в порівнянні з іншими особами, які мають страховий стаж. Вирішення проблеми як пенсійного забезпечення самозайнятого населення так і оподаткування такого сектора економіки в сучасних умовах стає вельми актуальною економічною проблемою.

Забезпечення пристойного рівня життя в старості громадян країни є не тільки соціальним питанням. Можливість ефективного збереження ними частини своїх доходів суттєво впливає і на національне гос-

подарство, коли в країні стає більше багатших людей незалежно від «доброї волі» держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання альтернативного пенсійного забезпечення самозайнятих осіб тісно пов'язані з проблемами інвестиційної діяльності, оскільки саме ефективні інвестиції таких осіб в майбутньому дозволять їм отримувати пристойне альтернативне пенсійне забезпечення. Проблеми інвестиційної діяльності є досить популярними серед вітчизняних науковців, прикладом є роботи [1-6]. Питання пенсійного забезпечення населення також поступово набувають популярності, прикладом є [7; 8]. Аналіз цих та інших наукових робіт за напрямом дозволяє робити висновки щодо необхідності поглиблення досліджень в частині вирішення об'єктивних проблем і протиріч альтернативного пенсійного забезпечення самозайнятих осіб на основі системного підходу, згідно якого таке забезпечення розглядається в сукупності з проблемами здійснення інвестиційної діяльності в країні.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження особливостей, проблем і недоліків альтернативного пенсійного забезпечення самозайнятих осіб в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В нашому досліджені ми будемо виходити з того, що самозайнята особа скористається правом «викупу» страхового стажу для отримання солідарної пенсії. Однак, по-перше, така практика згодом може припинитися, оскільки держава залишається в програшу, по-друге, скоріш за все розмір такої пенсії не буде задовольняти більшість самозайнятих осіб. Наприклад, загальний розмір прожиткового мінімуму на 2018 рік в Україні запланований в розмірі 1700,00 грн., в той час як розмір мінімальної пенсії – 1373,00. Навіть пенсія 1700,00 – 2000,00 в цінах 2017 року для більшості громадян не забезпечить пристойний за їх мірками рівень життя.

Наведені факти, а також бажання забезпечити пристойний рівень життя в майбутньому, зумовить зацікавленість значного числа самозайнятих осіб вже сьогодні шукати шляхи альтернативного пенсійного забезпечення.

Якщо державні службовці та науковці відносно спокійно очікують прихід старості в надії на добру державну пенсію, то самозайнята особа усвідомлює свою незахищеність в майбутньому, і це спонукає її ставати активним інвестором для самостійного фінансового забезпечення своєї старості. Саме ця властивість самозайнятих осіб, а саме: висока схильність до інвестування – може бути корисною для національного господарства.

Ідеальним варіантом вирішення проблеми майбутнього забезпечення та сплатою податків самозайнятої особи є удосконалення механізму відповідного оподаткування, коли такій особі вигідно сплачувати податки і страхові внески до пенсійного фонду зараз, а в майбутньому вона отримає пенсію, яка буде пропорційною зроблених внесків.

Нажаль, в найближчому майбутньому такий баланс не буде знайдений, оскільки хтось має бути в програшу. Сучасна пенсійна система України крім виплат безпосередньо пенсіонерам вимагає здійснення накладних витрат на утримання апарату пенсійного фонду. В той же час, державна солідарна пенсійна система не передбачає інвестицій і доходів від них. За умов відсутності таких доходів від інвестицій загальна сума виплат пенсіонерам менше загальної суми надходжень до пенсійного фонду на розмір накладних витрат на утримання його апарату.

Якщо ці витрати на себе візьме самозайнята особа, то вона залишиться в програшу, оскільки в цілому отримає менше, ніж сплатить. Якщо держава – в програшу залишиться вона, однак даний програш буде менший на відміну від випадку, коли самозайняті особи взагалі не сплачують страхові внески, а в підсумку отримують мінімальну пенсію.

Інертність державної пенсійної системи в найближчому майбутньому змусить самозайнятих осіб шукати альтернативні варіанти пенсійного забезпечення. На сучасному етапі таким варіантом є інвестиції в наступні види активів: акції та інші цінні папери; нерухомість; іноземна валюта та дорогоцінні метали.

Розглянемо ці напрями інвестицій більш детально.

1) акції та інші цінні папери

Акції провідних підприємств завжди розглядалися в якості класичного варіанту довгострокових інвестицій. Однак останніми часами виникло явище, коли навіть прибуткове підприємство характеризується негативною тенденцію ціни на його акції, особливо в перерахунку на тверду валюту. Цю ситуацію можна пояснити складністю фінансового ринку, коли ціну на акції формує не стільки результат роботи цього підприємства, скільки кон'юнктура спекулятивного попиту і пропозиції. Саме спекулянти, а вірніше: трейдери та їх психологічний настрій – в більшому ступені впливають на ціну акцій підприємств.

З метою здійснення альтернативного пенсійного забезпечення більш доцільним є формування довгострокового диверсифікованого портфелю акцій підприємств. Чи дозволяє вітчизняний фондовий ринок ефективно формувати такі портфелі? Відповідь на це питання можна зробити на основі аналізу індексу UX. Майже в кожній країні є індекс, який розраховується на основі динаміки цін на акції її провідних підприємств. В Україні – це індекс UX, його динаміка за 5-ть останніх роки наведена на рис. 1.

Дані рис. 1 свідчать, що довгострокові інвестиції у вітчизняні цінні папери протягом останніх 5-и років для більшості таких інвесторів не принесли прибуток. Наприклад, значення індексу у 03.01.2018р. повернулося до його значення у 2012 році. Отже в цілому український фондовий ринок не був доцільним останні 5-ть років для самозайнятих осіб з точки зору довгострокових інвестицій у формування диверсифікованого портфелю акцій підприємств для майбутнього пенсійного забезпечення.

Для прикладу порівняємо аналогічні російські та американські індекси (рис. 2, рис. 3).

Російський фондовий ринок (див. рис. 2) також останні п'ять років був проблематичним в частині формування довгострокового диверсифікованого портфелю акцій підприємств.

Аналіз даних рис. 2 та рис. 3 дозволяє роботи висновок щодо перспективності фондового ринку саме США для здійснення довгострокових інвестицій в акції підприємств.

Фондовий ринок США характеризується більшим вибором (наприклад, в розрахунку індексу РТС вхо-

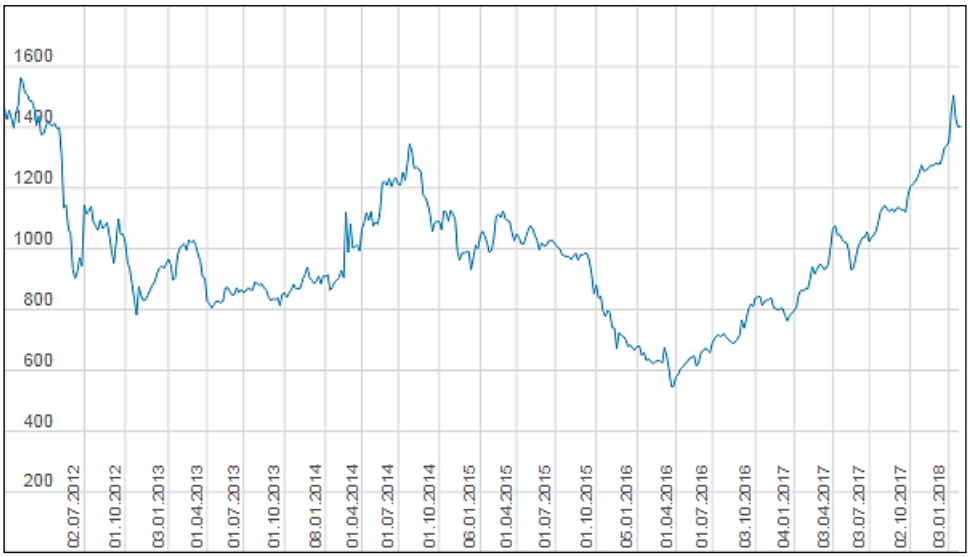


Рис. 1. Динаміка індексу UX за 5-ть останніх роки

Рис. 2. Динаміка індексу РТС за останні 5-ть років

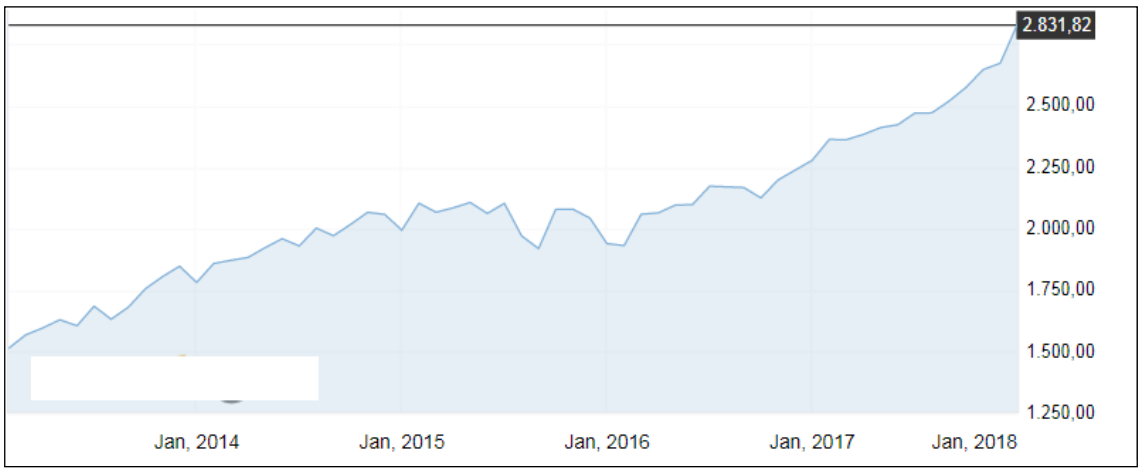


Рис. 3. Динаміка індексу S & P 500 за останні 5-ть років

дить близько 50 провідних російських підприємств, а індексу S & P 500 – 500). До того ж, американський ринок характеризується сталим зростанням в перерахунку на тверду валюту (див. рис. 3.), тому є доцільний для формування довгострокових диверсифікованих портфелів акцій підприємств, що саме необхідно для альтернативного пенсійного забезпечення.

2) нерухомість

Нерухомість завжди була засобом збереженні коштів і привабливим об'єктом інвестування. Після

фінансової кризи 2008 року ціни як в Україні, так і в інших країнах на нерухомість знизилися, що зумовило необхідність переоцінки цього виду активів.

Для аналізу доцільності інвестицій в нерухомість в Україні оцінимо динаміку цін на неї в Києві (рис. 4). Навіть в столиці вартість нерухомості протягом останніх 5-ти років знижувалася в розрахунку на тверду валюту. Аналогічна ситуація спостерігалася в цілому в Україні. Зниження цін на вітчизняну нерухомість можна пояснити зменшенням чисельності населення та кількості робочих місць в країні.

В Росії ціни на нерухомість протягом 5-ти років також знизилися, однак останнім часом тенденція змінилася на протилежну (рис. 5.).

Росія розглядається як країна альтернативного варіанту інвестування коштів в нерухомість. В цю сусідню країну часто їздять українці на заробітки, однак вона може стати також об'єктом інвестування коштів в нерухомість з метою отримання доходів в майбутньому. Привабливими стають великі міста з чисельністю мешканців більше 1 млн. осіб, де попит на нерухомість не падає, а житло також можна здавати в оренду.

3) іноземна валюта та дорогоцінні метали

Даний вид інвестицій дозволяв зберегти заощадження через замороження їх цінності. Однак і він має свої недоліки: навіть долар США і євро втрачають свою цінність з часом; дорогоцінні метали характеризуються труднощами фізичного зберігання; такий вид інвестицій не дозволяє отримати прибуток.

Нажаль для України, коли знижуються ціни на нерухомість і цінні папери в перерахунку на тверду валюту, саме така валюта стає більш цікавим об'єктом інвестицій. Для національного господарства можна констатувати і прогнозувати негативні наслідки від

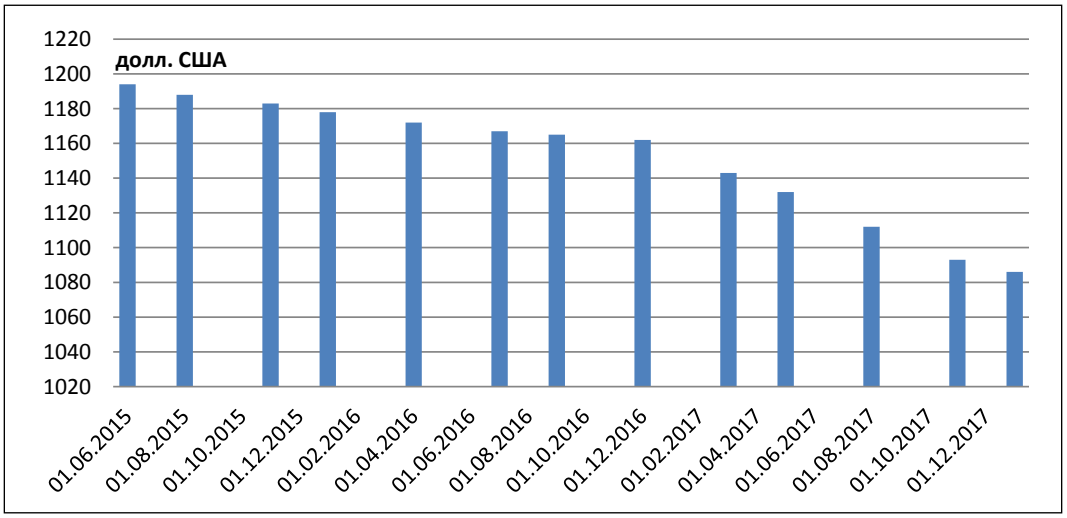


Рис. 4. Динаміка середньої ціни за 1 кв.м. на квартири в м.Київ на вторинному ринку

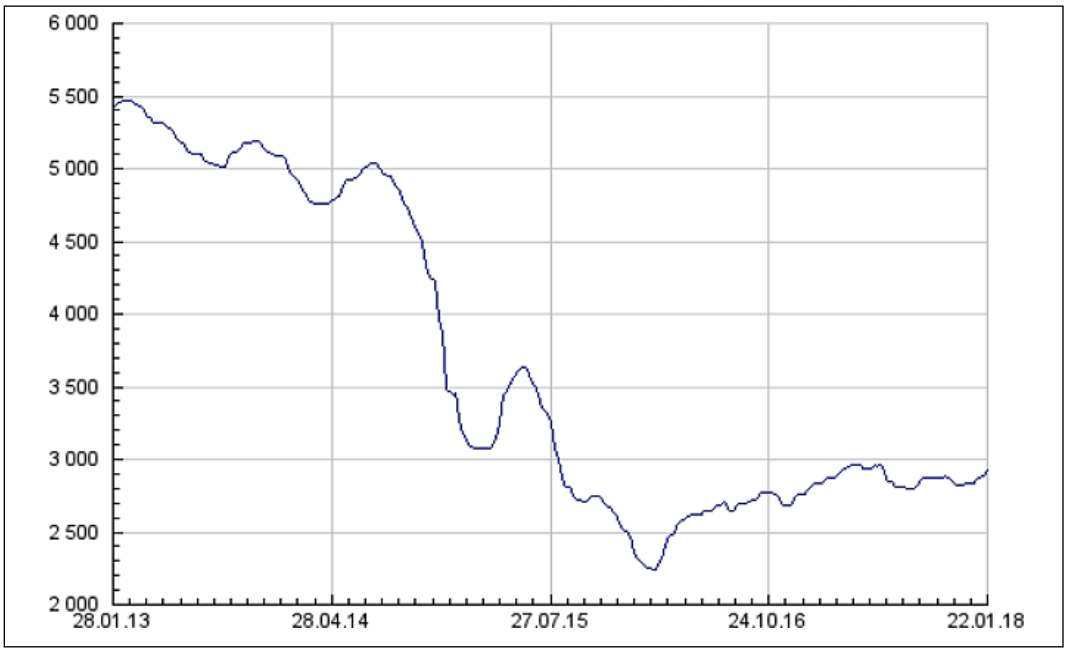


Рис. 5. Динаміка середньої ціни 1 кв. м в долл. США на квартири в Москві на вторинному ринку

цієї закономірності. Значний внутрішній ресурс: заощадження самозайнятого населення з високою мотивацією до інвестування – втрачається в якості локомотива розвитку фондового ринку, ринку нерухомості і галузі будівництва з відповідною втратою робочих місць та податків.

Утворюється негативне замкнуте коло, коли негативна динаміка цін на вітчизняному фондовому ринку і ринку нерухомості зумовлює відтік інвестицій в інші країни. В свою чергу негативне сальдо інвестицій призводить до зменшення робочих місць в країні та прибутків вітчизняних підприємств, що впливає на зниження цін на нерухомість та акції. Такий негативний мультиплікатор для України може мати вельми негативні наслідки в довгостроковій перспективі.

В країні вже існувала практика діяльності пайових інвестиційних фондів, які на комерційних засадах залучали кошти фізичних осіб і формували диверсифіковані портфелі цінних паперів. Нажаль, така практика зазнала невдачі, оскільки (див. рис. 1) навіть за умов прибуткової діяльності акції більшості вітчизняних підприємств з цього портфеля не зростали.

В умовах, коли вартість акцій підприємств не зростає навіть при прибутковій їх діяльності, чинником мотивації інвесторів залишається виплата дивідендів. Для використання такого чинника в свою чергу необхідно долати супротив керівників таких підприємств, які завжди схильні залишати кошти на розвиток підприємства. Даний супротив може бути подоланий, коли акціонери реально впливають на керівника підприємства. Нажаль, в Україні механізм створення таких умов і вирішення наведених протиріч поки не існує. Можливо удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в країні та самозайнятого населення в майбутньому дозволить сформувати такий механізм.

Висновки з проведеного дослідження. Основою успішного альтернативного пенсійного забезпечення самозайнятих осіб є ефективна їх інвестиційна діяльність. Такі особи мають високу інвестиційну мотивацію розуміючи перспективу отримання мінімальної пенсії від держави. Відповідна мотивація може бути суттєвим ресурсом розвитку національного господарства в частині здійснення інвестицій, створення додаткових робочих місць, збільшення податкових надходжень.

В сучасних умовах процес альтернативного пенсійного забезпечення самозайнятих осіб є проблематичним. Основна проблема пов'язана зі станом інвестиційної діяльності в країні, а саме: незважаючи на високу інвестиційну мотивацію таких осіб вітчизняні цінні папери та нерухомість не являють собою ефективні об'єкти для вкладання коштів, що зумовлює негативний мультиплікаційний ефект, результатом якого є поступове збільшення швидкості відтоку інвестицій, населення, зниження кількості робочих місць.

Важливим завданням державного регулювання як самозайнятого населення так і інвестиційної діяльності має бути зупинити негативну дію цього мультиплікаційного ефекту.

Коли механізми альтернативного пенсійного забезпечення самозайнятого населення ще тільки формуються і є певні недоліки, держава має забезпечити мінімальні страхові платежі з таких осіб, які за своєю сутністю мають форму податку (тобто безумовного платежу). Дані мінімальні платежі не повинні відлякувати самозайнятих осіб від їх діяльності та «підпитувати» солідарну пенсійну систему в країни, з якої в майбутньому вони будуть отримувати хоч і мінімальну, але гарантовану пенсію. Одночасно механізми альтернативного пенсійного забезпечення самозайнятих осіб в Україні мають удосконалюватися в тому числі за участю держави. Ці механізми мають спрямувати високу інвестиційну мотивацію досліджуваних осіб до вкладання коштів у вітчизняні цінні папери та нерухомість.

1. Бузько І.Р. Інвестиційна політика у глобальному вимірі: формування та реалізація: [монографія] / [І.Р. Бузько, В.І. Чиж, А.Ю. Тищенко] – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – 192 с.

2. Гончаров В.М. Інвестиційні ресурси та їх економічне регулювання: [монографія] / [В.М. Гончаров, А.А. Навроцький, О.А. Коломійцев] – Донецьк: СПД Купріянов ВС, 2006. – 204 с.

3. Гончаров В.Н. Инвестиционная составляющая развития украинских агропредприятий в условиях земельной реформы / В.Н. Гончаров, Н.В. Зось-Киор // Экономинфо. – 2012. – № 18. – С. 78-83.

4. Гончаров В.М. Державна інноваційна політика розвитку науково-технічних систем: [монографія] / [В.М. Гончаров, І.В. Моргачов] – Луганськ:Вид-во «Ноулідж», 2013. – 372 с.

5. Заблодська І.В. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону за допомогою поліструктурного показника / І.В. Заблодська, О.М. Шаповалова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 4. – С. 67-72.

6. Моргачов І.В. Достатність інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів в Україні на державному і регіональному рівнях / І.В. Моргачов // Бізнес Інформ. – 2015. – № 3. – С. 127-131.

7. Толуб'як С.В. Державна політика пенсійного забезпечення: сутність і функції / С.В. Толуб'як // Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку. – 2009 – Вип. 4 (27). – С. 1-7.

8. Толуб'як С.В. Запровадження пенсійних облігацій як механізм залучення фінансових ресурсів до Пенсійного фонду / С.В. Толуб'як // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток». – 2012. – № 2. – С. 1-5.

E-mail: morgachov.ilya@gmail.com

УДК 330.101.2

Нафус І.І.
аспірант кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування,
Чернівецький університет імені Юрія Федьковича

СИСТЕМА ЦІННОСТЕЙ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У статті визначено сутність та характеристики соціального капіталу, а також роль цінностей у його формуванні. Виявлено декілька груп цінностей, які мають загальнолюдські, організаційні та індивідуальні прояви. Охарактеризовано систему цінностей українського суспільства та її вплив на нагромадження соціального капіталу. Зазначено імовірність формування як позитивного, так і негативного соціального капіталу.

Ключові слова: *соціальний капітал, інституційні чинники, норми, цінності, довіра.*

СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Нафус И.И.

В статье определены сущность и характеристики социального капитала, а также роль ценностей в его формировании. Выявлено несколько групп ценностей, имеющих общечеловеческие, организационные и индивидуальные проявления. Охарактеризована система ценностей украинского общества и ее влияние на накопление социального капитала. Указано на вероятность формирования как положительного, так и отрицательного социального капитала.

Ключевые слова: *социальный капитал, институциональные факторы, нормы, ценности, доверие.*

SYSTEM OF VALUES AS A BASIS FOR SOCIAL CAPITAL FORMATION

Nafus I.

The article defines the essence and characteristics of social capital and the role of values in its formation. Several groups of values that have universal, organizational and individual manifestations are revealed. The system of values of Ukrainian society and its influence on the accumulation of social capital are characterized. Possibility of formation of both positive and negative social capital is indicated.

Keywords: *social capital, institutional factors, norms, values, trust.*

Постановка проблеми. Специфіка сучасних механізмів регулювання економічних відносин полягає у зростанні впливу на них соціальних чинників, серед яких соціальному капіталу належить дуже важлива роль. Це є закономірністю соціалізації сучасної економіки та вимагає міждисциплінарних досліджень для всебічного урахування різноманітних чинників у розробці стратегій соціально-економічного розвитку суспільства.

Як свідчить досвід функціонування економіки соціально успішних країн, моделі розвитку соціалізованої економіки дуже розрізняються – неможливо застосовувати ці моделі у різних країнах з однаковим соціально-економічним ефектом. Специфіка ж функціонування економіки та її соціальні результати визначаються особливостями національного господарського менталітету, системою норм, цінностей, соціальних вірувань та інших інституціональних чинників, що зумовлюють конкретні механізми та мережі взаємозв'язків між господарюючими суб'єктами, спільність їхніх інтересів, спрямованість дій. Вони формують соціальний капітал даного суспільства.

Ф. Фукуяма розглядає соціальний капітал як своєрідну культуру, сукупність неформальних цінностей та норм, яких дотримуються члени громадського руху, що дає можливість співпрацювати один з одним. Така культура, за його визначенням, є основою співробітництва між громадянами, має конкретно-історичний характер, оскільки норми взаємності закорінені в соціокультурних традиціях [9]. Отже, ґрунтуючись на етичних кодах, що виконують роль соціальних регуляторів, соціальний капітал відтворюється з покоління в покоління через звичаї, традиції, релігію та інші соціальні інститути, які формують соціальні цінності даного суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Французький соціолог П. Бурдьє у статті «Форми капіталу « (1983) уперше виділив соціальний капітал поряд із економічним і культурним капіталом, визначивши його як «…сукупність реальних чи потенційних ресурсів, які пов'язані з володінням стійкою мережею більш – менш інституційних взаємин знайомств та визнання – іншими словами, з членством у групі» [1, с. 66]. На даний час у поясненні сутності соціального капіталу склалися 4 головні концепції: індивідуалістична концепція П. Бурдьє; мережевий підхід до визначення соціального капіталу Дж. Коулмана; інституційний підхід Р. Патнема; ціннісний підхід Ф. Фукуями. Визначальну роль цінностей більше визнають Р. Патнем та Ф. Фукуяма. Сучасні дослідники до поняття соціального капіталу відносять низку психологічних, фізіологічних, моральних, етичних, економічних та інших особистих якостей та можливостей кожної людини, які є її основним ресурсом і перевагою, порівняно з іншими людьми, в процесі її адаптації та ефективної реалізації в певному соціумі (соціальному середовищі) на макро- та мікрорівнях.

Соціальний капітал виступає якісною характеристикою соціальної організації суспільства –

властивістю тих зв'язків та відносин між групами, об'єднаннями та спільнотами населення, що базуються на спільних нормах та цінностях, взаємній довірі, розгалужених соціальних мережах та зрілих громадянським традиціях. Нагромадження соціального капіталу тісно пов'язується з комплексними цілеспрямованим зусиллями держави щодо зменшення соціальної відчуженості та напруженості, стимулювання економічного зростання та підвищення рівня добробуту громадян.

Оскільки усі складові соціального капіталу та чинники, що їх визначають, дуже взаємопов'язані, не існує спеціальних досліджень впливу ціннісних чинників на формування соціального капіталу саме з погляду його характеристики як економічного ресурсу суспільства. З нашого погляду, такий підхід надає можливість виявити зв'язок між цінностями, що існують в суспільстві, та формами прояву соціального капіталу, що визначають і специфіку економічної системи даного суспільства, і механізми, що впливають на ефективність соціально-економічного розвитку.

Мета статті. Метою даної статті є характеристика система цінностей сучасного українського суспільства з погляду можливостей формування соціального (позитивного чи негативного) капіталу на макроекономічному рівні.

Виклад основного матеріалу. У структурі соціального капіталу цінності займають особливе місце, бо вони сприяють розширенню горизонтальної довіри на кожному з рівнів, виступають самоорганізаційною основою формування соціального капіталу завдяки концентрації навколо вирішення певних проблем колективних зусиль, наближенню відповідальності та дієвості соціального контролю. Ф. Фукуяма розділяє їх на дві підгрупи: 1) культурно-психологічні та соціально-демографічні характеристики індивідів (такі як цінності та особистий досвід, соціальний статус, рівень доходів та освіти тощо), що визначають їхнє спонукання до інвестицій у соціальний капітал; 2). системні фактори того суспільства, де соціальний капітал функціонує: загальний рівень розвитку, якість та справедливість формальних інститутів, розподіл ресурсів та поляризація суспільства, а також ключові принципи кооперації [9]. Призначенням цінностей є: по-перше, ідентифікація ключових цілей суспільства; по-друге, визначення критеріїв їх реалізації; по-третє, об'єднання членів суспільства навколо спільної мети.

Соціальний капітал, втілений у запасі певних формальних та неформальних норм і цінностей, слугує засобом ефективного регулювання та контролю взаємовідносин у суспільстві. Норми та цінності виступають важливою передумовою будь-якого виду спільної діяльності. Індивіди та групи розширюють свої можливості завдяки використанню тих чи інших норм та правил поведінки, що обмежують їхню свободу вибору, але дають змоги взаємодіяти з іншими. І при цьому, взаємне дотримання норм автоматично не дорівнює соціальному капіталу, оскільки норми та цінності можуть не відповідати притаманним принципам існування суспільства. Соціальний капітал базується на дії саме тих норм та цінностей, які підтримують соціально схвалювану взаємодію, роблять її більш ефективною. Соціальний капітал розглядається як певний потенціал суспільної взаємодії, що є результатом довіри між та всередині різних груп та спільності населення [5].

Розрізняють декілька груп цінностей, які мають загальнолюдські, організаційні та індивідуальні прояви. Головні з них подано у таблиці 1.

Система цінностей визначає головні пріоритети розвитку суспільства. Загальнолюдські цінності мають бути основою для узгодження та координації суспільних, колективних та індивідуальних інтересів за допомогою вироблених суспільством норм і цінностей у напрямі забезпечення сталого розвитку та підвищення суспільного добробуту.

У табл. 2 зазначено найважливіші життєві цінності українців, що були виявлені у ході спеціальних досліджень [10]. Серед них найчастіше називалися здоров'я, щасливе сімейне життя, матеріально забезпечене життя. 24% назвали життєву мудрість, 21% – цікаву роботу, 19% – активне діяльне життя, 15% – продуктивне життя (максимально повне використання своїх можливостей, сил і здібностей), 14% – любов, 11% – наявність хороших і вірних друзів, 11% – впевненість у собі (внутрішню гармонію, свободу від внутрішніх протиріч, сумнівів), 10% – свободу, 9% – розвиток (роботу над собою, постійне фізичне і духовне вдосконалення).

Найрідше як життєві цінності називалися пізнання (5%), щастя інших (добробут, розвиток і вдосконалення інших людей, всього народу, людства в цілому) (5%), суспільне визнання (повага оточуючих, колег по роботі) (3%), краса природи та мистецтва (переживання прекрасного в природі і в мистецтві) (3%), розваги (2%), творчість (1%). З погляду важливості у своєму житті українці вважають сім'ю (99% відповіли, що це для них «дуже важливо» або «скоріше важливо») та друзів (92%) (с.41). 81% респондентів назвали роботу,

Таблиця 1. Групи цінностей та їх прояви

Групи цінностей	Прояви		
	загальнолюдські	організаційні	індивідуальні
Гуманітарні	Абсолютна цінність людського життя, свобода, демократія	Соціальна відповідальність бізнесу	Морально-етичні засади життя, рівність
Соціальної взаємодії	Колективізм, взаєморозуміння, взаємодопомога	співробітництво, партнерство	Вміння працювати в команді, взаємна довіра, повага
Ієрархічні	Регламентація прав і свобод	Солідарність, визнання	Взаємна повага ,
Професійні	Повага до компетенцій, освіта	Регламентація стосунків між керівниками і підлеглими	Самоцінність, рівність
Етичні	Стандарти професійної етики	Рівність прав персоналу	Чесність, порядність
Крос-культурні	Толерантність, повага до прав людини	Корпоративна культура	Ввічливість, стриманість, доброзичливість

Джерело: доповнено на основі [8]

Таблиця 2. Пріоритети українців у цінностях, що мають для них найбільше значення, та принципи, якими вони керуються, % опитаних

Головні цінності та принципи	%
Здоров'я (фізичне і психічне)	58,4
Щасливе сімейне життя	40,9
Матеріально забезпечене життя (відсутність матеріальних труднощів)	39,3
Життєва мудрість (зрілість суджень і здоровий глузд, що досягаються життєвим досвідом)	23,9
Цікава робота	21,1
Активне діяльне життя (повнота та емоційна насиченість життя)	18,9
Продуктивне життя (максимально повне використання своїх можливостей, сил і здібностей)	15,4
Любов (духовна та фізична близькість з коханою людиною)	13,7
Наявність хороших і вірних друзів	11,1
Упевненість у собі (внутрішня гармонія, свобода від внутрішніх протиріч, сумнівів)	10,6
Свобода (самостійність, незалежність у судженнях і вчинках)	9,5
Розвиток (робота над собою, постійне фізичне та духовне вдосконалення)	9,1
Пізнання (можливість розширення своєї освіти, кругозору, загальної культури, інтелектуальний розвиток)	5,2
Щастя інших (добробут, розвиток і вдосконалення інших людей, всього народу, людства в цілому)	4,6
Суспільне визнання (повага оточуючих, колег по роботі)	3,4
Краса природи та мистецтва (переживання прекрасного в природі і в мистецтві)	2,7
Розваги (приємне, необтяжливе проведення часу)	1,9
Творчість (можливість творчої діяльності)	0,6
Важко відповісти	2,2

Джерело: [10, с. 35]

75% – вільний час, дозвілля, 55% – релігію, лише 30% – політику. Оцінюючи, наскільки для них важливо жити в демократичній країні за шкалою від 1 («зовсім не важливо») до 10 («дуже важливо»), українці в середньому оцінюють її 8,3 балами [10].

Важливе значення для формування соціального капіталу як чинника сталого розвитку суспільства й економіки має цінність демократичних принципів. У ході оцінювання важливості різних аспектів демократії в Україні за 10-бальною шкалою, найчастіше відзначають такі її аспекти: «Люди вибирають політичних лідерів на вільних виборах», «У жінок і чоловіків рівні права», «Громадянські права захищають людей від утисків з боку держави» [10, с. 48].

Українці досить високо оцінюють також значимість таких аспектів соціалізації економіки: «Безробітні отримують державну допомогу» (7,7 бали), «Уряд обкладає податками багатих і підтримує бідних» (7,5 бали), «Держава забезпечує рівність доходів» (7,2 бали). Найважливішими для країни на найближчі 10 років вони вважають такі цілі: 1 місце – «високий рівень економічного зростання»; 2 місце – «висока обороноздатність». Лише 10% українців вибирають ціль «більше зважати на думку людей на роботі і в суспільстві». Вибираючи між цілями «підтримка порядку в країні», «надання людям більших можливостей впливати на прийняття владою рішень», «боротьба зі зростанням цін», «захист свободи слова», найчастіше жителі України називають «підтримку порядку в країні». Вибираючи між цілями «стабільна економіка», «перехід до більш гуманного і не знеособленого суспільства», «перехід до суспільства, в якому ідеали цінніші за гроші», «боротьба зі злочинністю», переважна більшість українців віддають перевагу стабільній економіці.

Як показують результати наведеного дослідження, рівень задоволеності громадян життям і рівень довіри в суспільстві є взаємопов'язаними. Так, коефіцієнт кореляції Крамера, що характеризує зв'язок між рівнем довіри до людей та рівнем задоволеності життям, дорівнює 0,159 і є статистично значимим (рівень значимості $p<0,001$) [10, с. 57].

Цінності також пов'язуються з довірою до соціальних інститутів. Довіра до них характеризує уявлення індивіда про те, що ці суспільні інститути представлені людьми, які мають інтереси, мотиви та почуття, подібні до його власних. Якщо в індивіда формується саме таке уявлення про суспільні інститути як такі, що не мають нічого спільного, суперечать його власним інтересам, мотивам, цінностям, це призводить до зниження довіри до суспільних інститутів, зниженню їх легітимності. Як правило, довіра до інститутів більшою мірою властива індивідам, чиї цінності асоціюються із «збереженням», а саме: цінностями безпеки, конформізму і традиції. Серед соціальних інститутів найбільшу довіру українців мають Збройні Сили (70% повністю або певною мірою їм довіряють), Церква (66%), гуманітарні та доброчинні організації (64%), університети (52%). Також 40% і більше опитаних довіряють жіночим організаціям (48%), екологічним організаціям (45%), телебаченню (43%) та пресі (40%). Найменше українці довіряють політичним партіям (9%), Парламенту (10%), судам (12%), Уряду (13%), банкам (15%) [10].

Цінності економічного, політичного, культурного чи іншого спрямування органічно взаємопов'язані. Економічні процеси не можуть розвиватися ефективно та забезпечувати сталий економічний розвиток, якщо суспільство не консолідовано, поглиблюється суспільна поляризація, система влади розбалансована. Так, задавнений ціннісний конфлікт, зумовлений обставинами розвитку українських регіонів з 2014 року, обернувся станом «війни всіх проти всіх». Проблемні процеси розгорнулися під впливом несумісності основоположних цінностей громадян українських регіонів. Розрив між елітними верствами й простими грома-

дянами зумовлює непорозуміння та соціальне відчуження.

Цінності можуть мати специфічний, а також уособлений характер. Це може зумовлювати виникнення як позитивного, так і негативного капіталу. Вважається, що панування сильних зв'язків традиційних мереж може фрагментувати суспільство та сприяти поширенню корупції, тоді як розвиток слабких зв'язків у соціальних мережах сприяє поширенню знань та кооперації економічної діяльності.

Висновки. Без формування інтегральної системи базових цінностей і основоположних принципів, здатних об'єднувати суспільство, Україна й надалі буде приречена на орієнтаційну роздвоєність, конфронтаційність у політичному мисленні і поведінці, непорозуміння у проведенні економічних реформ. Успіхи соціально-економічного розвитку українського суспільства залежать від таких чинників: вибір цілей, моделей та шляхів реформування економіки країни засобами відкритого публічного обговорення та схвалення; прискорення процесів децентралізації, розбудова мереж, організацій та інституцій громадянського суспільства, що підтримують активність громадян та спонукають до більш продуктивних соціальних дій; наближення українського суспільства до європейського ціннісного, соціального, економічного, освітнього та наукового просторів на засадах європейських цінностей, задекларованих Конституцією ЄС; забезпечення більш тісних соціальних зв'язків між регіонами, містами та громадами різних областей України; формування соціальних мереж міжособистісних взаємодій на основі історично обумовлених культурних цінностей і норм.

1. *Бурдье П. Формы капитала / П. Бурдье // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 5. – С. 60–74.*
2. *Бузгалин А. В. Клей, обеспечивающий устойчивость позднего капитализма, или гексоген в его основании? / А. В. Бузгалин // Общественные науки и современность. – 2011. – № 3. – С. 147–161.*
3. *Горожанкина М. Е. Социальный капитал: политэкономический аспект / М. Е. Горожанкина. – Донецк : ДонГУЭТ, 2006. – 289 с.*
4. *Коулман Д. Капитал социальный и человеческий / Д. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122–139.*
5. *Карпова І. В. Феномен соціального капіталу: зміст та фактори нагромадження http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=3412*
6. *Міночкіна О. М. Механізми формування соціального капіталу в системі власності /О.М. Міночкіна //Економічний вісник Донбасу. – 2016. – № 3(45). – С. 57-73.*
7. *Мишенин Е. В. Социальный капитал: теоретические подходы к формированию сущности и содержания / Е. В. Мишенин, Н. В. Олейник // Механізм регулювання економіки. Суми, 2008. – Т. 2. – № 3 – С. 84-91.*
8. *Система ціннісних орієнтирів, норм і правил соціально-трудових відносин як основа соціального капіталу сфери послуг © 2014 Бойко М. М. БІЗНЕСІНФОРМ № 7 '2014. с. 274-378. http://business-inform.net/pdf/2014/7_0/374_378.pdf*
9. *Фукуяма Ф. Що таке соціальний капітал? / Ф. Фукуяма // День. – 2006. – № 177. – С. 11–12.*
10. *Центр Разумкова. основні засади та шляхи формування спільної ідентичності громадян України. Інформаційно-аналітичні матеріали до Круглого столу 12 квітня 2017 р. Проект "Формування спільної ідентичності громадян України в нових умовах: особливості, перспективи і виклики" (реалізується за підтримки програми MATRA МЗС Нідерландів та Фонду Конрада Аденауера). Київ, 2017.*

E-mail: inafus199113ukr.net

УДК 332

Смик Р.Ю.
аспірант,
Навчально-методичний комплекс «НТУУ «КПІ» – МУФ»

СУЧАСНИЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН АПК УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЙОГО ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ

На сучасному етапі агропромисловий комплекс України перебуває у складному становищі. Виробничий потенціал АПК України не повністю використовується, відбувається скорочення робочих місць, зростає рівень неплатоспроможності суб'єктів агропромислової діяльності, скорчуються обсяги виробництва, погіршується структура експорту сільськогосподарської продукції. Рекомендаціям щодо вирішення проблем кризового стану АПК мають передувати чітко визначені перспективи його розвитку. Для цього необхідно дослідити стан та динаміку розвитку ряду соціально-економічних, економічних (кількісних), фінансових та натуральних показників.

Ключові слова: *агропромисловий комплекс, інвестування, сільське господарство, активи.*

СОВРЕМЕННОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ АПК УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ

Смык Р.Ю.

На современном этапе агропромышленный комплекс Украины находится в сложном положении. Производственный потенциал АПК Украины не полностью используется, происходит сокращение рабочих мест, растет уровень неплатежеспособности субъектов агропромышленной деятельности, скорчуються объемы производства, ухудшается структура экспорта сельскохозяйственной продукции. Рекомендациям по решению проблем кризисного состояния АПК должны предшествовать четко определены перспективы его развития. Для этого необходимо исследовать состояние и динамику развития ряда социально-экономических, экономических (количественных), финансовых и натуральных показателей.

Ключевые слова: *агропромышленный комплекс, инвестирование, сельское хозяйство, активы.*

THE CURRENT SOCIAL AND ECONOMIC STATE OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF ITS INVESTMENT PROVIDING

Smyk R.

The agroindustrial complex of Ukraine is in a difficult situation in curent economic conditions. The industrial potential of the agroindustrial complex of Ukraine is not fully utilized, there is a reduction of jobs, the level of insolvency of agricultural enterprises is increasing, the volume of production is converging, and the structure of export of agricultural products deteriorates. Recommendations for solving problems of the crisis of the agroindustrial complex must be preceded by clearly defined prospects for its development. To do this, it is necessary to study the state and dynamics of socio-economic, economic (quantitative), financial and natural indicators.

Keywords: *agroindustrial complex, investment, agriculture, assets.*

Постановка проблеми. Проблеми сучасного АПК, можливості його подальшого розвитку та джерела соціально-економічного забезпечення такого розвитку розглядаються у монографіях цілої низки вчених, які у своїх працях роблять акцент на тому чи іншому аспекті цієї багатогранної проблеми. Аналіз показав, що на сучасному етапі агропромисловий комплекс України перебуває у складному становищі, а саме виробничий потенціал АПК України не повністю використовується, деякі види сільськогосподарської діяльності у рослинництві стають нерентабельними, тваринництво взагалі занепадає, відбувається скорочення робочих місць, зростає рівень неплатоспроможності суб'єктів агропромислової діяльності, скорчуються обсяги виробництва, погіршується структура експорту сільськогосподарської продукції, шляхом зростання долі сировини та продукції низької стадії переробки. Рекомендаціям щодо вирішення проблем кризового стану АПК мають передувати чітко визначені перспективи його розвитку. Для цього необхідно дослідити стан та динаміку розвитку ряду соціально-економічних, економічних (кількісних), фінансових та натуральних показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми господарського життя, які так чи інакше пов'язані з агропромисловим комплексом, завжди були в центрі наукових інтересів як іноземних, так і вітчизняних вчених. Ціла низка вітчизняних вчених внесла свій науковий додаток до інтелектуальної спадщини у сфері інвестиційної проблематики в сфері сільського господарства: І.А. Бланк, Л.Т. Гораль, Л.М. Горбатюк, 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 [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7].

Мета статті. На основі здійсненого різностороннього аналізу соціального та економічного стану агропромислового комплексу країни, а також фінансово-інвестиційних передумов його сучасного положення

визначити основні причини, які впливають на соціально-ефкономічний стан АПК.

Виклад основного матеріалу. За свідченням деяких дослідників, з початку 2000-х років у господарстві України відбувалося суттєве зростання активів підприємств як сільського господарства, так і в межах національного господарства в цілому. Однак, відносне розширення діяльності та вкладення капіталу в інші галузі значно переважає інвестування у сільське господарство [8, с. 41]. Так, середня доля активів підприємств сільського господарства у загальній галузевій структурі підприємств національної економіки у період з 2005-2013 року становила лише 5% (Рис. 1), що яскраво говорить про непропорційність розподілу капіталу та порівняну непривабливість аграрного сектору для інвестування [9, с. 251; 14, с. 130]. Дана тенденція продовжується і до цього часу, про що свідчать останні статистичні дані Державної служби статистики України (Рис. 2).

Заслуговує уваги також інша довгострокова тенденція у сільському господарстві, а саме зростання питомої ваги оборотних активів у структурі активів сільськогосподарських підприємств (Рис. 3.). Таке положення справ є свідченням того, що скорочення відносної частки необоротних активів відбувається через відсутність можливості сільськогосподарських підприємств замінити застарілі та зношені основні засоби виробництва. Технічне забезпечення та ремонтно-обслуговувальна база АПК України знаходиться у кризовому стані, рівень забезпечення сільськогосподарськими машинами досягає лише 45-65%, амортизаційний строк вже закінчився для 80% техніч-

Рис. 1. Середня доля активів за видами економічної діяльності у період 2005-2013 рр.

Джерело: [9, с. 248]

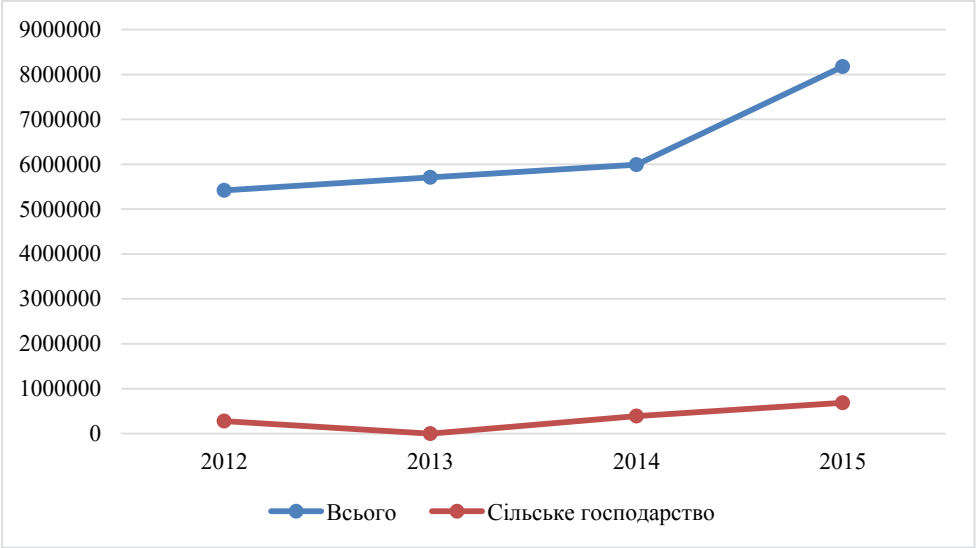


Рис. 2. Динаміка активів підприємств України, млн. грн

Джерело: побудовано автором на основі офіційних даних Державної служби статистики України (http://www.ukrstat.gov.ua/)

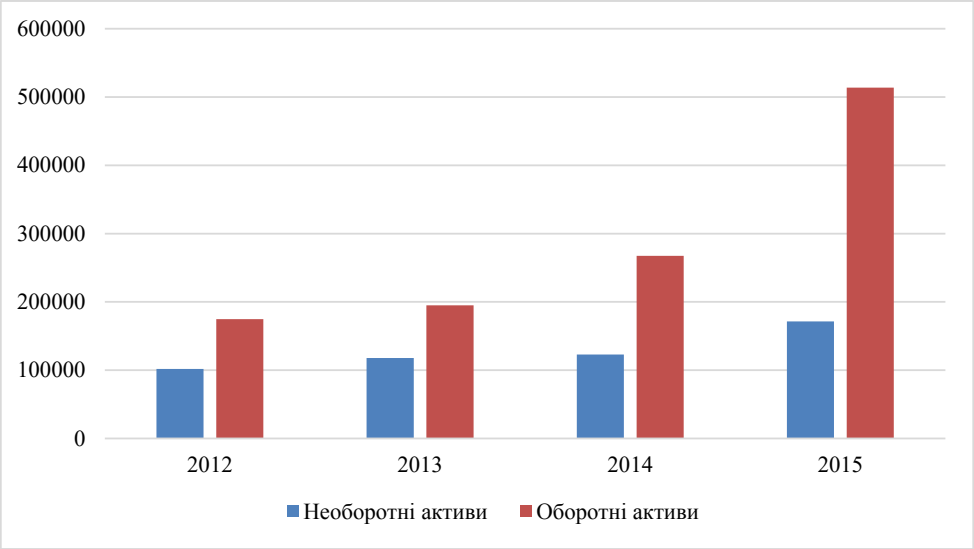


Рис. 3. Динаміка структури активів сільського господарства, млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі офіційних даних Державної служби статистики України (http://www.ukrstat.gov.ua/)

них засобів (через що 12-15% зернових залишаються не зібраними щорічно), динаміка списання зношеної техніки щороку значно перевищує динаміку закупівлі нової [11, с. 12]. Все це свідчить про існування значної інвестиційної незабезпеченості аграрного сектору, що не дає можливості відновити необоротні активи у тій мірі, яка би відповідала науково обґрунтованим потребам сільськогосподарського виробництва [9, с. 251; 8, с. 42; 12, с. 59]. Не зважаючи на те, що спостерігається деяке зростання також і нематеріальних активів, деякі вчені вказують, що зростання основних засобів може відбуватися за рахунок капітальних ремонтів та дооцінки повністю амортизованої техніки з метою її подальшої експлуатації [13, с. 112].

Рівень занепаду технічного та ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств особливо яскраво видно у порівнянні з показниками європейських країн, за такими показниками: рівень механізації, обсяг ріллі на одиницю техніки (трактор), обсяг посівів зернових на одиницю техніки (комбайн), кількість корів на одиницю техніки (доїльну машину). Аналіз статистичних даних показав, для того, щоб досягти принаймні середньоєвропейського рівня механізації, Україні ще у 2010 році потрібно було збільшити тракторний парк більш ніж у 3 рази, а щоб досягти рівень Німеччини чи Польщі – більш ніж у 8 разів. Що стосується комбайнів, то для досягнення середньоєвропейського рівня в Україні потрібно збільшити їх кількість у 1,5 разів, а щоб досягти рівня Польщі – більш ніж у 2 рази. Показник технічної озброєності також значно відстає від провідних країн Європи тай від середнього показника європейських країн в цілому. Так, в Україні на один трактор припадає більш ніж 6 працівників, тоді як у Австрії, наприклад, на 6 працівників припадає 18 тракторів; в Європі в середньому на 2 працівники приходиться 1 трактор. Низький рівень технічної озброєності негативно виплаває на продуктивність виробництва у сільському господарстві та призводить до низького рівня урожайності.

Так як найбільшу вартість у структурі основних засобів агропромислових підприємств займають саме зернозбиральні комбайни та трактори, то дуже яскраво відображає стан сучасної тенденції різкого скорочення рівня механізації АПК низхідна тенденція динаміки кількості одиниць техніки (Рис. 4.). Згідно з офіційними даними Державної служби статистики, за 5 років (2010-2015 рр.) кількість зернозбиральних комбайнів в країні скоротилася на 6,1 тис., а тракторів – на 23, 4 тис.

Аналіз аоказав, що, з дев'яностих років в аграрному секторі України відбувається деіндустріалізація та перехід на використання ручної праці, коли темпи вибуття основних засобів підприємств сектору втричі перевищують темпи їх надходження [8, с. 46]. Відповідно, для того щоб відновити належний рівень технічної озброєності, який існував у 90-х роках, необхідно щонайменше збільшити кількість тракторів на 432 000 одиниць, комбайнів – на 97 000 одиниць, вантажних автомобілів – на 252 000 одиниць.

Ознакою недостатньої інвестиційної забезпеченості аграрного сектору є низький рівень наявності та використання сільськогосподарськими підприємствами виробничих запасів, а саме мінеральних добрив та пестицидів у порівнянні країнами Європи. Для досягнення рівня європейських країн, необхідно збільшити щорічне внесення азотних добрив на більш ніж 3,4 млн. т., фосфорних – на 1,2 млн.т. та калійних добрив – на 1,3 млн. т., інакше постраждає родючість українських ґрунтів, що вже фактично відбувається.

Також інвестиційні можливості сільськогосподарських виробників дещо погіршуються постійним зростанням дебіторської заборгованості у складі оборотних активів сільськогосподарських підприємств (Додаток 3). Так, починаючи з 2008 року питома вага дебіторської заборгованості зросла з 38% до 56% у 2015 р., що негативно впливає та стан платоспроможності та ліквідності активів підприємств.

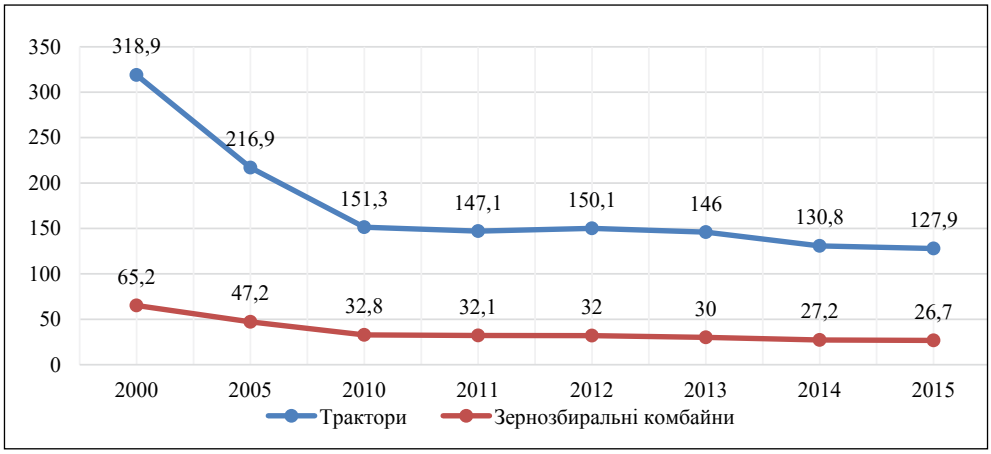


Рис. 4. Сільськогосподарська техніка в сільськогосподарських підприємствах, тис. шт.

Джерело: побудовано автором на основі офіційних даних Державного комітету статистики України (http://www.ukrstat.gov.ua/)

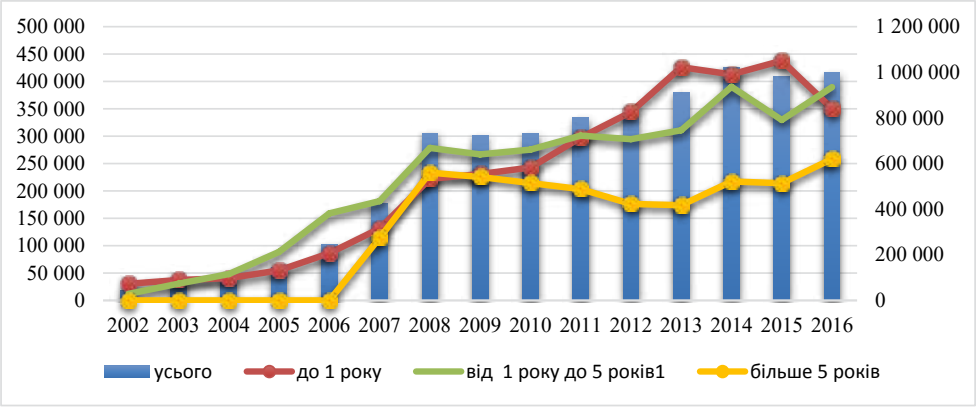


Рис. 5. Кредити, надані резидентам у розрізі строків погашення, млн.грн.

Джерело: побудовано автором на основі офіційних даних Національного Банку України (https://www.bank.gov.ua)

Враховуючи кризовий стан ресурсно-технічного забезпечення аграрного сектору, про що яскраво свідчить вище приведені аналітичні дані, тривожним видається низький рівень довгострокового кредитування (понад 5 років) національного господарства загалом та сільського господарство зокрема (Рис. 5, Рис. 6. і Рис. 7). Саме довгострокові кредити являються запорукою оновлення та переоснащення ресурсно-технічної бази аграрного сектору.

Більш того, питома вага аграрного сектору у кредитному портфелі банківських установ України мала тенденцію до скорочення, починаючи з 2000 року (з 10,7% у 2000 р. до 0,8% у 2009 р.). Лише з 2009 року тенденція змінюється на позитивну, та у 2016 р. доля аграрного сектору досягає вже 5,6%. Тут слід наголосити на тому, що саме кредитний механізм є дуже важливим елементом стимулювання розвитку аграрного сектору у розвинутих країнах світу. Так, питома вага кредитної заборгованості у вартості основного капіталу аграрних підприємств Італії та Бельгії досягає більш ніж 30%, Франції – понад 40%, Великої Британії та Німеччини – 50%, тоді як в Україні цей показник складає18-20%.

Експерти ООН зазначають, що в Україні, незважаючи на доволі розвинену банківську систему, доступ до фінансування залишається обмеженим, особливо для підприємств малого та середнього бізнесу (МСБ). До 75% представників підприємств аграрного сектору, згідно опитувань експертів ООН, заявляють про те, що саме поганий доступ до кредитування є основним бар'єром на шляху подальшого розвитку та інвестиційної діяльності аграрних підприємств.

Висновки. За результатами проведеного дослідження соціально-економічного стану агропромислового комплексу та його інвестиційного забезпечення, приходимо до наступних висновків. На сучасному етапі АПК України перебуває у тяжкому кризовому стані, а саме:

– виробничий потенціал агропромислових підприємств не використовується в повній мірі;

– деякі види сільськогосподарської діяльності у рослинництві є нерентабельними;

– сільськогосподарська діяльність в сфері тваринництва нерентабельна;

– зростає рівень неплатоспроможності суб'єктів агропромислової діяльності;

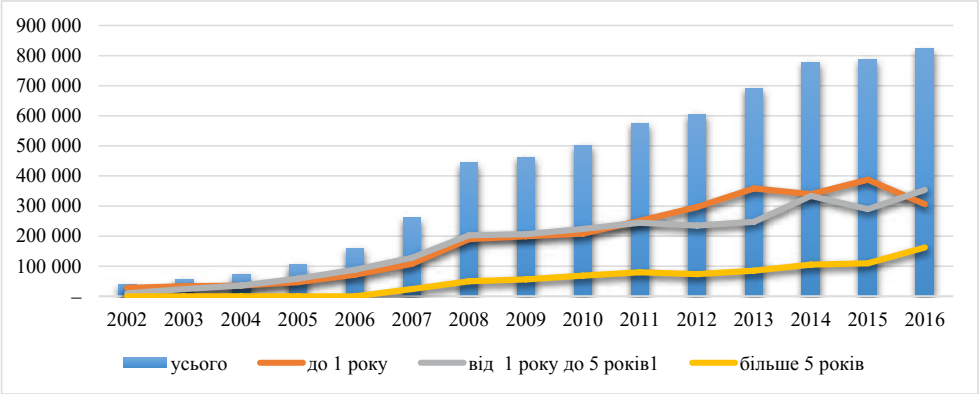


Рис. 6. Кредити, надані нефінансовим корпораціям, у розрізі строків погашення, млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі офіційних даних Національного Банку України (https://www.bank.gov.ua)

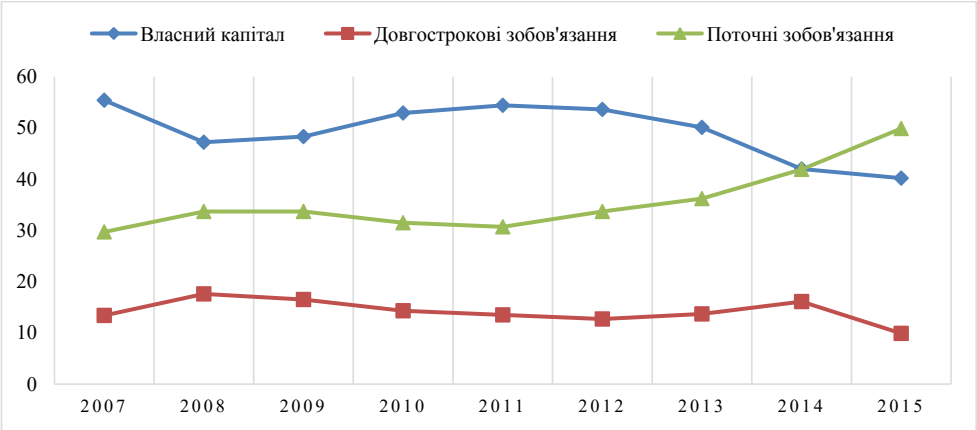


Рис. 7. Структура пасивів сільськогосподарських підприємств, %

Джерело: побудовано автором на основі офіційних даних Державної служби статистики України (http://www.ukrstat.gov.ua/)

– погіршується структура експорту продукції агропромислових підприємств через зростання долі сировини та продукції з низькою додатковою вартістю;

– значного занепаду зазнав саме переробний сектор АПК, що вказує на зміщення діяльності підприємств у сферу ресурсної продукції;

– рівень забезпечення сільськогосподарськими машинами досягає лише 45-65%;

– низький рівень наявності та використання підприємствами АПК виробничих запасів, а саме мінеральних добрив та пестицидів;

– спостерігається постійне зростанням дебіторської заборгованості у складі оборотних активів підприємств АПК;

– доступ до банківського кредитування дуже обмежений, особливо для підприємств МСБ.

1. Кирилов Ю.Є. Концептуальні засади конкурентоспроможного розвитку аграрного сектору економіки України в умовах глобалізації [Текст] : [монографія] / Ю. Є. Кирилов ; Держ. ВНЗ «Херсон. держ. аграр. ун-т». – Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 419 с.

2. Балян А.В. Інвестиційна діяльність аграрного сектору України в умовах розвитку прикордонного співробітництва з країнами ЄС [Текст] : [монографія] / А. В. Балян, Г. В. Спаський ; Нац. акад. аграр. наук України, Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки», Закарпат. держ. с.-г. дослід. станція. – Київ : Аграрна наука, 2016. – 150 с.

3. Єрмаков О. Ю. Інформаційне забезпечення ефективного розвитку аграрного сектору національної економіки [Текст] : монографія / О. Ю. Єрмаков, Н. А. Рогоза. – Київ : Компринт, 2016. – 227 с.

4. Кушнір І.В. Фінансово-кредитне забезпечення розвитку аграрного сектору економіки України [Текст] : монографія / І.В. Кушнір. – Миколаїв : Миколаїв. обл. друк., 2011. – 122 с.

5. Смирнова Н. В. Аналіз співвідношення оборотних і необоротних активів сільськогосподарських підприємств [Текст] / Н.В. Смирнова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопіль-

ського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 18. – № 2. – С. 246-252. – ISSN 1993-0259. https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/viewFile/686/pdf_309

6. Войкіна В. Кредит vs лізинг: як держава підтримує купівлю сільгосптехніки? 16.11.2016 Аграрне інформаційне агентство Agravery. Режим доступу: http://agravery.com/uk/posts/show/kredit-vs-lizing-ak-derzava-pidtrimue-kupivlu-silgosptehniki (03.03.2017)

7. Майорова Т.В. Банківське кредитування інвестиційної діяльності» сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Т.В. Майорова // Фінанси України. – 2016. – С. 10-16. Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/17578/1/%D0%9C%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%201.pdf (03.03.2017)

8.Бурковська А.В. Кредитне забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств / А. В. Бурковська, І. Г. Коржинський // Фінансовий простір. – 2015. – № 1. – С. 57-62. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2015_1_9 (03.03.2017).

9. Петрук О.М. Оцінка інвестиційно-кредитного потенціалу підприємств АПК / О. М. Петрук, І. О. Григорук // Облік і фінанси. – 2014. – № 4. – С. 108-114. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2014_4_18

10. Мельник К.М. Інвестиційні кредити комерційних банків у фінансуванні аграрного сектора економіки України / К. М. Мельник // Зб. наук. праць Уманського національного університету садівництва /[редкол: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін.]. – Київ : Вид-во «Основа», 2016. – Вип. 89. –Ч. 2: Економічні науки. – С. 127-138. http://journal.udau.edu.ua/assets/files/89/Ekon/Ukr/12.pdf (03.03.2017)

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

УДК 659.4:004.77

Белз О.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційних систем у менеджменті,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНИХ СИГНАЛІВ НА РЕЙТИНГИ САЙТІВ

Проаналізовано використання користувачами Інтернет соціальних площадок. Досліджено вплив соціальних сигналів на видимість сайту в мережі Інтернет та виявлено, що для інтернет-магазинів України відсутній кореляційний зв'язок між соціальною активністю та видимістю їхніх сайтів, а для інтернет-магазинів США такий зв'язок є тісним Проаналізовано структуру трафіку з соціальних мереж на сайти інтернет-магазинів України та США і введено показник «релевантність трафіку», який виявляє співвідношення структури трафіку з соціальних мереж на сайт з популярністю таких соціальних мереж в межах країни. Визначено, що інтернет-магазини України мають втричі більше трафіку з платних джерел та вдвічі менше прямого трафіку, ніж інтернет-магазини США.

Ключові слова: *соціальні сигнали, інтернет-маркетинг, соціальний медіа маркетинг, рейтинг сайту, видимість сайту.*

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СИГНАЛОВ НА РЕЙТИНГИ САЙТОВ

Белз А.Г.

Проанализировано использование пользователями Интернет социальных площадок. Исследовано влияние социальных сигналов на видимость сайта в сети Интернет и выявлено, что для интернет-магазинов Украины отсутствует корреляционная связь между социальной активностью и видимостью их сайтов, а для интернет-магазинов США – теснота связи высокая. Проанализирована структура трафика с социальных сетей на сайты интернет-магазинов Украины и США и введено показатель «релевантность трафика», который выявляет соотношение структуры трафика с социальных сетей на сайт с популярностью таких социальных сетей в пределах страны. Определено, что интернет-магазины Украины имеют в три раза больше трафика с платных источников и вдвое меньше прямого трафика, чем интернет-магазины США.

Ключевые слова: *социальные сигналы, интернет-маркетинг, социальный медиа маркетинг, рейтинг сайта, видимость сайта.*

INFLUENCE OF SOCIAL SIGNALS ON SITE RATINGS

Belz O.

The article analyzes the use of Internet social platforms by users. The author investigates the influence of social signals on the visibility of the site on the Internet. The study found that for online stores in Ukraine there is no correlation between the social activity and the visibility of their sites, and for the Internet-shops in the USA such a connection is tight. The structure of traffic from social networks to the sites of online stores of Ukraine and the United States was analysed. In the research the indicator «traffic relevance» was introduced. This indicator shows the ratio of the structure of traffic from social networks to the site with the popularity of such social networks within the country. The research revealed that the marketing activities of online stores in Ukraine regarding the promotion of sites in social networks are more in line with user preferences than the marketing activities of online stores in the United States. An analysis of the overall structure of traffic found that online stores in Ukraine have three times more traffic from paid sources and twice less direct traffic than US online stores.

Keywords: *social signals, internet marketing, social media marketing, site rating, site visibility.*

Постановка проблеми. Для успішної діяльності проектів електронного бізнесу важливим є їхні позиції та видимість в мережі Інтернет. Під час ранжування сайтів пошукові сервери оцінюють такі соціальні сигнали [10]: посилання на сайт із соціальних мереж; трафік із соціальних мереж; уподобання; репости; вступ людей у соціальні спільноти, які посилаються на сайт; активність у групах (регулярні публікації, регулярне додавання нових учасників спільнот, регулярні переходи відвідувачів за посиланнями на сайт). Тому для просування товарів та послуг сучасні маркетологи все частіше використовують інструменти соціального медіа маркетингу – SMM (Social media marketing), так як він сприяє створенню ефективного каналу продажів; підвищенню репутації бренда та лояльності цільової аудиторії; збільшенню якісного трафіку на корпоративний сайт підприємства [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальний медіа маркетинг передбачає доско-

нале знання цільової аудиторії, її потреб та переживань, вміння спілкуватися, підтримку з аудиторією дружніх стосунків тощо. Площадками ведення соціального маркетингу є соціальні мережі, блоги, форуми, месенджери тощо. Складністю SMM є те, що соціальні канали постійно змінюють правила гри, а саме: алгоритми видачі постів у стрічці; вплив ваги уподобань та репостів; систему статистики; політику штрафних санкцій і бонусів. Окрім того, уряди країн можуть блокувати роботу певних каналів інтернет-комунікації. Особисті уподобання користувачів щодо соціальних каналів також змінюються. На підставі даних ресурсу gs.statcounter.com (джерело: gs.statcounter.com/social-media-stats/all/ukraine/#monthly-201001-201712) можна відстежити зміну рейтингів найбільш популярних соціальних мереж в Україні (див. рис. 1).

Окрім того, в останні роки появилася тенденція до збільшення популярності месенджерів [2; 4], які можуть обійти за популярністю соціальні мережі. За даними ресурсу similarweb.com найпопулярнішими месенджерами є WhatsApp, Messenger, Viber, Line, WeChat, Telegram, KakaoTalk, imo, Zalo, BBM, ChatOn. В Україні найпопулярнішим месенджером на сьогодні є Viber [2]. Проведемо порівняння відвідуваності за грудень 2017 року деяких соціальних мереж та месенджерів (трафік з Інтернету в цілому, за даними ресурсу similarweb.com):

- соціальні мережі: facebook.com – $31{,}34 \cdot 10^9$ відвідувачів; youtube.com – $26{,}37 \cdot 10^9$ відвідувачів; twiter.com – $4{,}347 \cdot 10^9$ відвідувачів; reddit.com – $3{,}641 \cdot 10^9$ відвідувачів; pinterest.com – $939{,}5 \cdot 10^6$ відвідувачів;
- месенджери: instagram.com – $2{,}744 \cdot 10^9$ відвідувачів; whatsapp.com – $1{,}394 \cdot 10^9$ відвідувачів; messenger.com – $225{,}3 \cdot 10^6$ відвідувачів; telegram.org – $109{,}2 \cdot 10^6$ відвідувачів; viber.com – $36{,}44 \cdot 10^6$ відвідувачів.

На думку експертів, SMM є необхідною умовою успішного функціонування сайту. На сьогодні соціальні сигнали (репости, коментарі, лайки), поряд з пошуковою оптимізацією, є одним з найвідоміших способів просування сайтів [1; 6; 7; 8]. Дослідження SearchMetrics за 2016 рік виявило, що існує вплив соціальних сигналів на ранжування сайтів пошуковими серверами: «Кореляція між соціальними сигналами та позицією в рейтингу надзвичайно висока … Сайти, що займають перші позиції в пошуковій видачі Google, отримують набагато більше соціальних сигналів, ніж всі інші сторінки … » [5].

З огляду на те, що алгоритми роботи пошукових серверів динамічно змінюються та їх не оприлюднюють, для фахівців, які реалізують проекти електронного бізнесу, важливим є дослідження в цій галузі. Проте на сьогодні не достатньо вивчено вплив соціальних сигналів на спосіб відображення сайтів в ТОПі пошукової видачі.

Мета статті. Головною метою статті є дослідити вплив соціальних сигналів на видимість сайту в мережі Інтернет.

Виклад основного матеріалу. З метою дослідження обрано провідні інтернет магазини України та США. В десятку кращих інтернет-магазинів України входять Розетка, Алло, Цитрус, Фокстрот, Эльдорадо, MOYO, Make Up, Lamoda, LeBoutique та Mobillak (джерело: www.trendline.in.ua/top-10-luchshikh-internet-magazinov-ukrain/). Рейтинговими інтернет-магазинами США є 6pm, Amazon, Apple, DHGate, eBay, Macy's, Rockauto, Walmart та Zappos (джерело: contour-express.com/mahazynu/top).

Інструментарієм дослідження в роботі обрано сервіси аналізу конкурентів serpstat.com, similarweb.com та pr-cy.ru. Засобами ресурсу serpstat.com була проаналізована видимість сайтів – показник, який визначає кіль-

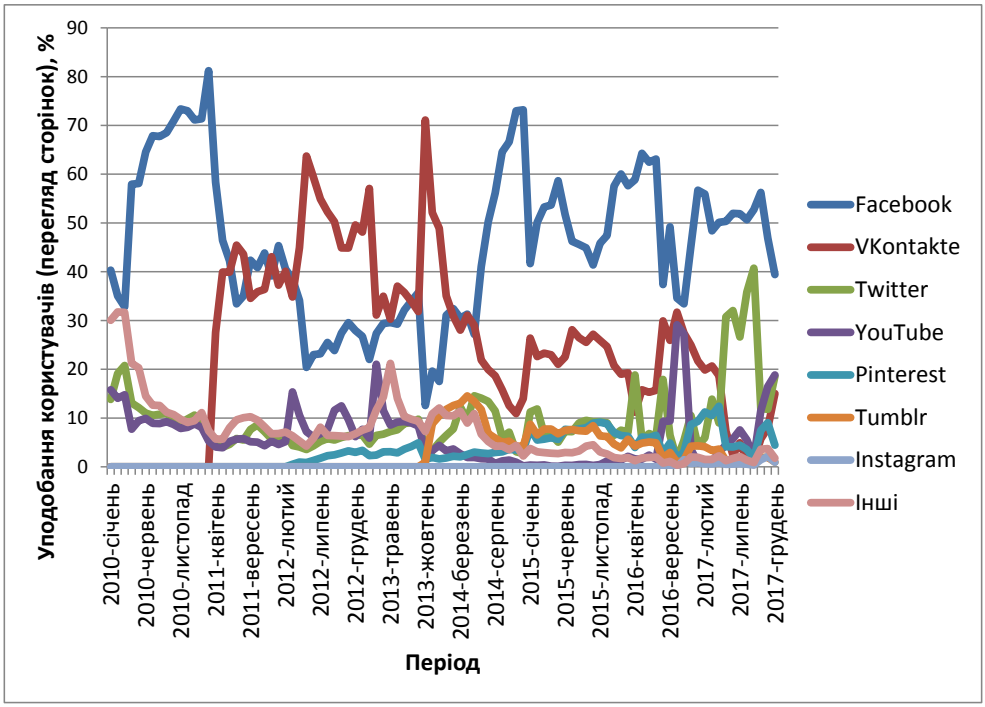


Рис. 1. Використання соціальних мереж в Україні з січня 2010 року по грудень 2017 року

Таблиця 1. Вплив соціальної активності інтернет-магазинів України на видимість їхніх сайтів (пошуковий сервер google.com.ua)

Сайт інтернет-магазину	Соціальна активність за грудень 2017 року, пунктів	Видимість сайту станом на 11.01.2018 2018
rozetka.com.ua	68305	4767
allo.ua	654	1068
www.citrus.ua	827	489
www.foxtrot.com.ua	3095	779
eldorado.ua	102982	204
www.moyo.ua	4275	194
makeup.com.ua	23314	358
www.lamoda.ua	3465	276
leboutique.com	6124	264
www.mobilluck.com.ua	4904	216
Коефіцієнт кореляції	0,39	

Таблиця 2. Вплив соціальної активності інтернет-магазинів США на видимість їхніх сайтів (пошуковий сервер google.com)

Сайт інтернет-магазину	Соціальна активність за грудень 2017 року, пунктів	Видимість сайту станом на 11.01.2018 2018
ebay.com	442472	2067
amazon.com	2446395	9904
www.walmart.com	676746	2755
www.6pm.com	10702	174
www.apple.com	826184	4277
www.dhgate.com	26137	54
www.macys.com	641145	799
www.rockauto.com	74040	8
www.zappos.com	19614	470
Коефіцієнт кореляції	0,97	

кість показів сайту за вибраними ключовими фразами, виходячи з зайнятих позицій сайту в пошуковій видачі [9]. Так як основний трафік українських інтернет-магазинів надходив з України, досліджувалася видимість їхніх сайтів пошуковим сервером google.com.ua. Для американських інтернет-магазинів з аналогічних причин досліджувалася видимість їхніх сайтів пошуковим сервером google.com. Ресурс similarweb.com дав змогу проаналізувати структуру трафіку сайтів. Соціальну активність сайту було досліджено засобами сервісу pr-cy.ru.

Проведене дослідження виявило, що для інтернет-магазинів України відсутній кореляційний зв'язок між соціальною активністю та видимістю їхніх сайтів (див. табл. 1), а для інтернет-магазинів США такий зв'язок є тісним (див. табл. 2).

Для виявлення причин такого явища було проаналізовано структуру трафіку з соціальних мереж на сайти інтернет-магазинів України та США. Така структура трафіку є наслідком маркетингових рішень інтернет-магазинів в плані популяризації їх в соціальних мережах. В роботі досліджено співвідношення структури трафіку з соціальних мереж на сайт з популярністю таких соціальних мереж в межах країни. З цією метою введено показник «релевантність трафіку», який запропоновано розраховувати за алгоритмом:

$$RT_j = \sum_{i=1}^{n} \frac{\left|CHT_{ij} - UK_i\right|}{UK_i}, \qquad (1)$$

де RT_j – релевантність трафіку з соціальних мереж уподобанням користувачів для j-го сайту; CHT_{ij} – частка трафіку у відсотках за період з i-ої соціальної мережі на j-ий сайт; UK_i – уподобання користувачів (перегляд сторінок за період) у відсотках i-ої соціальної мережі. Зазначимо, що оптимальне значення показника «релевантність трафіку» прямує до нуля.

На підставі даних ресурсу gs.statcounter.com виявлено уподобання користувачів (кількість переглянутих сторінок) соціальних мереж за грудень 2017 року:

- користувачами України: Facebook – 39,42%; Youtube – 18,83%; VKontakte – 15,03%; Instagram – 0,95%; інші соціальні мережі – 25,77%;
- користувачами США: Facebook – 75,82%; Youtube – 18,83%; Pinterest – 15,88%; Twitter – 4,25%; Reddit – 0,67%; інші соціальні мережі – 2,33%.

Розрахована структура та релевантність трафіку подана у табл. 3–4.

Як видно з даних табл. 3–4 маркетингова діяльність інтернет-магазинів України щодо просування сайтів в соціальних мережах в більшій мірі відповідає уподобанням користувачів, ніж маркетингова діяльність інтернет-магазинів США. Тому можна зробити висновок, що маркетингова діяльність інтернет-магазинів України не є причиною відсутності кореляційного зв'язку між соціальною активністю та видимістю їхніх сайтів в мережі Інтернет.

Проте, аналіз загальної структури трафіку на сайти інтернет-магазинів (див. табл. 5) виявив, що інтернет-магазини України мають втричі більше трафіку з платних джерел (платний пошук і медійна реклама) та вдвічі менше прямого трафіку, ніж інтернет-магазини США. Це можна пояснити тим, що інтернет-маркетинг в Україні ще не набув такого розвитку, як у США.

Таблиця 3. Структуру трафіку з соціальних мереж на сайти інтернет-магазинів України

Сайт інтернет-магазину	Частка трафіку з соціального каналу від загального трафіку з соціальних мереж, %					Релевантність трафіку
	Youtube	Facebook	VKontakte	Instagram	Інші	
rozetka.com.ua	45,58	40,62	10,71	0,58	2,51	0,61
allo.ua	56,41	31,94	8,16	0,51	2,98	0,80
www.citrus.ua	53,71	37,13	7,41	0,47	1,28	0,77
www.foxtrot.com.ua	44,44	34,14	14,86	0,56	6,00	0,54
eldorado.ua	43,62	44,28	9,75	0,02	2,33	0,74
www.moyo.ua	47,86	36,35	7,00	0,02	8,77	0,76
makeup.com.ua	27,96	60,62	7,42	1,10	2,90	0,51
www.lamoda.ua	11,88	73,56	7,29	1,02	6,25	0,51
leboutique.com	24,81	61,66	6,65	1,33	5,55	0,52
www.mobilluck.com.ua	50,90	21,81	19,30	0,02	7,97	0,82
В середньому						0,66

Таблиця 4. Структуру трафіку з соціальних мереж на сайти інтернет-магазинів США

Сайт інтернет-магазину	Частка трафіку з соціального каналу від загального трафіку з соціальних мереж, %						Релевантність трафіку
	Youtube	Facebook	Reddit	Pinterest	Twitter	Інші	
ebay.com	40,55	35,71	9,94	4,52	3,39	5,89	9,07
amazon.com	52,47	24,91	11,87	1,32	5,41	4,02	11,38
www.walmart.com	22,39	47,92	18,36	3,58	3,82	3,93	8,11
www.6pm.com	23,14	42,66	7,49	3,76	0,02	22,93	7,04
www.apple.com	42,70	22,88	8,20	0,02	11,50	14,70	9,94
www.dhgate.com	49,20	26,12	14,37	3,64	0,02	6,65	11,76
www.macys.com	21,27	45,80	18,59	6,91	1,91	5,52	8,15
www.rockauto.com	33,23	49,50	8,81	0,02	1,44	7,00	7,80
www.zappos.com	13,96	48,84	20,01	11,56	2,92	2,71	7,04
В середньому							8,92

Таблиця 5. Загальна структуру трафіку на сайти інтернет-магазинів

Сайт інтернет-магазину	Вид трафіку						
	прямий	email	з зовнішніх посилань	з соціальних мереж	з органічного пошуку	з платного пошуку	з медійної реклами
Інтернет-магазини України							
rozetka.com.ua	21,45	1,76	16,31	4,58	27,78	13,42	14,69
allo.ua	16,39	2,44	22,20	6,33	37,30	11,89	3,45
www.citrus.ua	22,96	1,22	23,23	7,27	28,02	11,80	5,50
www.foxtrot.com.ua	17,62	1,81	16,24	2,21	41,68	18,55	1,89
eldorado.ua	16,75	4,57	16,47	2,28	40,83	16,88	2,24
www.moyo.ua	18,69	1,22	18,43	3,42	38,18	15,48	4,59
makeup.com.ua	24,93	2,88	18,60	6,69	41,48	3,33	2,09
www.lamoda.ua	34,30	2,47	13,92	6,81	14,96	15,92	11,62
leboutique.com	27,66	18,15	27,49	3,51	18,95	2,65	1,60
www.mobilluck.com.ua	14,59	0,52	11,58	0,73	47,89	24,59	0,09
В середньому	21,53	3,70	18,45	4,38	33,71	13,45	4,78
Інтернет-магазини США							
ebay.com	49,66	4,49	17,83	3,34	22,70	1,85	0,13
amazon.com	43,72	4,14	22,44	4,88	21,28	2,98	0,57
www.walmart.com	42,07	3,42	10,40	1,77	31,14	10,35	0,84
www.6pm.com	45,01	6,16	15,27	2,35	24,81	3,84	2,56
www.apple.com	28,23	2,21	17,30	4,92	45,66	1,45	0,24
www.dhgate.com	26,18	2,19	13,33	4,30	42,31	7,89	3,79
www.macys.com	36,08	7,95	13,25	1,66	25,00	10,47	5,59
www.rockauto.com	53,47	2,69	6,71	0,62	33,86	2,63	0,02
www.zappos.com	38,25	3,00	9,38	2,53	39,33	6,19	1,33
В середньому	40,30	4,03	13,99	2,93	31,79	5,29	1,67

Висновки. Проведене у роботі дослідження виявило, що на видимість сайтів в пошукових серверах Google у різних країнах вагоміший вплив мають різні параметри. Тому можна припустити, що пошукові сервери Google у різних країнах працюють за різними алгоритмами. Окрім того, маркетологи різних країн

в своїй діяльності застосовують різні стратегії інтернет-маркетингу. Українські маркетологи, у порівнянні з американськими, для залучення цільової аудиторії значно активніше використовують контекстну рекламу, зважаючи на такі її переваги, як висока швидкість запуску рекламних проектів, відносна простота цього процесу та наявність статистики. Проте вартість контекстної реклами на теренах України невпинно зростає. Тому українські маркетологи повинні оволодівати сучасними методами ведення інтернет-маркетингу та враховувати світові маркетингові тренди, щоб обирати ефективні маркетингові стратегії.

1. SEO + социальные сигналы = ТОП? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cossa.ru/155/117533/

2. The Most Popular Messaging App in Every Country [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.similarweb.com/blog/worldwide-messaging-apps

3. Андрушкевич З. М. Інтернет-маркетинг у соціальних мережах / З. М. Андрушкевич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – Т. 1, № 2. – С. 163–166.

4. Базиленко А. Вже за два роки месенджери можуть обійти соцмережі за популярністю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://watcher.com.ua/2017/02/22/vzhe-za-dva-roky-mesendzhery-mozhut-obiyty-sotsmerezhi-za-populyarnistyu/

5. Дод Р. Социальные медиа и их роль в SEO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://getsocial.ru/blog/smm-seo

6. Романишин С. Б. Особливості маркетингової діяльності в соціальних мережах / С. Б. Романишин, І. Р. Греськів // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення. – 2015. – № 819. – С. 183–188.

7. Социальные сигналы – важный инструмент в копилке оптимізатора [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://getsocial.ru/blog/articles-getsocial/sotsialnie-signali---vagniy-instrument-v-kopilke-optimizatora

8. Старицький Т. М. Використання соціального медіа маркетингу як ефективного засобу просування продукції / Т. М. Старицький // Інноваційна економіка. – 2015. – № 4 (59). – С. 221–226.

9. Что такое "видимость" и чем она полезна? [Електронний ресурс].– Режим доступу: https://serpstat.com/ru/blog/chto-takoe-vidimost-v-serpstat-i-kak-ona-schitaetsya/

10. Шульга П. Влияние социальных сетей на позиции сайта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://seo-akademiya.com/baza-znanij/soczialnyie-signalyi/vliyanie-soczialnyix-setej-na-poziczii-sajta/

E-mail: homepc272681@ukr.net

УДК 336.078.3

Ванькович Д.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Іваськевич Х.І.
аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ЛОГІКИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

У статті концептуалізовано логіку дослідження сутності фінансового контролю, з'ясовано, що соціально-економічні перетворення, які відбуваються в Україні останніми роками, позначилися на трансформації його змісту, функцій, методів і механізмів здійснення. Виявлено нові тенденції в розвитку фінансового контролю в Україні і доведено, що визначення «фінансового контролю» які приводяться вітчизняними авторами не дають чіткого уявлення про систему базових принципів, методів та інструментів, які є необхідними й достатніми для реалізації не лише прагматичного, але й пізнавального та освітнього видів діяльності над об'єктом реального світу в межах перспективи (однієї з можливих альтернатив майбутньої парадигми). Обґрунтовано необхідність систематизації концептуальних підходів до організації пізнавальної, освітньої та прагматичної діяльності як науковців, так і практиків.

Ключові слова: *явище, сутність, методологія, концепція, фінансовий контроль, логіка дослідження.*

КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ЛОГИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Ванькович Д.В., Иваськевич К.И.

В статье концептуализовано логику исследования сущности финансового контроля, установлено, что социально-экономические преобразования, происходящие в Украине в последние годы, сказались на трансформации его содержания, функций, методов и механизмов осуществления. Обнаружены новые тенденции в развитии финансового контроля в Украине и доказано, что определение «финансового контроля», которые приводятся отечественными авторами не дают четкого представления о системе базовых принципов, методов и инструментов, необходимых и достаточных для реализации не только прагматического, но и познавательного и образовательного видов деятельности над объектом реального мира в пределах перспективы (одной из возможных альтернатив будущего парадигмы). Обоснована необходимость систематизации концептуальных подходов к организации познавательной, образовательной и прагматической деятельности как ученых, так и практиков.

Ключевые слова: *явление, сущность, методология, концепция, финансовый контроль, логика исследования.*

CONCEPTUALIZATION OF THE LOGIC SURVEY OF FINANCIAL CONTROLS

Vankovych D., Ivaskevych K.

The article conceptualises the logic of the research of the essence of financial control. It has been determined that the socioeconomic transformations that have taken place in Ukraine in recent years have affected the transformation of its content, functions, methods and mechanisms of implementation. New trends in the development of financial control in Ukraine are revealed. It is proved that the definitions of «financial control» given by the domestic authors do not give a clear idea of the system of basic principles, methods and tools that are necessary and sufficient for realization of not only pragmatic, but also cognitive and educational activities on the real world object in the limits of the prospect (one of the possible alternatives to the future paradigm). The necessity of systematization of conceptual approaches to organization of cognitive, educational and pragmatic activity of both scientists and practitioners is substantiated.

Keywords: *phenomenon, essence, methodology, concept, financial control, logic of research.*

Постановка проблеми. Формування та реалізація бюджетно-податкової політики неможливі без дієвого та ефективного фінансового контролю. Стратегією розвитку системи управління державними фінансами, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.08.2013 № 774-р, передбачено реформування державного внутрішнього та незалежного зовнішнього фінансового контролю. Метою їх удосконалення визначено, відповідно: забезпечення якісного ефективного управління ресурсами держави з дотриманням принципів економічності, ефективності, результативності та прозорості; підвищення ефективності зовнішнього контролю та аудиту публічних фінансів шляхом імплементації стандартів Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI) і кращих міжнародних методик, в тому числі аудиту доходів державного бюджету.

Враховуючи це суттєво зріс інтерес наукової спільноти до проблем методологічного забезпечення фінан-

сового контролю та реорганізації діяльності його суб'єктів в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці фінансового контролю, пошуку шляхів підвищення його ефективності в Україні присвячені наукові праці: Ангеліної І., Волик Н., Гнєзділової О., Дікань Л., Дребот С., Івашової Л., Кожушко О., Крівцової Т., Магурчак Т., Матвійчук А., Мироненко А., Піхоцького В., Суркової Ю., Шевчука О. [1; 10; 6; 4; 7; 8]. Високо оцінюючи внесок цих дослідників у висвітлення теоретико-методологічних засад і практичних аспектів фінансового контролю, маємо, однак, зазначити, що не всі теоретичні і практичні проблеми підвищення його дієвості, результативності та ефективності вирішені. Зокрема основною перешкодою запровадження нової системи фінансового контролю в Україні, як свідчить практика, є «неповне розуміння керівниками бюджетних установ суті її складових», що спричинене передусім відсутністю в науковій літературі єдності щодо логіки пізнання, вивчення та практичної організації фінансового контролю.

Постановка завдання. Метою статті є концептуалізація логіки дослідження сутності фінансового контролю, адже соціально-економічні перетворення, які відбуваються в Україні останніми роками, позначилися на трансформації його змісту, функцій, методів і механізмів здійснення, що потребує систематизації концептуальних підходів до організації пізнавальної, освітньої та прагматичної діяльності як науковців, так і практиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Явище контролю багатогранне. Саме тому в науковій літературі існує чимало різноманітних уявлень щодо його призначення, цілей, завдань та механізму здійснення.

У сучасних умовах найсерйознішим претендентом на роль універсальної методології продовжує залишатися діалектика, що позбавлена матеріалістичного й ідеалістичного детермінізму, в якій Буття і Свідомість взаємодіють та утворюють цілісну динамічну систему з синергетичними ефектами і зворотними зв'язками. У системі категорій діалектики особливе місце займають «сутність» і «явище». Сутність проявляє себе в явищах, а явище є проявом сутності, що потребує поступового переходу від вивчення явища до пізнання сутності. Враховуючи цю послідовність їх взаємозв'язок може бути представлений за допомогою моделі розгляду об'єктів реального світу в аспектах явища та сутності.

В аспекті явища «Перспектива», «Парадигма», «Теорія» та «Методологія» визначають межі, в яких досліджується об'єкт реального світу. В цих межах – «Методи», «Правила», «Протиріччя», які в свою чергу визначають релевантні «Моделі» й «Класифікації». У свою чергу зв'язки і відношення між елементами об'єкта реального світу визначають закони та закономірності, а останні – поняття, визначення, положення та концепції.

Оскільки поняття та визначення є кульмінацією пізнавального процесу спробуємо на основі аналізу існуючих дефініцій фінансового контролю розкрити логіку наукових досліджень, що домінує в Україні.

Так український вчений О. Шевчук розглядає фінансовий контроль як регламентовану чинним законодавством і установчими документами діяльність державних, регіональних, галузевих органів, громадськості, саморегулівних організацій, суб'єктів господарювання з перевірки правильності фінансового планування, обґрунтованості, повноти і своєчасності надходжень грошових коштів, а також законності й ефективності їх використання [8, с. 20]. Основними характеристиками визначення є: регламентована діяльність, перевірка, критерії – правильність, обґрунтованість, повнота, своєчасність, законність, ефективність.

В. Піхоцький [7, с. 19] стверджує, що фінансовий контроль – це система активних дій, що здійснюються органами державної влади, місцевого самоврядування та громадянами України, щодо стеження за функціонуванням будь-якого об'єкта управління у частині утворення, розподілу й використання ним фінансових ресурсів із метою оцінки економічної ефективності господарської діяльності, виявлення і блокування у ній відхилень, що перешкоджають законному й ефективному використанню майна і коштів, розширеному відтворенню виробництва, задоволенню державних, колективних та приватних інтересів і потреб, а також удосконалення управління економікою. Основні характеристики визначення: система активних дій, перелік суб'єктів, стеження за функціонуванням, звертається увага на мету діяльності.

Л. Івашова, О. Гнєзділова, Н. Волик [10, с. 15] вважають, що «фінансовий контроль – система заходів, спрямованих на перевірку законності й доцільності комплексу дій у сфері створення, розподілу і споживання фінансових ресурсів усіма учасниками контрольного процесу з метою забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку країни, регіонів та окремих підприємств». Основні характеристики визначення: система заходів, перевірка, критерії – законність та доцільність, у сфері, вказується на мету.

Л. Катан, Ю. Масюк, Р. Безус [9, с. 548] визначають фінансовий контроль як один із видів фінансової діяльності держави з перевірки суб'єктів господарю-

Таблиця 1. Класифікація термінів, пов'язаних з формами організації наукового знання, в аспектах явища та сутності [5, с. 15]

Класифікаційна ознака			Основні терміни
Позиція розгляду	Контекст розгляду	Ключові терміни контексту	
Явище	Зовнішній	Зовнішнє; Проявлення; Винаходження; Форми існування	Перспектива; парадигма; методологія; теорія; метод; правило; протиріччя; модель; класифікація
Сутність	Внутрішній	Внутрішній; Основа; Зміст; Суть; Смисл; Єдність властивостей та відношень	Термін; поняття; визначення; аксіома; теорема; гіпотеза; концепція; закон; закономірність; зв'язки та відношення між елементами об'єкту реального світу

вання всіх форм власності шляхом застосування встановлених чинним законодавством методів контрольної діяльності для виявлення недоліків у фінансовій звітності підприємств, установ, організацій в процесі створення, розподілу, використання грошових фондів. Основні характеристики визначення: вид фінансової діяльності, держава суб'єкт, перевірки, використання методів контрольної діяльності, мета – виявлення недоліків у фінансовій звітності.

І. Ткачук [3, с. 420] трактує фінансовий контроль як сукупність дій, форм і методів його організації при перевірці фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Основні характеристики визначення: сукупність дій, форм і методів організації, перевірка.

А. Хмельков в навчальному посібнику «Державний фінансовий контроль» [2, с. 10] розглядає фінансовий контроль двояко. З однієї сторони це функція управління фінансами, з іншої – діяльність органів фінансового контролю. Основні характеристики визначення: функція управління, діяльність.

Т. Магурчак [4, с. 73] вважає, що фінансовий контроль – це процес перевірки фінансово-господарської діяльності об'єкта контролю, яка дає можливість дослідити його фактичний фінансовий стан і оцінити його відповідність певним установленим показникам і нормам. Основні характеристики визначення: процес, перевірка фінансово-господарської діяльності, оцінка відповідності встановленим показникам і нормам.

Автори монографії «Реформування фінансового контролю в Україні: проблемні питання та напрями їх вирішення» [6, с. 118] визначають фінансовий контроль як систему відносин з приводу систематичного спостереження та перевірки процесу створення, розподілу та використання фондів фінансових ресурсів на всіх рівнях, яка діє з метою встановлення відхилень від заданих параметрів у вартісному виразі. Основні характеристики визначення: система відносин, спостереження та перевірка, мета – встановлення відхилень від заданих параметрів у вартісному виразі.

Отже, найбільшого поширення в економічній літературі отримала позиція щодо розгляду фінансового контролю як форми реалізації контрольної функції фінансів. Систематизація існуючих в економічній літературі поглядів на фінансовий контроль дає змогу зробити висновок, що загалом наявним його визначенням бракує комплексності, конкретизації форм, інструментів і методів його здійснення. Усі визначення зосереджені на методах, правилах та протиріччях. Це швидше гіпотези, а не поняття чи визначення фінансового контролю. Акцентується увага на видимому: діяльність; зміст діяльності – перевірка, стеження, виявлення; зазначається мета. Тобто основна проблема в тому, що науковці як правило спочатку подають визначення, а потім вивчають явище.

Крім того варто зауважити, що теоретичні дослідження в сфері фінансового контролю не можна вважати фундаментальними без розгляду економічної змістовності даного поняття. Загальновідомо, що економічна змістовність будь-якого поняття досліджується через його класифікацію.

Висновки з проведеного дослідження. Отже визначення «фінансового контролю» приводяться вітчизняними авторами з певних світоглядних позицій та, переважною більшістю, не є операційними. Вони не дають чіткого уявлення про систему базових принципів, методів та інструментів, які є необхідними й достатніми для реалізації не лише прагматичного, але й пізнавального та освітнього видів діяльності над об'єктом реального світу в межах перспективи (однієї з можливих альтернатив майбутньої парадигми).

Нині в Україні простежуються нові тенденції в розвитку фінансового контролю: 1) звужується сфера державного фінансового контролю з одночасним розширенням недержавного; 2) відбувається зрушення від наступного до попереднього фінансового контролю; 3) поступово трансформується об'єкт фінансового контролю. На зміну правилам, нормативам, процедурам і розміру видатків приходять планові цілі, результати, ефективність.

Все це вимагає розробки сучасної концепції фінансового контролю з метою досягнення бажаної ефективності наукових досліджень та якості їх результатів, що є перспективним напрямом подальших досліджень.

1. Ангеліна І.А. Система органів державного фінансового контролю і нагляду України: проблеми формування / Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 11-12. – С. 95-98.

2. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. / А.В. Хмельков. – Х.: ХНУ імені В.Н. Карахіна, 2013. – 548 с.

3. Державні фінанси: підручник / І.Г. Ткачук. – Івано-Франківськ: Прикарпат. Нац. ун-т ім. В. Стефаника, 2015. – 510 с.

4. Магурчак Т.П. Фінансовий контроль як функція системи управління / Т.П. Магурчак // Молодий вчений. – 2014. – № 11. – С. 70-75.

5. Рач В. Побудова термінологічної системи форм організації наукового знання / В. Рач, О. Россошанська, О. Медведєва // Науковий СВІТ. – 2010. – № 4. – С. 13-16.

6. Реформування фінансового контролю в Україні: проблемні питання та напрями їх вирішення: монографія / Л.В. Дікань, О.В. Кожушко, Т.О. Крівцова та ін.; за заг. ред. канд. екон. наук, проф. Дікань Л.В. – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 220 с.

7. Система державного фінансового контролю в Україні: концептуальні засади теорії та практики: монографія / В.Ф. Піхоцький. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 336 с.

8. Система державного фінансового контролю: формування та розвиток в Україні: монографія / О.А. Шевчук. – Ірпінь: Університет ДФС України, 2016. – 378 с.

9. Фінанси і кредит: питання і відповіді : навч. посіб. / Л.І. Катан, Ю.В. Масюк, Р.М. Безус та ін.; за заг. ред. Л.І. Катан, Ю.В. Масюк. – Д.: Монолит, 2015. – 632 с.

10. Фінансовий контроль і аудит: реалії та перспективи розвитку: монографія / Л.М. Івашова, О.М. Гнєзділова, Н.Г. Волик. – Запоріжжя: Вид-во КПУ, 2012. – 260 с.

E-mail: kristina-ivaskevich@meta.ua

УДК 336.717.06

Варцаба В.І.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів і банківської справи,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ТОВАРНО-ЦІНОВА ПОЛІТИКА ЯК НАЙВАЖЛИВІШИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ БАНКУ

(за матеріалами ПАТ КБ «Приватбанк»)

У статті здійснено огляд маркетингової політики ПАТ КБ «Приватбанк» з акцентом на цінову політику за основними банківськими продуктами, продемонстровано, що зменшення Приватбанком витрат на маркетинг та рекламу не вплинуло на його впізнаваність та відзначено, що ПАТ КБ «Приватбанк» є найсучаснішим та найінноваційнішим серед усіх українських банків. Виявлено, що найуживанішим є зелений колір в символіці банківських установ України. Проведено компаративний аналіз товарно-цінової політики системоутворюючих банків України за основними банківськими операціями та в розрізі двох груп клієнтів: приватні особи та бізнес. Порівняльний аналіз надав змогу визначити ставлення банків до різних категорій споживачів банківських продуктів та послуг. Проведене дослідження дозволило визначити основні конкурентні переваги ПАТ КБ «Приватбанк» та проблемні аспекти в яких банку бажано відкоригувати свою товарно-цінову політику.

Ключові слова: *банківська діяльність, банк, банківські послуги, маркетинг, цінова політика, ПАТ КБ «Приватбанк».*

ТОВАРНО-ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ВАЖНЕЙШИЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ БАНКА

(по материалам ПАО КБ «Приватбанк»)

Варцаба В.И.

В статье сделан обзор маркетинговой политики ПАО КБ «Приватбанк» с акцентом на ценовую политику за основными банковскими продуктами, продемонстрировано, что уменьшение Приватбанком расходов на маркетинг и рекламу не повлияло на его узнаваемость. Отмечено, что ПАО КБ «Приватбанк» является самым современным и инновационным среди всех украинских банков. Выявлено, что наиболее употребляемым является зеленый цвет в символике банковских учреждений Украины. Проведен компаративный анализ товарно-ценовой политики системообразующих банков Украины по основным банковским операциям и в разрезе двух групп клиентов: частные лица и бизнес. Сравнительный анализ дал возможность определить отношение банков к различным категориям потребителей банковских продуктов и услуг. Проведенное исследование позволило определить основные конкурентные преимущества ПАО КБ «Приватбанк» и проблемные аспекты, за которыми банку желательно откорректировать свою товарно-ценовую политику.

Ключевые слова: *банковская деятельность, банк, банковские услуги, маркетинг, ценовая политика, ПАО КБ «Приватбанк».*

COMMODITY-PRICE POLICY AS AN IMPORTANT BANKING MARKETING TOOL

(on the materials of PJSC CB "Privatbank")

Vartsaba V.

The overview of the marketing policy of PJSC CB "PrivatBank" with a focus on pricing in key banking products has been provided in the article. It has been demonstrated that the decrease in PrivatBank's marketing and advertising costs did not affect its recognition. In the article has been noted that PJSC CB "Privatbank" is the most modern and innovative among all Ukrainian banks. It has been revealed that the most used in the symbolism of Ukrainian banking institutions is the green color. In the article The comparative analysis of leading Ukrainian banks commodity-pricing policy has been conducted not only for major banking operations, but also for two clients groups: private individuals and business. A comparative analysis has made it possible to determine the banks attitude to different consumers categories. The study allowed to identify the main competitive advantages and problematic aspects of PJSC CB "PrivatBank" in which it is desirable to adjust the bank's commodity-price policy.

Keywords: *bank activity, bank, banking services, marketing, pricing policy, PJSC CB "PrivatBank".*

Постановка проблеми. Сучасні складні умови функціонування фінансово-кредитної сфери економіки України ставлять на порядок денний питання внесення кардинальних змін до функціонування вітчизняної банківської системи, яка відіграє ключову роль у забезпеченні руху грошових потоків та економічного розвитку держави. Головним, в таких умовах, є отримати від банків адекватну реакцію на ситуацію, що склалась та нагальні потреби споживачів банківських послуг: суб'єктів господарювання та населення. Досвід країн з розвиненою ринковою системою підтверджує, що головним фактором постійного удосконалення банківської системи загалом

та діяльності конкретного комерційного банку зокрема є застосування принципів маркетингу у банківській справі з урахуванням ринкової ситуації.

Одним із головних завдань банківського маркетингу в умовах економічної кризи, що характеризується недовірою населення та підприємств до банківських установ, з одної сторони, та низьким рівнем доходу значної частини населення, з іншої, є формування такого продуктового ряду, який зацікавить клієнтів у кризовий період. Враховуючи теперішній низький рівень доходу значної частки населення України та зниження прибутковості підприємств, особливу увагу банки повинні звернути на зміни в ціновій політиці щодо банківських продуктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії і практики банківського маркетингу висвітлені в працях закордонних та вітчизняних вчених, зокрема: П. Друкера, Ф. Котлера, І. Брітченка, І. Гончарової, С. Гурьянової, Д. Денисової, Е. Уткіна та інших.

В цілому, вченими створено значну теоретичну базу для аналізу ефективності банківського маркетингу. Разом з тим, поточний стан справ, який склався з товарно-ціновою політикою комерційних банків України вимагає бути дослідженим більш ретельно з урахуванням змін ринкової ситуації, внутрішнього та зовнішнього середовища, кризових явищ в економічно-політичному аспекті держави та глобалізаційних і євро інтеграційних устремлінь України.

Мета статті. Компаративний аналіз товарно-цінової політики провідних банків України з метою виявлення проблемних аспектів та напрямів коригування методів і прийомів маркетингової політики вітчизняними банками.

Виклад основного матеріалу. За час світової фінансової кризи скоротились не тільки обсяги банківських операцій, а й значно знизилась маркетингова діяльність банківських установ. Після старту буремних подій на території України банки стали більш зважено підходити до витрат які пов'язані з маркетинговою політикою банку. До такого висновку можна прийти аналізуючи динаміку витрат на маркетинг та рекламу за матеріалами ПАТ КБ «Приватбанк» (рис. 1). Різниця між 2016 р. та 2014р. вражаюча, і це при тому, що представлена порівняльна характеристика подана в національній грошовій

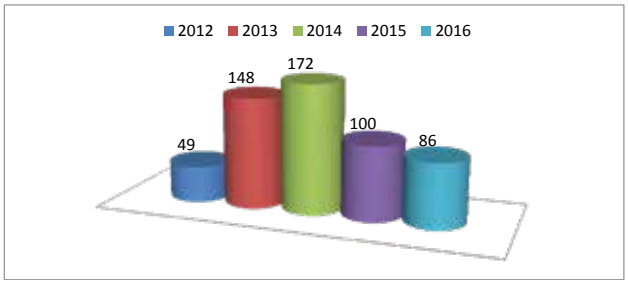


Рис. 1. Витрати на маркетинг та рекламу ПАТ КБ «Приватбанк», млн. грн. [3]

одиниці. Використавши нескладні математичні розрахунки, перевівши гривні в долари, можна пересвідчитись в тому, що ця відмінність ще більша.

Найвищою витратність на маркетинг та рекламу в ПАТ КБ «Приватбанк» протягом досліджуваного періоду була в 2014 році. Вже в 2015 році відбулось значне скорочення витратних статей на маркетинг та рекламу, яке склало 42%, що, в першу чергу, спричинене економічною та політичною ситуацією яка склалася в країні. Зважаючи на невизначеність фінансово-економічного стану в країні, і загалом у світі, та кризу вітчизняної банківської системи, банківські установи з обережністю підходять до планування бюджетів на рекламну діяльність.

Витрати на маркетинг та рекламу в досліджуваному банку в 2016 році становили 86 млн. грн., що складає близько 0,9% від усіх адміністративних та інших операційних витрат (див. табл. 1).

Однак, незважаючи на порівняно невисокий рекламний бюджет Приватбанк залишається найпопулярнішим і найвпізнаванішим банківським брендом України, що пояснюється успішною маркетинговою діяльністю банку в сукупності товарної, цінової та збутової політики на протязі усього періоду своєї діяльності, а також системності та інноваційності в просуванні фінансових послуг та банківських продуктів на цільові ринки та високого рівня комунікаційної політики банку.

Бренд – найважливіший маркетинговий інструмент, що визначає ставлення споживачів, а отже, і обсяг про-

Таблиця 1. Адміністративні та інші операційні витрати ПАТ КБ «Приватбанк» за 2016 рік [3]

Витрати	млн. грн	% від загального обсягу
Витрати, пов'язані з персоналом	3477	35,10
Відрахування до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб	1468	14,82
Витрати на страхування	675	6,81
Резерви під зобов'язання у Криму	599	6,05
Поштові витрати та витрати на послуги зв'язку	536	5,41
Оренда	486	4,91
Амортизація приміщень, удосконалень орендованого майна, обладнання та нематеріальних активів	483	4,88
Утримання приміщень, удосконалень орендованого майна та обладнання	457	4,61
Витрати на комунальні послуги та господарські потреби	405	4,09
Податки, крім податку на прибуток	323	3,26
Професійні послуги	281	2,84
Охорона	140	1,41
Транспортні витрати	115	1,16
Реклама та маркетинг	86	0,87
Резерв під податки до сплати, крім податку на прибуток	-	-
Інше	375	3,79
Всього адміністративних та інших операційних витрат	9906	100

дажів, і рівень прибутку та інші фінансові показники. Мало хто замислюється, чому Приватбанк – зелений, а Альфа-Банк – червоний. Але банкіри в ці кольори вкладають глибокий сенс. Кольорова гама банківського сектору є не дуже різноманітною і майже повністю складається з трьох кольорів: зеленого, червоного та синього. При цьому, значно переважають всі відтінки зеленого, його використовує навіть Національний банк України. Серед провідних фінансових установ зелений колір використовують: Приватбанк, Ощадбанк, УкрСиббанк, банк «Фінанси та Кредит», ОТП Банк та інші (рис. 2).

Однак, найважливішим маркетинговим інструментом банку є його товарно-цінова політика, метою якої є створення широкого асортименту, який здатний задовольнити увесь контингент клієнтів, запропонувавши їм найбільш вигідну цінову пропозицію.

Приватбанк надає банківські та інші фінансові послуги, а також здійснює іншу діяльність, визначену чинним законодавством України. В Приватбанку відбувається поділ асортименту продуктового портфелю на дві головні групи: приватні особи та бізнес. У свою чергу, група «Бізнес» розподілена ще на дві підгрупи: універсальні рішення (для всіх категорій клієнтів) та середній і великий бізнес. Така диференціація дозволяє банку займати високі позиції у всіх цільових сегментах ринку та не втрачати уже сформований сегмент споживачів приватбанківської продукції.

Про вдалий вибір асортименту продукції свідчить той факт, що приватбанківськими послугами користуються мільйони людей. Попри трансформації які відбулись з Приватбанком в останні часи, оцінки його популярності та інноваційності не зменшуються. Якість та повнота обслуговування, яка надається даним банком, може вважатись своєрідним національним рекордом банківського обслуговування. Саме ці характеристики закріпились як сильні сторони банку. Окрім цього, ПАТ КБ «Приватбанк» на даному етапі є недосяжним для конкурентів через його сучасність та інноваційність.

Цей факт підтверджується кількістю підписників Приватбанку у соціальних медіа. Лідером за їх кількістю, у 2017 році залишається, як і раніше, Приватбанк із загальним числом шанувальників майже 100 000 осіб у трьох соціальних мережах: Facebook, ВКонтакте і Twitter.

Сервіс мікроблогінгу українські банки використовують переважно як додаткову гарячу лінію або як додаткову рекламу. Але, Приватбанк і в цьому питанні пішов значно вперед і започаткував ведення корпоративного блогу, а саме: на сторінці «Бухгалтерія Онлайн» в FB, можна дізнатися новини програми, обмінятися думками, отримати консультацію з питань роботи програми, а також з бухгалтерського та податкового обліку.

ПАТ КБ «Приватбанк» неодноразово визнавався одним з найбільш інноваційних банків в Україні. У числі його останніх новинок:

1. Можливість оплати товарів і послуг за допомогою QR-кодів. За допомогою QR-коду можна увійти в Приват24 або підтвердити платіж. Це зручніше і швидше, ніж одноразові СМС-паролі. По-друге, в банкоматах можна зняти гроші, зчитавши код з екрана банкомату за допомогою смартфона. По-третє, за допомогою QR-коду можна набагато швидше розплачуватися в інтернет-магазинах: замість того, щоб вводити номер картки, термін дії, CVV та інші дані, знову ж досить використати QR-код. Зараз у Приватбанку намагаються активно впроваджувати QR- коди для здійснення платежів в ряді бізнесів, що належать власникам банку. Ця технологія зручна не тільки як засіб оплати. Якщо ви є клієнтом Приватбанку і користуєтеся, наприклад, Приват24, просканувавши QR-код, у вас автоматично підтягнеться вся необхідна інформація для придбання послуги – зокрема, паспортні дані. Це скорочує процедуру введення даних мінімум в 10 разів. Одного кліка досить, щоб всі дані підтягнулися з бази даних банку.

2. Не так давно Приватбанк анонсував розробку програми для Google Glass, за допомогою якого можна буде здійснювати цілий ряд операцій, використовуючи лише окуляри.

Інноваційність Приватбанку підтверджує й той факт, що декілька років назад банк отримав престижну нагороду «Самий інноваційний банк в світі» за впровадження «електронної копілки» (по банківським карткам клієнт отримує здачу не дрібними монетами, а електронними грошима шляхом поповнення мобільних телефонів, переказом на картку або на благодійність).

Однак, слід зазначити, що незважаючи на активне впровадження інновацій та переведення частини операцій в Інтернет, Приватбанк не відмовляється і від розширення традиційних маркетингових механізмів, а саме залучення клієнтів через проведення ефективної цінової політики.

Цінова політика є однією з найважливіших сторін маркетингової діяльності будь-якого банку. Насамперед, керівництво банку вибирає одну основну і (або) декілька альтернативних стратегій ціноутворення в залежності від рейтингу самого банку, розміру контрольованого їм ринку і конкретної ситуації, економіко-політичної кон'юнктури. При плануванні комплексу послуг, як нових, так і наявних, банк визначає й аналізує структуру витрат і, отже, їх ціну [4].

Для компаративного аналізу цінової політики, а отже і здійснення маркетингової діяльності в ПАТ КБ «Приватбанк», було обрано банки які є близькими за розмірами активів та системоутворюючими за визначенням Національного банку України (АТ «Ощадбанк» та АТ «Укрексімбанк»). Вихідними даними для аналізу та порівняння є інформація отримана з офіційних сайтів відповідних банків.

Рис. 2. Банки які використовують зелений як корпоративний колір*

* Вибірка автора

Як вже зазначалось, поділ асортименту послуг у Приватбанку здійснюється за двома головними групами: приватні особи та бізнес. Отже, проведемо компаративний аналіз не лише за основними банківськими операціями, а й в розрізі цих двох груп. Порівняємо цінову політику Приватбанку та обраних банків-конкурентів щодо депозитних послуг (подібних за умовами) для фізичних осіб (див. табл. 2).

Порівняльний аналіз цінової політики досліджуваних банків за депозитними продуктами фізичних осіб у розрізі валют показав незначну перевагу АТ «Ощадбанк», враховуючи процентні ставки та мінімальний розмір внеску на депозитні рахунки клієнтів. Однак, Приватбанк, додатково надає послугу, що має назву «Бонус Плюс», яка дає змогу за депозитною карткою додатково зараховувати 1% на рахунок «Бонус Плюс»[1].

Звертає на себе і той факт, що величина мінімально допустимих внесків на депозитні рахунки як в національній так і в іноземній валютах є незначною в ПАТ КБ «Приватбанк» та АТ «Ощадбанк» в порівнянні з АТ «Укрексімбанк», що сприяє розширенню клієнтської та ресурсної бази за рахунок клієнтів з низькими доходами.

Порівняльний аналіз цінової політики ПАТ КБ «Приватбанк» та інших державних банків стосовно кредитів (подібних за умовами), що надаються фізичним особам наведено в табл. 3. Результати аналізу засвідчують, що цінова політика Приватбанку щодо кредитування фізичних осіб поступається політиці, яку проводять АТ «Ощадбанк» та АТ «Укрексімбанк».

Однак, слід зазначити, що Приватбанк і в цьому випадку дарує клієнтам бонус в подарунок, до прикладу, при отриманні кредиту на авто – здійснює оформлення документів самостійно та своїм коштом, а також дарує систему GPS-моніторингу.

Окрім того, Приватбанк один з перших, хто почав співпрацювати з Державною іпотечною установою, що дозволило значно знизити процентну ставку за іпотечними кредитами. Пільгові умови діють під час купівлі в кредит нерухомості вартістю понад 1000000 грн., яка представлена на сайті www.planetestate.com.ua.

Огляд асортименту продукції ПАТ КБ «Приватбанк» для бізнесу свідчить про широкий асортимент пропонованих послуг (майже 40), які банк надає своїм клієнтам. Для компаративного аналізу зупинимось лише на 7 з них, а саме: депозитні вклади; кредитування; зарплатні проекти; розрахунково-касове обслуговування; торговий еквайрінг; документарні операції.

Проаналізувавши умови використання тимчасово вільних коштів бізнесу та їх розміщення на депозитних рахунках, можна дійти висновку, що:

- всі досліджувані банки пропонують юридичним особам та фізичним особам-підприємцям ефективне використання тимчасово вільних коштів – їх розміщення на депозитних рахунках із різним строком дії;
- проценти сплачуються в АТ «Ощадбанк» за вибором клієнта: щомісячно, щоквартально, разом із поверненням депозиту або приєднуються до депозиту. В АТ «Укрексімбанк» здійснюється щомісячна сплата відсотків, а в ПАТ КБ «Приватбанк» – залежно від виду депозитного вкладу;
- лише Приватбанк пропонує різні види депозитних вкладів, а саме: депозити для юридичних осіб (строковий депозит та поточний депозит); депозити для підприємців (стандарт та Приват-вклад);
- цікавою є ситуація щодо надання інформації про ціни та умови даного виду банківського продукту. Лише Приватбанк надає повну, розгорнуту та доступну для всіх інформацію про процентні ставки та умови

Таблиця 2. Аналіз цінової політики ПАТ КБ «Приватбанк» за депозитними продуктами фізичних осіб в порівнянні з іншими державними банками на 01.10.2017р. [1; 2; 3]

Показник	ПАТ КБ «ПриватБанк»			АТ «Ощадбанк»			АТ «Укрексімбанк»		
	₴	$	€	₴	$	€	₴	$	€
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Назва депозиту	Стандарт			Мій депозит			Класичний		
Розмір відсотка для вкладу за рік, %	10-12	1-3	1-1,6	13-14	2,5-3,25	1,25-2,25	10,6-12,8	0,5-3,3	0,09-2,8
Мінімальна сума вкладу	1000	100	100	1000	100	100	10000	500	500

Таблиця 3. Аналіз цінової політики ПАТ КБ «Приватбанк» за кредитами фізичних осіб в порівнянні з іншими державними банками на 01.10.2017 р. [1, 2, 3]

Показник	ПАТ КБ «Приватбанк»	АТ «Ощадбанк»	АТ «Укрексімбанк»
Кредит на авто			
Мінімальний розмір відсотка по кредиту в гривні за рік, %	18	13,99	17,5
Мінімальна авансовий внесок, грн.	0	10	15
Комісія	0	2,99% від суми (одноразово)	1,8% від суми (одноразово)
Кредит на житло			
Мінімальний розмір відсотка по кредиту в гривні за рік, %[3]	17,9	20,49	17,5
Мінімальна авансовий внесок, %	25	30	30
Комісія	0	1,5% від суми (одноразово)	1,2% від суми (одноразово)

[1] «Бонус Плюс» – це загальнонаціональна програма лояльності для торгових точок, що приймають до оплати пластикові картки. Оплачуючи картками ПриватБанку, повертається частина вартості покупки як грошові бонуси на спеціальний рахунок «Бонус Плюс» картки. Накопичені бонуси можна витратити в будь-якому магазині, що бере участь у програмі.

Таблиця 4. Аналіз відсоткових ставок щодо кредитів юридичним особам та фізичним особам-підприємцям провідних банків України на 01.10.2017р., %. [1; 2; 3]

Показник		ПАТ КБ «ПриватБанк»	АТ «Ощадбанк»	АТ «Укрексімбанк»
1		2	3	4
Овердрафт	1-3 днів	19	17,5	від 18
	4-7 днів	19,5		
	8-15 днів	20	19,5	
	16-30 днів	20,5	21,5	
	більше 30 днів	52	23,5	
Поповнення обігових коштів		-	19	17,5
Кредит під заставу депозиту		2	16	17,5
Кредит на транспортні засоби		10	19	17,5

Таблиця 5. Порівняння цін на послуги з обслуговування юридичних осіб АТ «Укрексімбанк» та ПАТ КБ «Приватбанк» станом на 01.10.2017 р. [2; 3]

Показник	ПАТ КБ «Приватбанк»	АТ «Укрексімбанк»
Авалювання векселів, комісія, %	1-5	1
Ставка за стандартними кредитами, %	18	17,5
Платіж по інкасо, грн.	0,1	0,08
Відкриття акредитиву,%	0,2	0,15

депозитних вкладів для юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. Водночас, вкладники АТ «Ощадбанк» та АТ «Укрексімбанк» мають вирішувати дане питання в індивідуальному порядку.

Як правило, кредитування бізнесу банками здійснюється за допомогою разових кредитів та кредитної лінії. Найпоширенішими банківськими кредитами малому та середньому бізнесу є: овердрафт; поповнення обігових коштів; придбання нових транспортних засобів та/або сільгосптехніки; кредит на будь-які цілі під заставу депозиту.

Порівняння цінової політики досліджуваних банків щодо кредитів (подібних за умовами), що надаються юридичним особам та фізичним особам-підприємцям наведено в табл. 4.

Як бачимо, цінова політика ПАТ КБ «Приватбанк» щодо кредитів юридичним особам та фізичних особам-підприємцям не поступається політиці, яку проводять АТ «Ощадбанк» та АТ «Укрексімбанк».

Додатково проаналізуємо цінову політику з обслуговування юридичних осіб ПАТ КБ «Приватбанк» у порівнянні з державним банком АТ «Укрексімбанк» у зв'язку зі схожістю певної лінійки пропонованих послуг (див.табл. 5). Дослідження показує, що цінова політика аналізованих послуг є спорідненою. На жаль, певний сегмент послуг, що дуже різняться за характеристиками залишається поза увагою, оскільки не піддається порівняльному аналізу.

Таким чином, Приватбанк проводить диференційовану маркетингову діяльність, якщо розглядати даний аспект з точки зору здійснення цінової політики стосовно різних категорій клієнтів. Результати аналізу засвідчують, що Приватбанк незначною мірою програє у ціновому позиціонуванні своїх послуг для юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців в порівнянні з іншими державними банками, проте цінова політика, яку проводить банк по відношенню до фізичних осіб є більш лояльною щодо клієнтів і в результаті є найбільш конкурентоздатною у даному сегменті серед інших досліджуваних банків. Що ж стосується ситуації щодо надання інформації про ціни на банківські послуги та продукти, то вона є більш виграшною для Приватбанку, оскільки фізичні та юридичні особи – клієнти Приватбанку, мають змогу чітко визначити не тільки ціну, а й вартість тої чи іншої банківської послуги чи продукту, в той час як в інших банках клієнти мають вирішувати дане питання в індивідуальному порядку.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити висновки, що стратегія позиціонування банківських продуктів та послуг вибрана Приватбанком є вірною. Банк постійно адаптує свій продуктовий ряд до сучасних вимог ринку, займає високі позиції в усіх цільових сегментах ринку, забезпечує конкурентні переваги не лише за рахунок унікальних інноваційних продуктів і послуг, але і за рахунок бонусних програм та формування онлайн-співтовариства через соціальні мережі. Збільшення ж клієнтської бази та забезпечення приросту прибутку ПАТ КБ «Приватбанк» може досягти шляхом зміни цінової політики, її гнучкості та диференціації, враховуючи сучасні потреби та можливості юридичних осіб та населення, намагаючись потрапити в ціновий діапазон, який встановлюють банки-конкуренти, а особливо системоутворюючі банки. Банк має формувати таку цінову політику, яка б узгоджувала цілі та інтереси клієнтів та банку у складній фінансово-економічній ситуації. А відтак, подальші наукові дослідження повинні бути спрямовані на розробку методики задоволення різних категорій клієнтів, враховуючи їх потреби та фінансові можливості.

1. *АТ «Ощадбанк»: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oschadnybank.com*
2. *АТ «Укрексімбанк»: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eximb.com/ukr/personal/*
3. *ПАТ КБ «Приватбанк»: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://privatbank.ua/*
4. *Финансовый маркетинг: теория и практика:. / Коллектив авторов под общ. ред. С.В. Карповой. – М.: Изд-во Юрайт, 2013. – 424 с.*

E-mail: valeria.ogorodnik@gmail.com

УДК 658:005.334](043.5)

Гончар М.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»

ІНДИКАТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РЕЗУЛЬТУЮЧІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті наведено комплекс ключових показників ефективності формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах, які систематизовано у розрізі ключових параметрів зазначених систем: ідентифікування та оцінювання ризиків, небезпек та загроз настання критичних небажаних відхилень в межах систем стрес-менеджменту; реагування на критичні небажані відхилення; організаційно-технічне забезпечення формування і функціонування систем стрес-менеджменту; формалізування управлінських процесів в межах систем стрес-менеджменту; поширення вмінь, знань та навичок в межах систем стрес-менеджменту. Розглянуто проблеми установлення критеріальних значень для зазначених показників. Наведено концептуальні засади впливу систем стрес-менеджменту на результуючі показники діяльності суб'єктів господарювання. Представлено ключові негативні наслідки економічного характеру, спричинені критичними, небажаними відхилення.

Ключові слова: *відхилення, ефективність, індикатор, ключові показники ефективності, стрес-менеджмент, управління.*

ИНДИКАТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМ СТРЕСС-МЕНЕДЖМЕНТА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РЕЗУЛЬТИРУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гончар М.Ф.

В статье приведен комплекс ключевых показателей эффективности формирования и использования систем стресс-менеджмента на предприятиях, что систематизированы в разрезе ключевых параметров указанных систем: идентификация и оценка рисков, опасностей и угроз наступления критических нежелательных отклонений в пределах систем стресс-менеджмента; реагирование на критические нежелательные отклонения; организационно-техническое обеспечение формирования и функционирования систем стресс-менеджмента; формализация управленческих процессов в рамках систем стресс-менеджмента; распространение умений, знаний и навыков в рамках систем стресс-менеджмента. Рассмотрены проблемы установления критериальных значений для указанных показателей. Приведены концептуальные основы влияния систем стресс-менеджмента на результирующие показатели деятельности субъектов хозяйствования. Представлены ключевые негативные последствия экономического характера, вызванные критическими, нежелательными отклонения.

Ключевые слова: *отклонение, эффективность, индикатор, ключевые показатели эффективности, стресс-менеджмент, управление.*

INDICATORS OF THE EFFICIENCY OF FORMATION AND USE OF STRESS MANAGEMENT SYSTEMS AND THEIR INFLUENCE ON RESULTING PERFORMANCE INDICATORS OF THE ENTERPRISE

Honchar M.

The article presents a complex of key performance indicators of formation and use of stress management systems at enterprises, which are systematized in view of key parameters of the mentioned systems: identification and assessment of risks, dangers, and threats of occurrence of critical unwanted deviations within stress management systems; response to critical unwanted deviations; organizational and technical support for the formation and functioning of stress management systems, formalization of managerial processes within the limits of stress management systems; dissemination of skills, knowledge, and abilities within stress management systems. Issues of determination of criteria values for these indicators are considered. Conceptual foundations of the influence of stress management systems on resulting performance indicators of economic entities are outlined. Key negative consequences of economic nature caused by critical unwanted deviations are presented.

Keywords: *deviation, efficiency, indicator, key performance indicators, stress management, management.*

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування підприємств характеризуються динамічністю як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. З урахуванням цього, будь-які зміни можуть зумовити виникнення негативних впливів, відхилень, чинників, що перешкоджають існуванню та розвитку суб'єкта госпо-

дарювання. Такі критичні небажані відхилення можуть деструктивно впливати на різні сфери діяльності підприємства, а у підсумку – погіршувати його економічні показники діяльності. Водночас, проблема полягає в тому, що чимало керівників не надають важливого значення економічній складовій цих систем, а багато з них вважають, що ці поняття абсолютно не пов'язані. Часто як власники, так і менеджери інституційного рівня управління не бачать необхідності як в ідентифікуванні ефективності формування і використання систем стрес-менеджменту, так і в установленні їхнього безпосереднього впливу на економічну ефективність суб'єкта господарювання. Тим самим економічна складова зазначених систем у реаліях вітчизняного бізнесу ігнорується.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом слід зауважити, що проблема дослідження впливу різних систем на економічні показники діяльності підприємств не є новою. Так, як приклад, у роботі О. Бунової та О. Буслаєвої [1, с. 158-164] здійснюється економічне оцінювання впровадження інформаційних систем. Математичне моделювання показників розвитку регіону в концептуальній моделі оцінювання впливу зовнішнього середовища на регіональну соціально-економічну систему відображено у роботі А.В. Аверченкова, О.Е. Аверченкової та Д.І. Гончарова [2, с. 219-295]. Вплив інноваційних систем на економічні підсистеми ретельно розглянуто у роботі Д.В. Кузнєцова [3, с. 111-114]. Н.О. Тараханова [4, с. 98-103] досліджує у своїй праці вплив глобалізації світового господарства на економічний розвиток як країни загалом, так і суб'єкта господарювання зокрема. Суперечливості процесів фінансіалізації та їх вплив на економічне зростання підприємств вивчають у своїй праці І.О. Лютий та П.А. Мороз [5, с. 29-39]. Вплив системи оподаткування підприємства на його економічну безпеку висвітлено у роботі О.В. Тимошенко [6, с. 234-240]. В.В. Петрушевська [7, с. 82-93] акцентує свою увагу на впливі фінансової політики на економічну активність суб'єктів господарювання. У будь-якому випадку актуальність оцінювання впливу систем стрес-менеджменту на економічну підсистему суб'єкта господарювання обумовлюється необхідністю врахування економічної складової у межах таких систем, з одного боку, та динамічністю усіх цих систем – з іншого. Проблема актуалізується ще й тому, що відносна новизна об'єкта дослідження (стрес-менеджмент на підприємстві) призводить до існування зазначеної прогалини як у сфері оцінювання ефективності формування і використання систем стрес-менеджменту, так і в сфері ідентифікування їхнього впливу на результуючі показники діяльності підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою статті є удосконалення комплексу ключових показників ефективності формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах, а також наведення концептуальних засад впливу цих систем на результуючі показники діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Вивчення теорії і практики дає змогу зробити висновок про те, що небажані відхилення, які є істотними, екстремальними та чинять вагомий негативний вплив на функціонування підприємства, найчастіше призводять до порушення стійкості його економічної системи. Як слушно зауважує М.С. Мазов [8, с. 11], симптоми криз є показниками найбільш чутливих сторін у функціонуванні системи, відтак, компаніям слід своєчасно та адекватно реагувати на такі симптоми. Як свідчать результати виконаних досліджень, у будь-якому випадку особистісні, групові чи корпоративні стреси більшою чи меншою мірою можуть зумовлюють негативні наслідки саме економічного характеру, зокрема:

– зменшення обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
– погіршення динаміки та структури продажів;
– зменшення частки ринку;
– втрата ключових бізнес-партнерів;
– погіршення іміджу компанії на ринку;
– зростання поточної чи довгострокової заборгованості;
– погіршення фінансових індикаторів діяльності;
– отримання збитку від здійснення виробничо-господарської діяльності;
– ускладнення процесів фінансування операційної діяльності;
– підвищення рівня плинності керівників інституційного та управлінського рівнів менеджменту;
– посилення незадоволення клієнтів;
– зниження рівня продуктивності праці тощо.

Слід зауважити, що в реаліях вітчизняного бізнесу зв'язок систем стрес-менеджменту на підприємствах з економічними показниками їхньої діяльності є недостатньо науково обґрунтованим. Водночас, не викликає сумніву можливість зумовленості критичних небажаних відхилень зниженню ліквідності, погіршенню інвестиційної активності, втраті ключових контрагентів, зниженню величини доходу від реалізації продукції, підвищенню рівня ризику зменшення масштабів виробничо-господарської діяльності, втраті ринкової частки, погіршенню іміджу у бізнес-середовищі тощо. В аналізованому контексті цікавими є результати досліджень А.Д. Бобришева [9, с. 127-134], який акцентує увагу на тому, що аналізування певної економічної системи з позиції підсистем дає змогу в межах останніх виокремити ключові проблемні сфери, дослідження яких сприяє розробленню рекомендацій з покращення й удосконалення системи загалом. Так, до прикладу, автор зауважує, що економічні кризи (з якими пов'язані й критичні небажані відхилення) впливають на споживача, підсистему маркетингу (якщо вона орієнтована на обмежену кількість великих замовників та ігнорує попит з боку споживачів, що надають перевагу придбанню невеликих партій товару; якщо вона спрямована на можливості власного виробництва, ігноруючи вимоги ринку; якщо вона посідає другорядне місце в структурі підприємства та організаційно відокремлена від підсистеми збуту продукції; якщо вона не враховує довгострокової стратегії, яка забезпечує можливість маневру в умовах кризи); підсистему НДДКР (якщо вона організаційно не підпорядкована найвищому керівництву компанії; якщо вона фінансується шляхом загальновиробничих витрат без утворення спеціальних фондів розвитку; якщо використання її результатів не призводить до адекватних змін в організаційній структурі управління; якщо вона має допоміжний характер щодо основного виробнбицтва та спрямована більшою мірою на підтримку процесів зміни конструкцій та технології,

Таблиця 1. Комплекс ключових показників ефективності формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах

Назви показників	Розрахунок показників
1	2
Ідентифікування та оцінювання ризиків, небезпек та загроз настання критичних небажаних відхилень в межах систем стрес-менеджменту	
Рівень неточності інформації щодо можливості настання критичних небажаних відхилень ($Р_{нт}$), од.	Показник розраховується в одиницях на основі відгуків працівників
Рівень відповідності систем стрес-менеджменту встановленим цілям ($Р_ц$), частк. од.	Показник розраховується експертним методом на основі бальної оцінки
Рівень усунення критичних небажаних відхилень до моменту їхнього настання ($Р_у$), частк. од.	$Р_у = \frac{Ц_у}{Ц}$, де $Ц_у$ – кількість критичних небажаних відхилень, усунених до моменту їхнього настання, од.; $Ц$ – загальна кількість критичних небажаних відхилень за визначений часовий інтервал, од.
Реагування на критичні небажані відхилення в межах систем стрес-менеджменту	
Загальний час «простою» внаслідок виникнення критичних небажаних відхилень ($Ч_п$), год.	Показник вимірюється тривалістю часу в годинах, протягом якого внаслідок настання критичних небажаних відхилень не здійснювався нормальних перебіг виробничо-господарської діяльності
Рівень відхилення від запланованого часу усунення критичного небажаного відхилення ($Р_в$), частк. од.	$Р_в = \frac{Ч_з}{Ч_п}$, де $Ч_з$ – фактичний час, затрачений на усунення критичного небажаного відхилення, хв.; $Ч_п$ – час, запланований на усунення критичного небажаного відхилення, хв.
Рівень якості комунікацій в межах систем стрес-менеджменту ($Р_я$), частк. од.	Показник розраховується експертним методом на основі бальної оцінки
Рівень відхилення від запланованого кошторису усунення критичного небажаного відхилення ($Р_б$), частк. од.	$Р_б = \frac{Б_з}{Б_п}$, де $Б_з$ – фактичний кошторис, закладений на усунення критичного небажаного відхилення, грн.; $Б_п$ – кошторис, запланований на усунення критичного небажаного відхилення, грн.
Середній час усунення критичних небажаних відхилень ($Ч_у$), год.	Показник вимірюється тривалістю часу в годинах від моменту настання критичного небажаного відхилення до його усунення
Індекс рівномірності розподілу функціонального навантаження між працівниками в межах систем стрес-менеджменту ($І_р$), частк. од.	Показник розраховується експертним методом на основі бальної оцінки
Організаційно-технічне забезпечення формування і функціонування систем стрес-менеджменту	
Рівень ефективності управлінського інструментарію стрес-менеджменту ($Р_{еф}$), частк. од.	$Р_{еф} = \frac{І_{еф}}{І}$, де $І_{еф}$ – кількість управлінських інструментів стрес-менеджменту, які можна вважати ефективними внаслідок застосування на підприємстві, од.; $І$ – загальна кількість управлінських інструментів стрес-менеджменту, що застосовуються на підприємстві, од.
Рівень сформованості інформаційної бази стрес-менеджменту ($Р_{сф}$), частк. од.	$Р_{сф} = \frac{Н_{сф}}{Н}$, де $Н_{сф}$ – кількість завдань в межах систем стрес-менеджменту, які розв'язувалися з урахуванням достатнього інформаційного забезпечення, од.; $Н$ – загальна кількість завдань, які розв'язувалась в межах систем стрес-менеджменту, од.
Формалізування управлінських процесів в межах систем стрес-менеджменту	
Рівень формалізування управлінських процесів в межах систем стрес-менеджменту ($Р_ф$), частк. од.	$Р_ф = \frac{Т_ф}{Т}$, де $Т_ф$ – кількість формалізованих на високому рівні управлінських процесів в межах систем стрес-менеджменту, од.; $Т$ – загальна кількість управлінських процесів в межах систем стрес-менеджменту, од.
Рівень дотримання технології стрес-менеджменту ($Р_{дтсм}$), частк. од.	$Р_{дтсм} = \frac{П_{зтсм}}{П}$, де $П_{зтсм}$ – кількість реалізованих заходів в межах систем стрес-менеджменту, що передбачені відповідними технологіями, од.; $П$ – загальна кількість реалізованих заходів в межах систем стрес-менеджменту, од.

Закінчення таблиці 1

Поширення вмінь, знань та навичок в межах систем стрес-менеджменту	
Рівень виконання плану навчання та розвитку в межах систем стрес-менеджменту ($Р_{пнр}$), частк. од.	$$Р_{пнр} = \frac{З_{пнр}}{З},$$ де $З_{пнр}$ – кількість фактично проведених на звітний період заходів з навчання та розвитку в межах систем стрес-менеджменту, од.; $З$ – кількість запланованих на звітний період заходів з навчання та розвитку в межах систем стрес-менеджменту, од.
Частка працівників, що пройшли навчання технологіям стрес-менеджменту за результатами оцінювання необхідності цього ($Ч_н$), частк. од.	$$Ч_н = \frac{П_п}{П_н},$$ де $П_п$ – кількість працівників, що пройшли навчання технологіям стрес-менеджменту за результатами оцінювання необхідності цього, ос.; $П_н$ – кількість працівників, щодо яких установлена необхідність проходження навчання технологіям стрес-менеджменту (наприклад, шляхом анкетування, ассессмент-центр тощо), од.
Рівень ефективності навчання технологіям стрес-менеджменту ($Р_я$), частк. од.	$$Р_я = \frac{П_я}{П_з},$$ де $П_я$ – кількість працівників, які протягом визначеного періоду пройшли навчання технологіям стрес-менеджменту та в анкеті оцінили якого як ефективне, ос.; $П_з$ – загальна кількість працівників, які протягом визначеного періоду пройшли навчання технологіям стрес-менеджменту, ос.

Примітка: запропоновано автором

зумовлених змінами поточних умов виробництва), підсистему реалізації продукції (якщо вибудовуються непрозорі механізми взаємовідносин з дилерами; якщо надається особливо важливе значення аутсорсингу збутових та логістичних функцій); підсистему ресурсного забезпечення (якщо має місце недостатній обсяг фінансово-кредитних ресурсів; якщо наявний значний фізичний чи моральний знос основних виробничих фондів, що ускладнює виробництво конкурентоспроможної продукції; якщо наявний дефіцит виробничих потужностей компанії тощо); підсистему інформаційного забезпечення діяльності; підсистему управління; підсистему кадрового забезпечення та ін.

Вивчення теорії і практики, а також результати виконаних досліджень дають змогу зробити висновок про доцільність формування комплексу показників ефективності формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах (табл. 1). З практичних міркувань доцільним є групування зазначених показників у розрізі ключових параметрів систем стрес-менеджменту, а саме: ідентифікування та оцінювання ризиків, небезпек та загроз настання критичних небажаних відхилень в межах систем стрес-менеджменту; реагування на критичні небажані відхилення в межах систем стрес-менеджменту; організаційно-технічне забезпечення формування і функціонування систем стрес-менеджменту; формалізування управлінських процесів в межах систем стрес-менеджменту; поширення вмінь, знань та навичок в межах систем стрес-менеджменту.

Розглядаючи наведені у табл. 1 показники ефективності формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах, слід зауважити, що їхнє практичне використання пов'язане із необхідністю установлення для них критеріїв. Очевидно, що такі критерії повинні визначитись кожним окремим підприємством. У будь-якому випадку чітке формулювання індикаторів та ідентифікування відповідних критеріїв є ключовою передумовою об'єктивності діагностування систем стрес-менеджменту в компаніях. Причому, суб'єкт господарювання має самостійно установлювати, які із зазначених індикаторів для нього повинні бути пріоритетними в конкретному просторово-часовому інтервалі.

Висновки. Запропоновані показники ефективності формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах є певним чином взаємопов'язаними та взаємозумовленими. Кожен з них характеризується різним рівнем об'єктивності та вимагає залучення різного інформаційно-аналітичного забезпечення. Складність формулювання більш об'єктивних індикаторів пояснюється складністю чіткого ідентифікування меж систем стрес-менеджменту, а також їхньою різноманітністю й різноспрямованістю (критичні небажані відхилення можуть виникати у різних напрямах діяльності підприємства).

Контролювання й оптимізування наведених показників ефективності формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах зумовлює необхідність їхнього ретельного моніторингу. Прикладна цінність зазначених показників полягає в тому, що вони, з одного боку, характеризують ефективність систем стрес-менеджменту загалом, а з іншого, – ефективність застосування його інструментарію.

1. Бунова Е.В. Оценка эффективности внедрения информационных систем / Е.В. Бунова, О.С. Буслаева // Вестник АГТУ. Серия: Управление, вычислительная техника и информатика. – 2012. – № 1. – С. 158-164.

2. Аверченков А.В. Математическое моделирование показателей развития региона в концептуальной модели оценки влияния внешней среды на региональную социально-экономическую систему / А.В. Аверченков, Е.Э. Аверченкова, Д.И. Гончаров // Вестник ВГУИТ. – 2017. – № 79. – С. 290-295.

3. Кузнецов Д.В. Опит формирования инновационных систем в экономически развитых странах мира / Д.В. Кузнецов // Транспортной бизнес в России. – 2010. – № 11. – С. 111-114.

4. Тараханова Н.О. Глобалізації світового господарства та її вплив на економічний розвиток України / Н.О. Тараханова // Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури. Серія «Проблеми соціогуманітарних наук». – 2013. – № 2013-2. – С. 98-103.

5. Лютий І.О. Суперечливості процесів фінансіалізації та їх вплив на економічне зростання в Україні / І.О. Лютий, П.А. Мороз // Економіка України. – 2014. – № 4. – С. 29-39.

6. Тимошенко О.В. Вплив системи оподаткування підприємства на економічну безпеку держави / О.В. Тимошенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9. – С. 234-240.

7. Петрушевська В.В. Фінансова політика держави та її вплив на економічну активність суб'єктів господарювання / В.В. Петрушевська // Економічний простір. – 2014. – № 85. – С. 82-93.

8. Мазов М.С. Влияние кризиса на маркетинговую активность и управление компании / М.С. Мазов // Век качества. – 2012. – № 617. – С. 11-17.

9. Бобрышев А.Д. Выявление проблемных полей в организации деятельности компаний под влиянием кризиса / А.Д. Бобрышев // Проблемы прогнозирования. – 2012. – № 4. – С. 127-136.

E-mail: mykhailo.f.honchar@lpnu.ua

УДК 331.101.262

Ходаківський Є.І.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії, інтелектуальної власності
та публічного управління,
Житомирський національний агроекологічний університет

Іванюк О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії, інтелектуальної власності
та публічного управління,
Житомирський національний агроекологічний університет

Плотнікова М.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності,
Житомирський національний агроекологічний університет

ПАРАДИГМА ГЕШТАЛЬТІВ УПРАВЛІНСЬКИХ СИСТЕМ

Розглянуто етапи та тенденції розвитку національної економіки у світлі системного підходу та акцентована увага на розумінні цілісності суспільно-екологічних, економіко-демографічних, техніко-технологічних та системно-синергетичних процесів суспільного буття. Висвітлені парадигмальні підходи мають теоретико-методологічний та прикладний характер у всіх сферах діяльності людини. Висвітлено досвід впровадження біомімікрії в суспільно-етичних та еколого-економічних процесах, а явища та процеси розглядаються з врахуванням еволюційного процесу та умовах розуміння цілісності, системності та різноманітності складових біоекосистеми. Запропоновано управлінську функцію здійснювати на основі гештальтного (образного) підходу, що в свідомості формує стійкі форми, здатні забезпечувати довгостроковий характер змін та їх стійкість до зовнішніх впливів. Розкрито механізми управління розвитком сільських територій через впровадження практики публічного управління та реалізації ідеї «Родова садиба».

Ключові слова: *парадигма, гештальт, системний підхід, гештальт-психологія, стійкість, цілісність.*

ПАРАДИГМА ГЕШТАЛЬТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СИСТЕМ

Ходаковский Е.И., Иванюк О.В., Плотникова М.Ф.

Рассмотрены этапы и тенденции развития национальной экономики в свете системного похода и акцентировано внимание на понимании целостности общественно-экологических, экономико-демографических, технико-технологических и системно-синергетических процессов общественного бытия. Освещенные парадигмальные подходы имеют теоретико-методологический и прикладной характер во всех сферах деятельности

человека. Отражен опыт внедрения биомимикрии в общественно-этических и эколого-экономических процесах, а явления и процессы рассматриваются с учетом эволюционного процесса и в условиях понимания целостности, системности и разнообразия составляющих биоэкосистемы. Предложено управленческую функцию осуществлять на основе гештальтного (образного) подхода, формирующего в сознании устойчивые формы, способные обеспечивать долгосрочный характер изменений и их устойчивость к внешним воздействиям. Раскрыты механизмы управления развитием сельских территорий путем внедрения практики публичного управления и реализации идеи «Родовое поместье».

Ключевые слова: *парадигма, гештальт, системный подход, гештальт-психология, устойчивость, целостность.*

GESTALT PARADIGM SYSTEMS MANAGEMENT

Khodakovsky E., Ivanyuk O., Plotnikova M.

The article uses a systematic approach. It considers the stages and tendencies of development of the national economy. The paper focuses on the understanding of the integrity of socio-ecological, economic, demographic, technological and synergetic processes of social life. It lights paradigmatic approaches that are theoretical, methodological and applied nature in all fields of human activity. The authors show the experience of implementation of bio mimicry in the social-ethical and ecological-economic processes. They consider phenomena and processes taking into account the evolutionary process. The article understands the processes in their integrity, consistency and variety of elements that make up bioecosystem. The paper proposes to manage social and economic activities using Gestalt (imaginative) approach. It forms the stable form in the mind. They provide sustainable change in the long form. The paper illustrates the mechanisms of control of rural development through the introduction of the practice of public administration and implementation of the idea of "Patrimony".

Keywords: *paradigm, Gestalt, system approach, gestalt psychology, sustainability, integrity.*

Постановка проблеми. Фундатор української інтелектуальної ідеї розвитку національної економіки В. І. Вернадський розглядає Землю як цілісну живу сутність, що має свої цілі, завдання, програму та механізми розвитку, а людина у складі Біосфери є лише складовим елементом, що не має права до завоювання, підкорення та бездумного пристосування до власних потреб. Людина як лише складова частина глобальної екосистеми знаходиться у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності з іншими складовими її частинами і має враховувати притаманні як їм, так і системи в цілому цілісності, системності та різноманітності. Врахування ніші кожного елемента системи біосфери Землі дозволяє людини досягати більшої ефективності своєї діяльності, в тому числі з позиції підвищення продуктивності праці, як то є в пермакультурі, її економічності та екологічності (екологічне, зокрема, саманне будівництво), сталого розвитку тощо. Ноосферні підходи в освіті та вихованні дозволяють формувати засади нового світогляду, де є розуміння, що на Землі все живе і має право на існування, тому людина не повинна розглядати себе як центр уваги, що формує умови поведінки інших, а навпаки забезпечувати адекватну вимогам сьогоденню поведінку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Гештальтний підхід значною мірою розкрито в системі психологічної корекції, коли особистість відновлю свої функції через розумово-психічну діяльність, основану на образах. Практична ефективність та значущість таких підходів знайшла своє підкріплення у працях Ф. Бретано, М. Вертхеймера, В. Вундта, Е. Гусселя, Х. Еренфельса, К. Левіна, К. Кофки, Е. К. Невіса [1–4] та інших, які розглядали психологію форми для вирішення «відкритої кризи». Орієнтація на вивчення природних процесів та їх впливу на людину сформувала школу гештальту[1] таких науковців з світовим ім'ям як М. Планк («Фізичні гештальти у спокої і стаціонарному стані», 1920), Е. Ласло, І. Стенгерс, Г. Хакен, Д. Чернавський, Г. Малінецький та інші [5]. Вітчизняними авторами зроблена спроба узагальнити та здійснити генезис світової наукової думки гештальт-менеджменту як позитивного, оптимістичного образу розвитку економічних, соціальних та психологічних явищ [6]. У вітчизняній школі розвитку гештальтні підходи у становленні економічних та соціальних систем використовувалися у працях В. Вернацького, С. Подолинського, М. Руденка, В. Шевчука та інших. На практичному рівні гешталь-технології найшли своє широке впровадження в маркетинговій діяльності. Водночас відсутність системного у вивченні гештальту як підході в управлінні соціально-економічною системою чи територіальним відтворенням належить дослідити.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення та обґрунтування ролі гештальту в формуванні системи менеджменту та управління соціумом в межах територіального об'єднання з позиції формування його цілісності, холізму, стійкості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науково-публіцистичні пошуки сутності людини, її природи, процесів, що протікають у Всесвіті виходять як з позиції чіткої організації, так і нічим необумовленого хаосу, еволюційний підхід поєднується з мережевим мисленням та фрактальним розумінням і голографічною побудовою окремих структур. Синергетична парадиграм розширила межі розуміння процесів на матеріальному плані та методологічно орієнтувала комунікативні стратегії діяльності людства у напрямі пізнання міждисциплінарності, комунікативної діяльності, процесів модулювання, в тому числі з позиції розуміння нематеріальної природи явищ, що нас оточують.

Здійснюючи спробу розкриття природи явищ та процесів, що протікають в соціально-економічних

[1] Gestalt (нім.) – це фігура, образ бачення, уява, контур рельєфності, цілісності. Гештальт – це цілісний образ (уява) будь-якої структури, що практично не виводяться з компонентів, які її утворюють. Це просторово-наочна форма предметів (явищ, схем, подій), що сприймаються, чиї властивості не можливо зрозуміти сумуванням властивостей їх частин. Основними принципами гештальту є холізм.

системах варто повернутися до тези, зазначеної ще на скрижалях Гермеса Трисмегіста – «Що наверху, те й внизу» [7]. Економіка як складова суспільних відносин, що формуються під впливом процесів глобалізації, децентралізації, асиметрій та диспропорцій розвитку вимагає забезпечення стійкості та конкурентоспроможності систем, в тому числі в масштабах світу на довгостроковій основі. Це можливо, значною мірою, за рахунок активізації внутрішнього потенціалу територій, зокрема людського капіталу. Основою такого розвитку є community development (розвиток громад), коли керуючою системою та кінцевим споживачем всіх благ є громада (адміністративно-територіальної одиниці, в тому числі села, об'єднаної територіальної громади, району, області, країни, наднаціонального утворення). Світова практика становлення «розумних громад» (smart community), хоча має відмінну регіональну специфіку, заснована на потенціалі території та є ініційованою місцевими громадами (зокрема, асоціацією «Жити має вся Швеція» об'єднано 6 тисяч сільських громад, 60 % ВВП США продукується в маленьких населених пунктах тощо). Іншими словами, коли процеси та технології, в тому числі соціальні, коли громади створюють додану вартість, будучи конкурентоспроможними на своїй території, вони формують суспільство майбутнього. В цій ситуації найголовнішим моментом є свідомість та спосіб мислення людей. Зміна способу мислення є вирішальною з позиції становлення соціуму. Забезпечення достатнього ресурсного обміну в межах території дозволить відповідному соціуму та індивідам, що його складають, реалізовувати свої потреби та розвиватися.

Таким механізмом, що уможливить зміну свідомості та соціально-психологічного підходу в сільському соціумі може бути наявний соціально-психологічний інструментарій, що активно використовується світовими корпораціями в системі менеджменту, розроблених У. Джеймсом, Ч. Кулі, Е. Еріксоном та іншими. Сформована ними концепція ідентичності використовує інструменти гештальт-менеджменту, зокрема створення позитивного образу, який визначає мотиваційну модель розвитку соціальної системи внаслідок взаємопов'язаних відносин в соціумі через практику символьного інтеракціонізму [8]. Застосування концепції щодо цілісного соціуму що проживає на певній території є можливість управління ним через інструменти гештальту (рис. 1), де ключовою є позиція кожної особистості у її соціалізації, що залучає системно до цінностей у розв'язанні життєвих та господарських завдань, що розкриває внутрішній потенціал максимізуючи результативність діяльності.

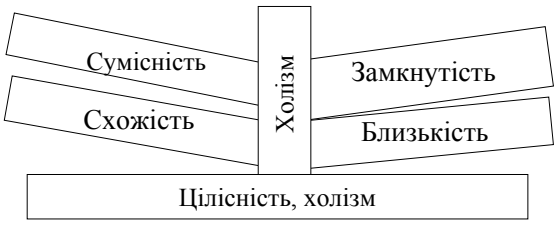


Рис. 1. Дерево гештальту

Джерело: власні дослідження

Цілісність сприйняття і його впорядкованість досягається завдяки наступним принципам: близькість (стимули розташовані поряд, мають тенденцію разом), схожість (стимули, схожі за розмірами, формою тощо, мають тенденцію сприйматись разом), замкнутість (відображає тенденцію завершувати фігуру так, щоб вона мала нову форму), суміжність (близькість стимулів в часі і просторі; суміжність може обумовлювати сприйняття, коли одна подія викликає іншу). Ментальне тіло людини (її розумова діяльність, думки) визначає наслідки її практичних дій (якщо людина вірить, що вона нічого не може, то результативність такої праці наближається од нуля і, навпаки, впевненість у собі, віра в свої сили наближає особу до бажаного результату). В такому раі гештальт працює на рівні самопрограмування, що завдає цільову функцію як особі, так і навколишньому простору. Запровадження гештальт-технологій засноване на «Я-концепції», відповідно до якої 48,5 % того, що має особистість обумовлене її генетикою, діяльністю та вадами, а 48,5 % – впливом оточуючого середовища та 3 % – особистості-лідери, які зробили себе самі («self-made man»). Система починає працювати, коли об'єднані на основі спільного світогляду особистості вірять, що «вони все» для цієї території.

Головним інструментом синтелектичного моделювання ми обрали гештальтну конструкцію, що побудована на нашій теоретичні уяві та поєднанні принципів гештальтології: схожість, близькість, суміжність, замкнутість, що формують головний інструмент цілісності – холізм (Х. Еренфельс, В. Кьолер, М. Вертгеймер та ін.). Гештальтний підхід з'явився на стику культурних епох, що знаменують трансформацію багатьох областей знання. У другій половині минулого століття епоха модерна з характерними для неї раціоналізмом і вірою в об'єктивність змінилася епохою постмодерна, відмінною рисою якої було заперечення якої б то не було об'єктивної реальності. Таким чином, гештальт-підхід виявився в авангарді постмодерністської революції. Визначення місця гештальтів в сучасній культурі та науці одна з найскладніших і суперечливих проблем пов'язаних з питанням про їх приналежність до якої-небудь з відомих сфер життєдіяльності людини. Інтерпретація процесів переходу ментальної енергії (думки, інтелектуальної енергії) в астральну (почуття, чуттєву енергію) і фізичну пояснимо з самого процесу редукції енергії (табл. 1).

Як бачимо, процеси редукції (переходу, перетворення) можливо характеризувати семіотичним кількісним та якісним виразом матеріалізації та дематеріалізації енергії, що являє собою нескінчене існування Всесвіту, дихання всього живого, циклічність розвитку, фазові переходи, руйнування та катастроф. Домінуючими при цьому є процеси мислення та творчості, позитивна спрямованість думок, творчий інтелект. Гештальтні форми можуть бути різними: тріумф та сила творчого розуму (ноосферна економіка), мультиплікація та акселерація нових творчих ідей (інновінг), прагнення до найвищої міри досконалості (акмеологія), взаємодія ринкових сил (гудвіл), позитиву гештальту особистості

Прикладом вдалого використання гештальттехнологій може стати ідея підприємства, як єдиної родини. Такий образ підприємства, або гештальт, використовується в Японії. Кожен працівник асоціює себе з членом великої родини, керівника з «батьком», колег – з «рід-

Таблиця 1. Інтерпретація процесу Редукції (пряма і зворотна)

Зміст поняття	Значення / позначення		Інтерпретація пряма і зворотна
З лат. – *reductio*	Повернення відновлення	→ ←	пряма зворотна
Редукція економічна	Зведення складного до простішого	↔	пряма
Редукція інформативна	Складність, паралельність, порівнянність	→ ←	пряма зворотна
Редукція математична	Пошук істини, зведення до простого	↔	пряма
Редукція синтелектична	Пролонгування дії інтелектуальної енергії	→ ←	пряма зворотна

Джерело: власні дослідження

нею». Такий гештальт формує «дух підприємства», працівники не сприймається як окремі елементи системи управління, а виступають як «родина», як щось єдине, ціле. В той самий час, в кожному працівнику відображене підприємство, а відображення структури цілого в її елементі і є рефлексією (термін рефлексія з латині означає «відображення»). Метод гештальта допомагає створити цілісну команду, без опори на кожного працівника окремо. Таким чином втілюється принцип командної роботи в чистому вигляді, виконання загальних цілей і завдань, побудова грамотної і злагодженої роботи. Окрім управління персоналом, гештальттехнології ефективно використовують у маркетингу, формуючи попит на новий продукт, що ще не надійшов у продаж. Новий продукт не рекламується, а формується певний образ майбутнього покупця, який неодмінно є власником представленого продукту. Наприклад гештальтом успішності у 90-х роках був автомобіль марки Мерседес. Попит на представлену марку автомобіля формувався за рахунок певного образу успішного члена суспільства. Основним, цільовим гештальтом був саме певний образ людини, а проміжним – автомобіль, тобто сам продукт. Осмислення та створення образа відбувається за допомогою рефлексії – відображення певного бачення буття, очима різних членів суспільства. Представлена інноваційна технологія маркетингу дозволяє маніпулювати попитом на ринку, за рахунок формування ціннісного образу, який впливає на психологічне сприйняття, а як наслідок – на вибір який робить людина. Розглянемо глибше сутність гештальту, як інструмента рефлексивного управління та дамо відповіді на питання що таке гештальт, як його людина сприймає, як він діє і які наслідки цієї дії на людину (рис. 2).

Що ми бачимо? – Коло, що складається з крапок. Не крапки, що формують коло, а саме коло. Форма кола – це гештальт, організуюча сила сприйняття, яка миттєво, швидше, ніж ми можемо усвідомити, накладає на зображення певний набір сенсів. Так гештальти управляють сенсами, гештальти – це і є сенси. Наприклад, британські учені відмітили, що людина сприймає слово, яке читає, як єдине ціле, а не набір букв. Прикладом гештальту може бути музика. Ми сприймаємо мелодію не як суму окремих нот, а як щось самостійне, єдине, цілісне. Мелодія не складається в нашій свідомості поступово, нота за нотою, але усвідомлюється відразу цілком – як коло з крапок в наведеному вище прикладі.

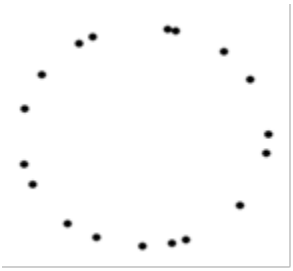


Рис. 2. Сприйняття кола (формування образу кола)

Джерело: сформовано на основі [6]

Складовими елементами психологічного сприйняття гештальта є: об'єкти, оцінки суб'єкта, прогнози і очікування, які суб'єкт вибудовує стосовно цього образу, а також власна оцінка суб'єктом можливого впливу на образ та навпаки – впливу гештальта на розвиток суб'єкта, все перелічене є частинами гештальту [6]. Частини гештальту мають певну ієрархію (міру важливості впливу на загальне сприйняття образу) та гармонічно співіснують одна з одною. При чому, основний образ є цільовим гештальтом, а його складові частини називаються проміжними гештальтами.

Гетальттехнологія, як і кожна техніка, що впливає на людину зачіпає її психологію та супроводжується рухом енергії. Психологи виділяють три рівні енергії, що рухає психологію людини до змін. Перший рівень – доступна енергія. Вона формується досвідом і доки немає деякої кількості доступної енергії, ніщо не може статися – людина не прагне змін, її все влаштовує. На цьому рівні немає енергії вільного збудження. Необхідний хоч би мінімум вільного збудження. Потрібно мати енергію певного роду: ворожість, любов, радість, що завгодно, хвилювання або тривожність, невдоволення – це і є вільне збудження. Другий рівень – фокусування: людина має вільне збудження, але я не знає, що відбувається, тобто психологічне сприйняття ситуації відбувається на емоційному, чуттєвому рівні, коли ще не включені процеси рефлексії, аналізу, сприйняття. Саме тут гештальт найдоречніший. Процеси, які прийнято вважати гештальтом, краще всього забезпечують фокусування як кількість енергії яка не лише має місце, а й діє. Третій рівень – енергія оволодіння або привласнення. Припустимо, у людини є енергія – вона член колективу, працівник сфокусувався на ній – це гнів: «Не вдоволення рівнем заробітної плати». Саме на цьому рівні має працювати гештальт, який би змінив психологічний стан людини з простого збудження на оволодіння цією енергією. У стані збудження людина ще не привласнює енергію, що створила певний психологічний стан собі – вона шукає винних. Привласнення або оволодіння насправді означає прийняття відповідальності за певний стан на себе. Вмілий керівник за допомогою психологічного впливу створить

гештальт, який змінить працівника «невдоволеного» на працівника – «жертву» важкого економічного становища, працівника – «борця» за права колективу, працівника – «незламного» такого, що може витримати будь які труднощі і т.д. Саме при такій зміні людина приймає відповідальність на себе, вона володіє енергією, знає, що це таке, і знає, що це належить їй робити.

В кінці минулого століття в США народилася та широко активізувався в усьому світі новий напрям гештальтології під назвою нейролінгвістичне програмування (НЛП). Нейролінгвістичне програмування (НЛП) – це створення багатовимірної моделі структури та функцій досвіду людини. В основі НЛП – сенсорна дія терапевта на клієнта з метою створення в останнього нових, раціональніших програм поведінки та дій. Ці програми закріплюються в мозку людини на нейронному рівні та є основою його нового досвіду. Психотерапія такого типу – це психотерапія образу (від англ. *image* – образ) за допомогою слова. Тому дана психотерапія розшифровується, і як терапія образу, і як нейролінгвістичне програмування. Але узагальнено можна сказати, що це – теорія слова, що сприяє успішній діяльності людини.

НЛП являє собою процес прискореного навчання і перенавчання, позбавлення від небажаних стереотипів поведінки, створення їх нових програм. Особливістю НЛП є те, що на клієнта жодний вплив не здійснюється, йому нічого не нав'язується. Йому просто пропонується вибір тієї чи іншої (потрібної для нього) програми, її засвоєння, закріплення на рівні стратегій роботи вищої нервової діяльності і подальше використання у повсякденному житті. Причому клієнт може (і повинен) доповнити відповідну програму своїми образами [9, с. 159].

За нашими дослідженнями формуванню оптимістичних програм поведінки людини сприятиме системносинергетичний підхід, зокрема, поєднання економічного світогляду та духовного, що знаходить своє креативне відображення у формі етнотуристичного, екологічного, соціального, пермакультурного та інших підходів до управління розвитком особистості та суспільства. Так, реальним механізмом відродження сільських територій є практика публічного управління, яка базується на діяльності громадської організації, зареєстрованої в територіальній громаді і діючій на її території, реалізуючи ідею «Родова садиба». Розвиток родових поселень поширений у 100 населених пунктах України, що об'єднані на єдиній світоглядній основі – гармонії Людини та Природи [10]. Скоординована діяльність органів влади та управління як на державному, так і на місцевому рівні через інструменти державно-приватного партнерства посилює результативність такої діяльності.

Висновки. Запровадження гештальттехнологій – це прийняття відповідальності за все на себе за рахунок зміни образу себе в ситуації, що легко ліквідує проблему. Зміни відбуваються не через примус, спроби переконання чи інтерпретацію, а через сприйняття та розуміння. Гештальттехнології – процес поступової організації діяльності підприємства за чіткого усвідомлення на відповіді на питання: «хто ми», «що маємо», «які наші сильні й слабкі боки», «чим ми унікальні», «як працює система», «що дозволяє усьому працювати», «що це дає і чого це позбавляє». Такий шлях дозволяє придбати тверду опору у тому, щоб вносити якісь корективи в такий стан справ, змінюватися, якщо це потрібно і, можливо.

1. Köhler W., Gestalt psychology, N. Y., 1929.

2. Koffka K., Principles of gestalt psychology, N. Y., 1935.

3. Wertheimer M. Experimentelle Studien über das Sehen von Bewegungen, «Zeitschrift für Psychologie und Physiologie der Sinnesorgane», 1910–11. Abt. 1, Bd 61.

4. Перлс Ф. «Гештальт-подход. Свидетель терапии» / Ф. Перлс. – М. Изд-во Института психотерапии, 2003. – С. 16.

5. Аршинов В. И. Синергетика как феномен пост-неоклассической науки. – М.: ИФРАН, 1999. – 203 с.

6. Гештальти соціально-економічних систем: монографія / О. В. Мосієнко, Є. І. Ходаківський, В. В. Вольська [та ін.]; за ред. Є. І. Ходаківського. – Житомир: Рута, 2016. – 226 с.

7. Гарин И.И. Что такое мистика? в 2-х томах. Том 2 / И.И. Гарин. – М., «Терра – книжный клуб», 2002. – С. 397–401.

8. Баклушинский, С. А. Развитие представлений о понятии «социальная идентичность» [Текст] / С. А. Баклушинский, Е. П. Белинская // Социальная психология. Хрестоматия / сост. Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. – М., 2000. – 475 с.

9. Ходаківський Є. І. Психологія управління: підручн. 5-те вид. перероб. та доп. [текст] Підручник. / Є. І. Ходаківський, Ю. В. Богоявленська, Т. П. Грабар. – К.: ЦУЛ, 2016. – 492 с.

10. Родова садиба: економіка, технології, комунікації, екологія: навч. посіб. / М. Л. Васильєв, Г. Грабар, С. В. Молодецька, М. Ф. Плотнікова. – Житомир: Рута, 2017. – 272 с.

E-mail: mfplotnikova@gmail.com

УДК 338.28:(004.08+621.377.6)

Краус Н.М.
доктор економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник
відділу теорії економіки і фінансів,
Науково-дослідний фінансовий інститут
ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ

Краус К.М.
кандидат економічних наук,
економіст ООО «ВАРТІС», м. Київ

ЦИФРОВІЗАЦІЯ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: БАЗОВІ СКЛАДОВІ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Повсякчасне ускладнення суспільних інститутів розвитку і відносин, основою яких є сучасні цифрові технології, висуває на перший план питання формування цифрової економіки в Україні. У статті обґрунтовано сутність цифрової економіки, як таку, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях. Зокрема, основна увага приділена опису базових складових цього типу економіки та розглянуто інноваційні послуги/ продукти (BioTech, NanoTech, BlockChain, RetailTech, FinTech, LegalTech, Digital-marketing, Grid-технології, GovTech, e-ID, TeleHealth, ePrescription, е-демократія, Digital-страхування), які продукує дана економіка. З'ясовано сутність цифрової економіки і діджиталізації і представлені базові складові економіки, якими є: цифрова інфраструктура, цифрові ділові операції, Е-комерція, інструментами цифрових технологій вказано системи штучного інтелекту, автоматизовані системи прийняття рішень, експертні системи управління.

Ключові слова: *цифрова економіка; цифрові продукти/ послуги; цифровізація; цифрові технології; новітні фінансові технології.*

ЦИФРОВИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ: БАЗОВЫЙ СОСТАВ И ИНСТРУМЕНТЫ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Краус Н.Н., Краус Е.Н.

Постоянное усложнения общественных институтов развития и отношений, основой которых являются современные цифровые технологии, выдвигает на первый план вопросы формирования цифровой экономики в Украине. В статье обоснована сущность цифровой экономики, как такую, что базируется на цифровых компьютерных технологиях. В частности, основное внимание уделено описанию базовых составляющих этого типа экономики и рассмотрены инновационные услуги/продукты (BioTech, NanoTech, BlockChain, RetailTech, FinTech, LegalTech, Digital-marketing, Grid-технологии, GovTech, e-ID, TeleHealth, ePrescription, е-демократия, Digital-страхование), которые производит данная экономика. В статье раскрыта сущность цифровой экономики и диджитализации. Представлены базовые составляющие экономики, которыми являются цифровая инфраструктура, цифровые деловые операции, Е-коммерция, инструментами цифровых технологий указано системы искусственного интеллекта, автоматизированные системы принятия решений, экспертные системы управления.

Ключевые слова: *цифровая экономика; цифровые продукты / услуги; цифровизация; цифровые технологии; новейшие финансовые технологии.*

DIGITIZATION UNDER INSTITUTIONAL TRANSFORMATION OF THE ECONOMY: BASIC COMPONENTS AND TOOLS OF DIGITAL TECHNOLOGIES

Kraus N., Kraus K.

Anytime complications of public institutes of development and relationships, the basis of which is modern digital technology, puts forward the issue of shaping of digital economy in Ukraine. The essence of digital economy as being, based on digital computer technologies is substantiated in the article. In particular, main attention is paid to describing basic components of this type of the economy. Innovative services/products (BioTech, NanoTech, BlockChain, RetailTech, FinTech, LegalTech, Digital-marketing, Grid technology, GovTech, e-ID, TeleHealth, ePrescription, e-democracy, Digital-insurance) that produce this economy are considered. The essence of digital economy and didgitalization are found out in the article; the basic components of economy are digital infrastructure, digital business operations, E-commerce. Tools of digital technology are artificial intelligence systems, automated decision making systems and expert management systems.

Keywords: *digital economy; digital products/services; digitalization; digital technology; advanced financial technologies.*

Постановка проблеми. Технологічні зміни, що характерні для XXI століття в частині «зрощування» телекомунікаційних, ІК технологій та інновацій, зумовили введення в науковий обіг понять «цифрові технології», «цифрова адженда», «цифрова економіка». Остання являє собою тип економіки, що характеризується активним впровадженням і використанням цифрових технологій зберігання, обробкою й передачею інформації в усі сфери людської діяльності.

На сьогодні використання цифрових технологій призводить до трансформації відносин між учасниками економічної діяльності в таких галузях як енергетика, будівництво, банківська справа, транспорт, роздрібна торгівля, освіта, охорона здоров'я, ЗМІ, безпека та ін. [1, с. 70].

Повсякчасне ускладнення суспільних інститутів розвитку і відносин, основою яких все частіше виступають сучасні цифрові технології, що викликають експоненціальне зростання потоків даних, висуває на перший план питання про формування та становлення цифрової економіки в Україні. Саме процеси, що відбуваються сьогодні, дозволяють ставити на порядок денний питання про формування нового типу національної економіки, де домінуюче значення набувають відносини щодо виробництва, обробки, зберігання, передачі і використання зростаючого обсягу даних, які пришвидшують інноватизацію економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із дослідженням загальних аспектів структурної перебудови й комплексної модернізації в перехідних економіках та проблемами їх адаптації до глобального інноваційно-цифрового простору пов'язані імена А. Бабкіна [1], В. Гройсмана [2], А. Добриніна [3; 4], С. Кубіва [5], П. Купріянского [3; 4], О. Криворучко [6; 7], Д. Наміота [4], Н. Норіца [8], А. Райкова [3], С. Синягова [4], А. Станкевича [8], Л. Устінова [9] та ін. В той же час, значна кількість проблем, таких як модель формування та розвитку цифрової економіки в Україні, продукти і послуги даної економіки, інструменти й базові складові цифрової економіки й загалом становлення якісної цифрової реальності національного інноваційного простору в межах глобальної світ-системи, залишаються недостатньо розкритими. До того ж, відсутнє чітке трактування категоріального ряду, що супроводжує розкриття змісту понять «цифрова економіка» та «цифровізація».

Постановка завдання. Запропонувати авторське бачення структурних елементів цифрової економіки, визначити її характерні особливості, розкрити їх зміст. Вказати основні новітні продукти і послуги, які продукує цифрова економіка. Надати авторське розуміння економічних категорій «цифрова економіка» та «цифровізація». Визначити базові складові досліджуваної економіки та інструменти цифрових технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звісно, що формування і розвиток цифрової економіки – це складний багатоплановий й затяжний в часі процес, та для України сьогодні проблема створення й впровадження цифрових критичних технологій носить принциповий характер. До того ж це питання не раз набувало актуальності і гостроти в публічних виступах та в ході ведення засідання уряду Прем'єр-міністром В. Гройсманом. І позитивні зрушення звичайно ж є, хоч і не досить глибокі, подекуди фрагментальні, епізодичні, для них непритаманний комплексний характер. Для прикладу, стратегія «Європа 2020» передбачає, реалізацію «Плану розвитку цифрових технологій в Європі». Основною метою модернізації економіки України в напрямі цифрового розвитку є підвищення конкурентоздатності національної економіки на світовому ринку.

Під *цифровою економікою* (англ. *"digital economy"*) пропонуємо розуміти економіку, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях. Варто зауважити і той факт, що все частіше цифрова економіка переплітається з традиційною економікою, роблячи чітке розмежування складнішим. *Діджеталізацію/цифровізацію* тлумачимо як виробництво, продаж й постачання продуктів через комп'ютерні мережі. Виробництво і розподіл продукції, робіт/послуг в цифровій економіці – це інформація й способи її передачі, Інтернет-технології, мережеві зв'язки та відповідна інфраструктура, знання, інновації, синергетичні ефекти. Виділяють три базові складові цифрової економіки. Їх зміст подано в таблиці 1.

У технологічному аспекті цифрову економіку визначають чотири тренди: мобільні технології, бізнес-аналітика, хмарні обчислення і соціальні медіа; в глобальному плані – соціальні мережі, такі як Facebook, YouTube, Twitter, LinkedIn, Instagram та ін. За останні роки активний розвиток отримали й такі Інтернет-залежні ринки як: туризм, ігри і кіберспорт, медіа та банківські послуги. На сьогодні ці ринки сумарно становлять близько 50 % від загального обсягу електронної комерції. Поступова цифровізація масового сегмента змінює характер on-line споживання. У сегменті туризму і подорожей яскравим є перехід від on-line бронювання квитків до повноцінного вибору, порівняння і оплати турів. В сегменті банківських послуг – особисті кабінети замінюють стояння в черзі до каси банку з метою оплати комунальних платежів, поповнення телефону, оплати по кредитах і т.д. [8, с. 176–177].

Цифровізація економіки України – це питання розвитку внутрішнього ринку споживання продукції та послуг сфери ІКТ. Немає ринку – немає цифровізації, немає цифровізації – немає ефективної та конкурентоздатної економіки [5, с. 8]. Цифровізація являє собою процес повсюдного поширення цифрових технологій і є формою становлення цифрової економіки [1, с. 85].

Таблиця 1. Базові складові цифрової економіки

Базові складові цифрової економіки	Загальна характеристика складових економіки
Цифрова інфраструктура	Включає апаратні засоби, програмне забезпечення, телекомунікації.
Цифрові ділові операції	Охоплюють бізнес-процес, реалізуються через комп'ютерні мережі в рамках віртуальних взаємодій між суб'єктами віртуального ринку.
Електронна комерція	Передбачає доставку товарів за допомогою Інтернет мережі і є нині один з найбільших сегментів цифрової економіки.

Джерело: згруповано авторами на основі [1, с. 73]

Найважливішим результатом цифровізації в сучасних умовах є автоматизація послуг, що найбільш чітко можна простежити на прикладі Інтернет-речей. Цифрові технології та Інтернет-речі (IoT) підсилюють тенденцію сервізації економіки, створюючи передумови для розвитку нових бізнес-моделей [1, с. 86].

Українська ІТ-галузь має досвід створення програмних рішень світового класу із застосуванням таких технологічних концепцій як IoT, BigData, Cloud Computing, Blockchain, Artificial Intellect та ін. Найбільш досконалі компетенції набуті у фінансовій сфері (банківська діяльність), сфері охорони здоров'я, телекомунікаційній сфері, медіа, Е-комерції та RetailTech, галузі автомобілебудування, виробничій індустрії, агросекторі [5, с. 48]. Деякі види продукції і послуг цифрової економіки представлені на рис. 1. Всі ці цифрові технології – це не тренд, а спосіб розвитку, прогресу й переходу на новий цивілізаційний етап, що характеризується віртуальною реальністю і є інноваційно-цифровим [6; 7, с. 683].

Цифрові технології – основа добробуту України; світ, де створюються нові можливості; сфера, що визначає суть трансформацій в країні – для кращого життя, роботи, творчості, навчання, відпочинку, – українців та людей світу, дорослих і дітей» [5, с. 4]. Суть представлених на рис. 1 цифрових технологій і мета з якою вони створенні, полягає у застосуванні програмного забезпечення й ІТ-рішень, які зроблять проживання у містах комфортним, ведення бізнесу – легким, та виведуть на якісно новий рівень взаємодію індивідуумів, громад та влади. Дизайн і проектування продуктів і сервісів на основі мінливих завдань вдосконалює стратегію до цифрових потреб клієнтів. Вони включають в себе організацію й мобілізацію можливостей в життєвому циклі сервісів і продуктів, а також необхідні проектні зміни технологій підприємств й організацій для поліпшення своїх продуктів та послуг і розширення досвіду цифрової роботи з клієнтами [4, с. 30]. Деякі інструменти цифрових технологій подано на рис. 2.

Під час цифровізації, важливо створити цифрове інституційне середовище економіки у вигляді стандартів, законів, норм і правил, одне з яких – це рішення про те, що цифрові форми офіційної взаємодії повинні стати першими, а аналогові другими, в тому числі й на міждержавному рівні, а також на рівнях взаємодії держав і бізнесу, громадян та бізнесу, постачальників і замовників товарів й послуг [4, с. 29].

Висновки з проведено дослідження. В підсумку зазначимо, цифрова економіка є акселератором соціально-економічного життя суспільства в сучасному світі і здатна стрімко підвищити ВВП. Однак, в цій справі не повинно бути ніяких пауз і тим паче парадоксів. Прагматизм організаційної та інституціональної дії, разом із соціальною відповідальністю, повинні бути в основі інституціонального забезпечення діджиталізації економіки. Інституціоналізація господарського порядку в напрямі становлення і розвитку цифрової економіки повинна враховувати еволюцію соціальних цінностей, які домінують в господарському

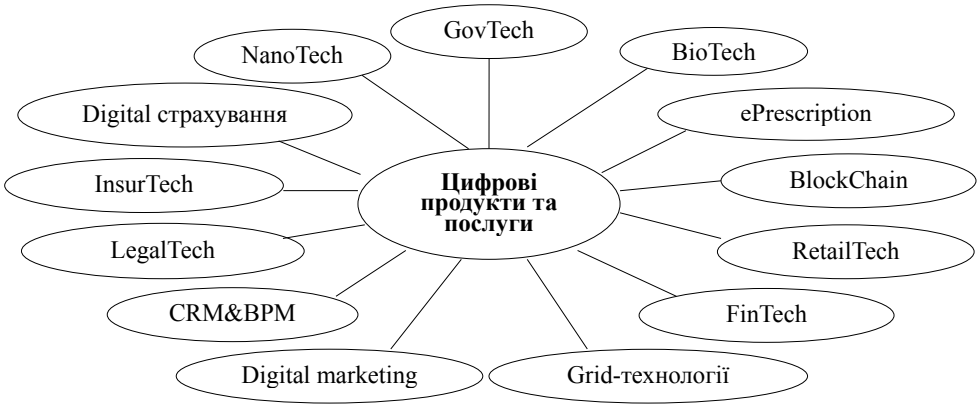


Рис. 1. Продукти/послуги цифрової економіки

Джерело: розробка авторів

Рис. 2. Інструменти цифрових технологій

Джерело: складено авторами на основі [9, с. 214]

порядку сьогодення, та базуватись на якісних інститутах і креативних інноваторах

Незважаючи на масштабність наукових здобутків, що вже є, все ж важливо провести в майбутньому дослідження, спрямовані на розробку інструментів і механізмів роботи віртуальних цифрових коворкінг-центрів, кросплатформ із цифровою індустрією, цифрових хабів-студій, хабів-асоціацій та хакатонів, з тією метою, щоб на базі цього пізнання сформувати цифрову реальність в Україні. Адже віртуалізація дозволяє зменшити об'єм початкових капітальних витрат на розгортання необхідної цифрової інфраструктури, шляхом використання «хмарних» технологій та програмно-визначеної архітектури (з англ. *"software-defined architecture"*).

1. Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 807 с.

2. Гройсман В. Цифрова економіка здатна стрімко підвищити ВВП [Електронний ресурс] / В. Гройсман // Новини економіки. – 8 вересня 2017. – Режим доступу: http:// ua-ekonomist.com/16214-cifrova-ekonomka-zdatna-strmko-pdvischiti-vvp-groysman.html. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 12.09.2017.

3. Навыки в цифровой экономике и вызовы системы образования / В. П. Куприяновский, В. А. Сухомлин, А. П. Добрынин, А. Н. Райков и др. // International Journal of Open Information Technologies. – 2017. – vol. 5, no. 1. – С. 19–25.

4. Целосноя модель трансформаци в цифровой экономике – как стать цифровыми лидерами / В. П. Куприяновский, А. П. Добрынин, С. А. Синягов, Д. Е. Намиот // International Journal of Open Information Technologies. – 2017. – vol. 5, no. 1. – С. 26–33.

5. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року. [Електронний ресурс] / HITECH office. – грудень 2016. – 90 с. – Режим доступу: https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 22.11.2017.

6. Криворучко О. С. «Інноваційний ландшафт» у координатах світ-економіки [Електронний ресурс] / Н. М. Краус, К. М. Краус, О. С. Криворучко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 16. – Режим доступу: http://www.global-national.in.ua/issuje-16-2017. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 28.04.2017.

7. Криворучко О. С. Імперативи формування та домінанти розвитку цифрової економіки у сучасному парадигмальному контексті / Н. М. Краус, О. С. Криворучко // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XIX ст.: зб. наук. пр. за матеріалами III Міжнар. наук.-практ. конф., 2–3 лист. 2017 р. – Київ : КНУ ім. Т. Шевченка, 2017. – С. 681–685.

8. Норец Н. К. Цифровая экономика : состояние и перспективы развития / Н. К. Норец, А. А. Станкевич // Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика : труды научно-практической конференции с международным участием 17–22 мая 2017 года / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – С. 173–179.

9. Устинова Л. Н. Роль цифровых технологий в эффективной работе инновационного кластера / Л. Н. Устинова // Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика : труды научно-практической конференции с международным участием 17–22 мая 2017 года / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – С. 211–216.

10. Краус Н. М. Інституціоналізація інноваційної економіки: глобальні та національні тенденції : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. економ. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Н. М. Краус. – К. : Знання, 2017. – 40 с.

E-mail: k2205n@ukr.net
E-mail: k23k@ukr.net

УДК 658:005.922.1:33]-044.337

Меліхова Т.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту,
Запорізька державна інженерна академія

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У роботі досліджені принципи забезпечення та управління економічної безпеки підприємства. Удосконалено принципи забезпечення та управління економічної безпеки підприємства. Дано власне визначення принципів забезпечення та управління економічної безпеки підприємства, а саме: комплексності, системності, своєчасності, безперервності, оперативності, плановості, економності, альтернативності, ефективності, відповідальності, гнучкості, диференційованості, обґрунтованості, об'єктивності, обачності, координації, інтегрованості, динамічності, достовірності, оптимальності, зрозумілості, компетентності, адаптивності, системності, конструктивності, стимулювання, стримання, законності, науковості (інноваційний).

Ключові слова: *принципи, забезпечення, управління, економічна безпека, промислове підприємство.*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мелихова Т.О.

В работе исследованы принципы обеспечения и управления экономической безопасности предприятия. Усовершенствованы принципы обеспечения и управления экономической безопасности предприятия. Дано собственное определение принципов обеспечения и управления экономической безопасности предприятия, а именно: комплексности, системности, своевременности, непрерывности, оперативности, плановости, экономности, альтернативности, эффективности, ответственности, гибкости, дифференцированности, обоснованности, объективности, осмотрительности, координации, интегрированности, динамичности, достоверности, оптимальности, понятности, компетентности, адаптивности, системности, конструктивности, стимулирования, воздержание, законности, научности (инновационный).

Ключевые слова: *принципы, обеспечения, управления, экономическая безопасность, промышленное предприятие.*

IMPROVING THE PRINCIPLES OF SUPPLY AND MANAGEMENT OF ECONOMIC SAFETY OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Melikhova T.

The paper examines the principles of ensuring and managing the economic security of an industrial enterprise. The principles of providing and managing the economic security of an industrial enterprise have been improved. The actual definition of the principles of maintenance and management of the economic security of an industrial enterprise is given, namely: complexity, systematic, timeliness, continuity, efficiency, planning, economy, alternative, efficiency, responsibility, flexibility, differentiation, reasonableness, objectivity, carefulness, coordination, integration, dynamism, reliability, optimality, comprehensiveness, competence, adaptability, systematic, constructive, stimulating, restraining, legality, scientific (innovative).

Keywords: *principles, provision, management, economic safety, industrial enterprise.*

Постановка проблеми. В умовах трансформаційного періоду, підприємства функціонують у динамічному та нестабільному зовнішньому та внутрішньому середовищі, що визвано мінливою бюджетною та податковою політикою, нормативними суперечностями між законодавчими актами, фіскальним режимом держави, недобросовісною конкуренцією, інформаційним шпіонажем, порушенням комерційної таємниці, існуванням потенційних та реальних загроз у внутрішньому та зовнішньому середовищі, інфляцією, падінням національної валюти, вірогідністю банкрутства будь-якого банку, необґрунтованим коливанням валютних курсів, ненадійністю контрагентів, зловживанням службовим становищем та шахрайством керівництва, бюрократичними процесами в органах влади, високим рівнем фінансових ризиків, низькою покупною спроможністю контрагентів. Саме тому, особливо важливим є обґрунтування принципів забезпечення та управління економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Забезпечення та управління економічної безпеки підприємства досліджували наступні науковці: Андрєєва Т.Є., Антонова О.В., Бланк І.А., Бусел В.Т., Вівчар О.І., Васильчик С.В., Васильців Т.Г., Горячева К.С., Єпіфанов А.О., Єрмошенко М.М., Картузов Є.П., Климчук С.В., Корнієнко Т.О., Ліпкан В.А., Москаленко В.П., Мочерного С.В., Орлик О.В., Пігуль Н.Г., Покропивний С.Ф., Радзівіло І.В., Сметанюк О.А., Філиппова С.В., Халіна

О. В., Хоменко О.А., Черевко О.В., Черемушкин А. В., Шликов В.В., Штангрет А.М. У процесі дослідження забезпечення та управління економічної безпеки підприємства в працях вчених виявлено недостатньо розглянуті науковцями їх принципи, а також відсутня єдина точка зору авторів щодо їх змісту.

Постановка завдання. Удосконалити принципи забезпечення та управління економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Великий тлумачний словник сучасної української мови за редакцією В.Т. Бусел дає визначення терміну «принцип» як основне вихідне положення якої-небудь наукової системи, теорії, ідеологічного напряму і т. ін.; основний закон якої-небудь точної науки [1]. Тому, на нашу думку, принципами економічної безпеки підприємства є норми, на підставі яких функціонує система економічної безпеки підприємства. На нашу думку, принципами управління економічної безпеки підприємства є норми, якими керуються внутрішні суб'єкти управління економічною безпекою підприємства при здійсненні своїх функцій з керування персоналом при подоланні, нейтралізації та захисті від загроз об'єктів його економічної безпеки, а принципами забезпечення економічної безпеки підприємства є норми, якими керуються внутрішні суб'єкти забезпечення економічної безпеки підприємства при виконанні своїх функцій з забезпечення потреб у ресурсах об'єктів його економічної безпеки.

За результатами аналізу наукових джерел та окремих думок вчених, на наш погляд, принципами забезпечення та управління економічної безпеки підприємства є наступні принципи (рис. 1), а саме:

– комплексності – передбачає використання системи заходів, яка складається з комплексу узгоджених та пов'язаних між собою дій кожного суб'єкта підрозділу, як забезпечення, так і управління економічною безпекою підприємства для запобігання та подолання загроз;

– системності – передбачає, що усі елементи системи, як забезпечення, так і управління економічної безпеки підприємства мають бути взаємопов'язані та взаємоузгоджені;

– своєчасності – це розроблена система, як управління, так і забезпечення інформаційними, трудовими, матеріальними, фінансовими ресурсами підприємство для своєчасного виявлення та нейтралізації загроз з метою захисту економічної безпеки підприємства, яка дає змогу швидко пристосовувати його роботу у надзвичайних умовах, ліквідувати наслідки форс-мажорних обставин та відновити роботу підприємства;

– безперервності – передбачає, як безперервність організації системи управління виявлення та нейтралізації загроз з метою захисту економічної безпеки, так і безперервність системи забезпечення потреб у інформаційних, трудових, матеріальних, фінансових ресурсах економічної безпеки підприємства;

– оперативності – визначає оперативність передачі інформації між підрозділами та швидкість прийняття управлінських рішень щодо виявлення та подолання загроз у системі управління економічною безпекою, а також забезпечення потреб у інформаційних, трудових, матеріальних, фінансових ресурсах економічної безпеки підприємства;

– плановості – передбачає формування, як системи управління, яка направлена на виявлення та нейтралізацію загроз у майбутньому періоді з метою захисту економічної безпеки, так і системи забезпечення потреб у інформаційних, трудових, матеріальних, фінансових ресурсах економічної безпеки підприємства;

Рис. 1. Удосконалена система принципів забезпечення та управління економічної безпеки підприємства

– економності – це обґрунтованість витрат на систему, як управління, так і забезпечення економічною безпекою підприємства, тобто розмір витрат не повинен перевищувати рівень їх економічної доцільності;

– координації – передбачає застосування координації дій суб'єктів економічної безпеки для виявлення та подолання реальних та потенційних внутрішніх та зовнішніх загроз, а також шляхів надходження інформаційних, трудових, матеріальних, фінансових ресурсів для забезпечення потреб економічної безпеки підприємства;

– взаємодії – передбачає взаємодію всіх внутрішніх суб'єктів і підрозділів, які виконують завдання з захисту майна, виявлення та нейтралізації загроз в системі управління економічної безпеки підприємства;

– альтернативності – застосування альтернативних варіантів (оптимістичного, вірогідного та песимістичного), як у системі управління захистом та засобами виявлення чи нейтралізації загроз економічної безпеки, так і системі забезпечення інформаційними, трудовими, матеріальними, фінансовими ресурсами потреб економічної безпеки підприємства;

– ефективності – вибір сучасних методів управління суб'єктами з подолання загроз безпеки для підвищення ефективності економічної безпеки підприємства та досягнення цілей бізнесу, а також найбільш ефективних варіантів забезпечення інформаційними, трудовими, матеріальними, фінансовими ресурсами потреб економічної безпеки підприємства;

– відповідальності – застосування розробленого порядку відповідальності матеріально-відповідальних осіб та працівників підприємства за завдання шкоди підприємству, розтрачання коштів, розповсюдження конфіденційності інформації, розкрадання майна та матеріалів або невиконання професійних обов'язків;

– гнучкості – представляє собою систему управління, яка швидко реагує на загрози економічній безпеці підприємства та пристосовує операційну, фінансову та інвестиційну діяльності до мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища;

– диференційованості – встановлення диференційованого підходу до організації управління виявлення та подолання реальних та потенційних внутрішніх та зовнішніх загроз, а також до забезпечення інформаційними, трудовими, матеріальними, фінансовими ресурсами потреб економічної безпеки підприємства;

– обґрунтованості – передбачає прийняття обґрунтованих управлінських рішень для виявлення та подолання реальних та потенційних внутрішніх та зовнішніх загроз економічній безпеці підприємства, а також застосування вмотивованих норм для забезпечення інформаційними, трудовими, матеріальними, фінансовими ресурсами потреб економічної безпеки підприємства;

– об'єктивності – прийняття об'єктивних управлінських рішень у системі управління та забезпечення економічної безпеки підприємства, яка направлена, як на подолання реальних та потенційних загроз, так і задоволення реальних інформаційних, трудових, матеріальних, фінансових потреб у ресурсах;

– обачності – прийняття зважених управлінських рішень у системі управління та забезпечення економічної безпеки підприємства, яка направлена, як на подолання реальних та потенційних загроз, так і задоволення реальних інформаційних, трудових, матеріальних, фінансових потреб у ресурсах;

– контролю – передбачає застосування управлінського контролю за суб'єктами економічної безпеки для виявлення та подолання реальних та потенційних внутрішніх та зовнішніх загроз економічній безпеці підприємства;

– інтегрованості – система як управління, так і забезпечення економічною безпекою підприємства має бути органічно інтегрована у загальну систему менеджменту підприємства;

– динамічності – системи управління та забезпечення економічної безпеки мають забезпечувати швидку реакцію підприємства на появу реальних та потенційних загроз, надлишок або брак ресурсів та своєчасно приймати відповідні управлінські рішення;

– достовірності – система управління економічною безпекою має забезпечувати достовірною інформацією керівництво підприємство про виявлення реальних та потенційних загроз, а система забезпечення інформувати про надлишок або брак ресурсів для визначення реальної оцінки ситуації та прийняття обґрунтованих управлінських рішень для своєчасного їх подолання;

– оптимальності – досягнення максимальної функціональної ефективності системи управління економічною безпекою підприємства, шляхом оптимального забезпечення потреб в інформаційних, трудових, матеріальних, фінансових ресурсах для прийняття відповідних управлінських рішень та подолання реальних та потенційних загроз;

– зрозумілості – прийняті управлінські рішення або побудовані системи управління та забезпечення економічної безпеки підприємства, повинні бути зрозумілими, мати чітко розроблені заходи з зазначенням конкретних посадових осіб щодо попередження, виявлення, подолання реальних та потенційних загроз, а також захисту інформаційних, трудових, матеріальних, фінансових ресурсів;

– компетентності – система як управління, так і забезпечення економічною безпекою підприємства, що побудована на високому професіональному рівні, а всі її суб'єкти мають високий професіоналізм;

– адаптивності – здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, а також надходження та захист інформаційних, трудових, матеріальних, фінансових ресурсів в умовах коли працівники підприємства повинні швидко адаптуватись до надзвичайних умов роботи при виявленні загроз у системі управління та забезпечення економічної безпеки підприємства;

– системності – створення системи як управління, так і забезпечення економічною безпекою, що забезпечила б системність захищеності всіх об'єктів підприємства від всіх факторів, які здійснюють вплив на безпеку підприємства;

– конструктивності – створення конструктивної системи як управління, так і забезпечення економічною безпекою, що забезпечила б відображення реального фінансового стану підприємства та прогнозування перспектив майбутнього з урахуванням всіх факторів, які здійснюють вплив на його безпеку;

– стимулювання – розробка дієвої системи стимулів для ефективного використання ресурсного потенціалу, запровадження інноваційних проектів з метою підвищення ефективності як управління, так і забезпечення економічної безпеки підприємства;

– стримання – розробка дієвої системи штрафів для економного використання ресурсного потенціалу з

метою підвищення ефективності як управління, так і забезпечення економічної безпеки підприємства;

– законності – система як управління, так і забезпечення економічною безпекою підприємства повинна бути побудована на підставі чинного законодавства України та нормативних актів стосовно безпеки підприємства, а усі прийняті управлінські рішення повинні мати легітимний характер і не суперечити чинному законодавству;

– науковості (інноваційний) – система як управління, так і забезпечення економічною безпекою підприємства повинна бути побудована з застосуванням наукового підходу та інновацій.

Висновки з проведеного дослідження. У роботі удосконалено принципи забезпечення та управління економічної безпеки підприємства. Дано власне визначення принципів забезпечення та управління економічної безпеки підприємства, а саме: комплексності, системності, своєчасності, безперервності, оперативності, плановості, економності, альтернативності, ефективності, відповідальності, гнучкості, диференційованості, обґрунтованості, об'єктивності, обачності, координації, інтегрованості, динамічності, достовірності, оптимальності, зрозумілості, компетентності, адаптивності, системності, конструктивності, стимулювання, стримання, законності, науковості (інноваційний). Від дотримання принципів управління та забезпечення залежить якість та ефективність економічної безпеки підприємства в цілому. Сформульовані принципи можуть бути використані для формування механізмів забезпечення та управління економічною безпекою підприємства.

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

E-mail: tanya_zp_zgia@ukr.net

УДК 336.7

Мироненко М.Ю.
доктор наук з державного управління,
професор кафедри фінансів,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ГЕНЕЗИС СИСТЕМНОЇ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ

У статті розглянуто сутність системної банківської кризи. Проаналізовано функції банківської системи під час кризи та представлені види системних банківських криз за класифікаційними ознаками. Наведені групи специфічних причин виникнення системної банківської кризи і розглянуто системні банківські кризи світових банків та банків України. Визначено зовнішні та внутрішні фактори впливу на системну банківську кризу.

Ключові слова: *банк, банківська система, банківська криза, регулювання, управління,контроль.*

ГЕНЕЗИС СИСТЕМНОГО БАНКОВСКОГО КРИЗИСА

Мироненко М.Ю.

В статье рассмотрена сущность системного банковского кризиса. Проанализированы функции банковской системы во время кризиса и представлены виды системных банковских кризисов по классификационным признакам. Приведенные группы специфических причин возникновения системного банковского кризиса и рассмотрены системные банковские кризисы мировых банков и банков Украины. Определены внешние и внутренние факторы влияния на системный банковский кризис.

Ключевые слова: *банк, банковская система, банковский кризис, регулирования, управления, контроль.*

GENESIS OF THE SYSTEMIC BANKING CRISIS

Mironenko M.

The essence of the systemic banking crisis is considered in the article. The functions of the banking system during the crisis are analyzed. represented types of systemic banking crises on the basis of classification. The following are the groups of specific reasons for the emergence of a systemic banking crisis. Systemic banking crises of world banks and banks of Ukraine are considered. The external and internal factors of influence on the systemic banking crisis are determined.

Keywords: *bank, banking system, banking crisis, regulation, management, control.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах ринкової економіки банківська система вважається однією із головних секторів економіки країни, так як від результатів її діяльності залежить функціонування майже усіх інших галузей економіки. Проте, невід'ємною рисою ринкової економіки є кризи, які виникають в банківській сфері та призводять до паралічу платіжної системи, коливань курсу національної валюти, викликає загострення політичної ситуації. Протягом останніх чотирьох десятиліть банківські кризи охоплювали економічні системи більше 70 країн. З метою подолання та виходу з кризи у США, країнах ЄС та країнах СНД, банківські системи яких пережили кризові періоди, застосовували найрізноманітніші антикризові інструменти: підтримка ліквідності «кредитором останньої інстанції», зниження обов'язкових резервних вимог, диверсифікований підхід до встановлення економічних нормативів, перехід проблемної кредитної організації (банку) під управління спеціалізованого інституту з реструктуризації, рекапіталізації та націоналізації соціально значимих банків для країни.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення причин виникнення системної банківської кризи та визначення напрямів її попередження та подолання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема банківських криз розглядалася у наукових працях І. Бланка, В. Богомолова, І. Ларіонова, О. Терещенка та ін. Питанням фінансових криз та їх врегулюванням займалися такі вчені як В. Ковальов, З. Руденко, П. Стецюк, О. Барановський, М. Чумаченко та інші. Незважаючи на вагомі досягнуті результати досі не розроблено дієвих підходів до попередження та подолання системної банківської кризи.

Викладення основного матеріалу. Банківська криза на початку є локальною та представляє собою одну із складових фінансової кризи й розширення якої призводить до серйозних макроекономічних наслідків, що завжди супроводжується зниженням темпів реального економічного росту та, як наслідок, призводить до різкого падіння рівня добробуту населення країни. При виникненні банківської кризи реалізується системний ризик – ризик втрат, який пов'язаний із несприятливими змінами на ринку.

Поняття «криза» походить від грецького слова «krisis», що в перекладі означає рішення, поворотний пункт, результат, важкий перехідний стан. Криза як економічна категорія є фактичним станом нестійкого функціонування системи, в якому може опинитися будь-яка з її підсистем.

Кризи в банківському секторі мають давню історію. Зокрема, у XIII ст. король Англії Едуард III для покриття витрат на ведення війни із Францією отримав у кредит від банкірів Барді й Перуці 1650 тис. золотих флоринів, що на той час було еквівалентом вартості королівства. Король програв війну й визнав себе банкрутом, у результаті чого всю Флоренцію охопила криза, оскільки банкіри теж стали банкрутами, а разом з ними їх вкладники. Якщо в період зародження банківської справи, кризи мали здебільшого локальний характер, то з їх розвитком, а також внаслідок глобалізації фінансових ринків вони набули міжнародних масштабів. Небезпека криз у банківському секторі пов'язана не тільки з банкрутствами, а й з тим, що у суспільстві в цілому формується негативне ставлення до даного сектору економіки.

Згідно з першою точкою зору, криза є основною формою поступального руху, а також проявом розвитку системи. Прихильники другої точки зору вважають, що криза є переломним моментом у функціонуванні того чи іншого господарюючого суб'єкта (незалежно від того, яким – позитивним чи негативним, буде результат); тому згідно з даною теорією, кризою вважається будь-яка нестандартна ситуація або зміни, що виникли при функціонуванні фінансової установи. Щодо третьої точки зору, то її прихильники вважають, що кризою є ситуація значного, різкого погіршення одного, або декількох важливих параметрів функціонування фінансової установи, що реально може призвести до банкрутства.

Вищенаведені трактування свідчать про два основних ставлення до кризових ситуацій, які мають місце в працях зарубіжних та вітчизняних авторів – негативне та позитивне. При негативному ставленні до кризи, увага акцентується на її руйнівному впливі на діяльність підприємства, на загрозі банкрутства, яку спричиняє криза. Позитивне ставлення побудовано на визначенні кризи, як об'єктивного, закономірного процесу, пов'язаного з розвитком системи. Отже, криза фінансової установи є переломним, та необхідним моментом у ланцюжку послідовних процесів та подій. Криза фінансової установи – об'єктивний процес, що обумовлює оптимізацію системи або її знищення у разі неспроможності адаптуватися до нових умов та розвиватися, адже ґрунтується на діалектичній єдності основних тенденцій в існуванні системи – сталого функціонування та розвитку, що поступово змінюють одна одну.

У науковій літературі зустрічається інтерпретація банківської кризи у межах окремого банку та системної банківської кризи. Різниця між цими двома поняттями полягає лише в тому, що банківська криза яка охоплює окремий банк, виникає на мікрорівні, а системна банківська криза виникає на макрорівні. Глибина цього питання потребує більш детального трактування системної банківської кризи.

Під системною банківською кризою прийнято розуміти кризу, при якій виникають значні порушення в роботі банків, які здійснюють найбільші обсяги основних банківських операцій, тобто виникає загроза існуванню всієї банківської системи. Системну банківську кризу ще розглядають як стрімке і масштабне погіршення якості активів значної кількості комерційних банків під впливом несприятливих макроекономічних, інституційних і регулятивних чинників, що унеможливлює виконання банківською системою своїх функцій. Криза банківської системи може являє собою стан, за якого вона не здатна забезпечити як надійність так й стабільність функціонування окремих банків і банківської системи загалом, а також стабільність грошової одиниці.

Узагальнено системну кризу характеризують як: кризу базових відносин у політико-правовій та соціально-економічних сферах, на яких будувалася чинна модель розвитку країни; нездатність банківської системи виконувати свої основні функції акумуляції та мобілізації тимчасово вільних коштів, надання кредитів, проведення розрахункових і платіжних операцій у економіці країни; глибоке розбалансування банківської системи, що супроводжується виходом фінансових

параметрів економічних процесів за нормальні межі, причина такого стану – неспроможність суб'єктів системи ефективно виконувати свої функції.

Початок системної банківської кризи може бути пов'язаний із виникненням проблем із платоспроможністю в одному чи декількох банках, що має ключове значення для банківської системи в цілому. Банківська криза характеризується такими ознаками як різке зниження ліквідності та платоспроможності банків; невиконання банками своїх зобов'язань перед кредиторами та вкладниками; погіршення якості активів; збільшенням частки проблемних кредитів; зниженням дохідності банківських операцій; банкрутство значної кількості банків. При цьому існує думка, що системна банківська криза має позитивні складові, зокрема це можливість переосмислення теорії та тактики у регулюванні банківської діяльності.

Як показує досвід багатьох країн, криза, як правило починається із виникнення в окремих банках деяких проблем, а саме: нестача коштів, конфлікт інтересів власників та менеджерів, прогалини у правовому секторі та інші проблеми, що не вирішуються своєчасно і вплив проблем не нівелюється, а являє собою поштовх до ланцюгової реакції «ефект доміно».

Національним банком України банківська криза трактується як різка зміна зовнішніх і внутрішніх умов діяльності банківської системи, внаслідок чого вона стає неспроможною стабільно функціонувати та виконувати свої основні функції.

Розглядаючи особливості фінансової кризи можна виділити такі головні функції банківської системи щодо її оздоровлення (рис. 1):

Не менш важливим у вивченні теоретичного аспекту системних банківських криз є їх поділ на види за класифікаційними ознаками. Під класифікацією криз банківської системи потрібно розуміти систематизацію багатьох банківських криз на основі наступних ознак (критеріїв), що дають змогу поєднати їх у більш загальні поняття. Згрупування основних видів системних банківських криз можна за наступними ознаками (класифікацією) у табл. 1.

Існуюча різноманітність видів системних банківських криз, формуються під впливом низки факторів. Проте, перш за все, варто виокремити чинники, які визначають ряд важливих обставин:

- всі банківські кризи мають різну природу, походження, форми прояву, та параметри. Проте, вичерпний перелік ознак банківських криз не можна остаточно сформувати, оскільки вони визначаються специфічним розвитком кожної окремої країни та світової економіки в цілому;
- банківські кризи в країнах з перехідною економікою та у високорозвинутих країнах, можуть істотно відрізнятися за сутністю, характером та причинами виникнення;
- історія сучасного ринкового господарювання – це історія економічних криз, що циклічно повторюються. Криза банківської системи тієї чи іншої країни може бути елементом у ланцюгу криз на регіональному і навіть світовому рівні;
- криза банківської системи не виникає раптово – спочатку негативні тенденції виникають на рівні окремих банків, поступово охоплюючи дедалі більшу їх кількість, що в підсумку руйнує кредитно-грошову систему;
- головна відмінність довгострокової кризової ситуації від короткострокової фінансової проблеми, визначається масштабністю та впливом на соціально-економічну ситуацію в країні, а також обсягом державних витрат на подолання кризи.

Системна криза проявляється як на макро- так й на мікроекономічному рівні, саме це дозволяє системати-

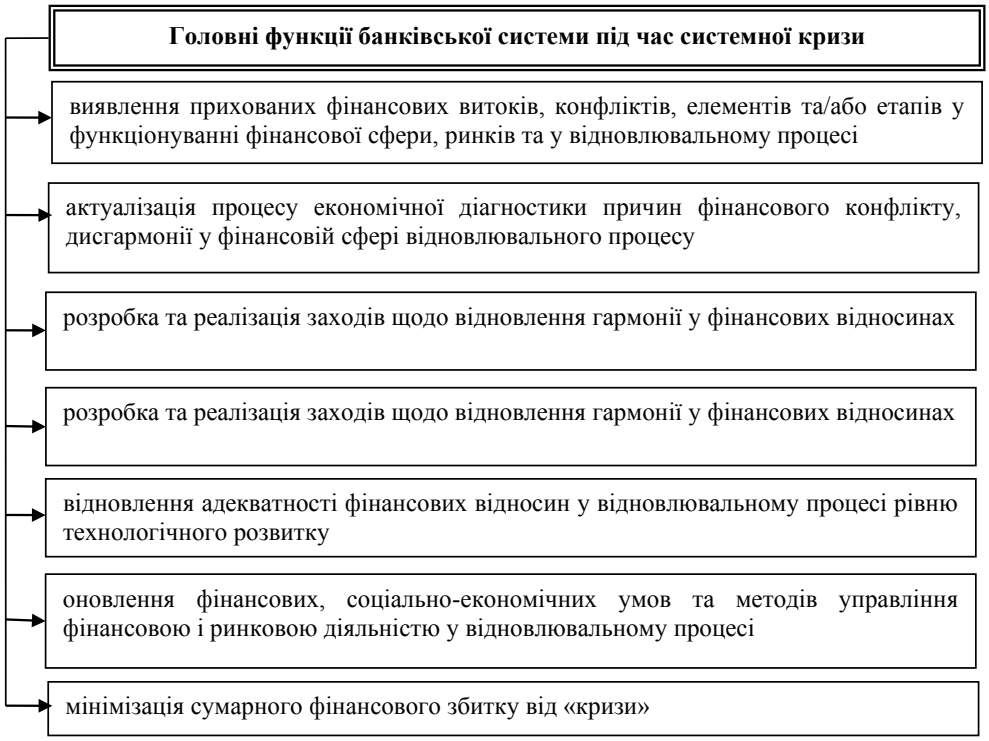


Рис. 1. Функції банківської системи під час системної кризи

Таблиця 1. Види системних банківських криз за класифікаційними ознаками

Класифікаційна ознака	Вид кризи
за причиною виникнення банківських криз	• криза кон'юнктури депозитно-кредитних та ощадних інститутів; • криза викликана фінансовим боргом; • криза юридичних норм
за рівнем розвитку економіки країни	• криза у розвинутій економічній системі; • криза у перехідній економічній системі
залежно від масштабу та ступеня дестабілізуючого впливу на економіку	• банківські кризи, які діють на макроекономічному рівні; • банківські кризи, які розповсюджуються на мікроекономічний рівень; • банківські кризи, які характеризуються повномасштабною бюджетно-фінансовою дестабілізацією
за формою прояву	• **відкрита криза;** • **прихована криза**
за об'єктом впливу	• системна криза; • латентна криза; • часткова, або локальна криза
за ступенем ураження економіки	• **банківська криза мікроекономічної спрямованості;** • **банківська криза макроекономічної спрямованості;** • **глобальна банківська криза**
за причиною виникнення	• **банківська криза, спричинена порушенням функціонування кредитного процесу;** • **банківська криза, спричинена валютними проблемами або проблемами із зобов'язаннями**

зувати й окреслити причини її походження та визначити напрями подолання [4].

Питання, пов'язані з причинами виникнення системних банківських криз в умовах ринкової економіки є дискусійними в широких колах теоретиків та практиків, і мають неоднозначний характер. Варто відмітити, що недоречним є звинувачення лише проблем на макрорівні як передвісників виникнення системної банківської кризи. Передусім потрібно навести лад у внутрішній політиці банків, як відомо, вони не завжди можуть пишатися ідеальною системою внутрішнього менеджменту. Причиною виникнення системної банківської кризи, по-перше є макроекономічні процеси (фінансова глобалізація, неефективна макроекономічна політика уряду, суттєвий рівень доларизації України), регулятивні інструменти (недосконала нормативно-правова база, неадекватні та/або невчасні фінансові заходи впливу) та управлінські рішення (недоліки та прорахунки у визначенні стратегії банку, відсутність якісного внутрішнього контролю), ілюстрація яких представлена у групуванні причин виникнення системної банківської кризи (рис. 2).

Банківська криза виникає із-за впливу нових факторів, появу яких заздалегідь неможливо передбачити. Накопичення проблем у банківській сфері призводить до загального усвідомлення необхідності державної підтримки, розробки програми по реструктуризації, формування спеціальних механізмів реструктуризації. Реструктуризація банку, спрямована на запровадження заходів стосовно зміни структури його активів та пасивів, а також його внутрішньої побудови.

Починаючи з 1970р. понад 70 країн світу пережили системні банківські кризи. Причини виникнення банківських криз на світовому ринку та банків України протягом 1977–2015 рр. наведені у табл. 2. Кризи багатьох країн мали значну глибину і тривалість внаслідок того, що їх урядами проводилася проінфляційна грошово-кредитна і фіскальна політика.

Крім того, їм була характерна недосконала система банківського нагляду та регулювання, а саме: недоліки щодо банківських нормативів та звітності, відсутність реакції на неспроможність ефективного функціонування банків, системи антистимулів і страхування депозитів, неефективність менеджменту тощо.

За даними рейтингового агентства *«Кредит-Рейтинг»* основними причинами, які супроводжують виникнення системних банківських криз є:

- низькі темпи нарощування капіталу та недостатній рівень капіталізації;
- низька якість активів;
- продовження роботи банківських установ з низькою фінансовою стійкістю;
- висока вартість клієнтських коштів;
- високий рівень доларизації економіки;
- низький рівень захисту прав кредиторів.

Розглядаючи причини системних банківських криз українських банків необхідно зазначити, що понад сімдесят банків зазнали банкрутство. Серед них такі фінансові установи як Брокбізнесбанк, Дельта Банк, Златобанк, Імексбанк, банк «Київська Русь», Кредитпромбанк, Надра Банк, Фінанси та кредит тощо. Банкрутство банків у 2014-2015рр. частково пов'язано із «очисткою фінансового ринку» від слабких фінансових установ. Банківська криза 2014-2015 рр., спровокована штучними військово-політичними факторами і на відміну від попередніх криз, які звалювалися на банківську систему нашої країни, відрізняються хаотичним розвитком.

Основні причини банківської кризи в Україні протягом 2014-2015 рр., можна поділити на:

1. Політичні:

– неузгодженість та непоступливість між політичними силами, які займають різні гілки влади під час розроблення важливих загальнонаціональних законодавчих актів та економічних документів;

– формування керівництва органів виконавчої влади, державних установ та організацій на всіх рівнях виключно за участю правлячих політичних сил;

– анексія Автономної Республіки Крим та розгортання воєнних дій на сході держави;

Рис. 2. Групи специфічних причин виникнення системної банківської кризи

– надмірна централізація фінансових ресурсів та влади;

– невизначеність з міжнародним вектором розвитку;

– незахищена законодавча база від втручання та внесення змін з метою пристосування її норм до окремих, вигідних провладній більшості, ситуацій.

2. Економічні:

– нестабільність на валютному ринку та його спекулятивний характер;

– зростання дефіциту бюджету та державного боргу;

– девальвація гривні;

– невпинна тенденція до скорочення міжнародних резервів НБУ;

– хронічно від'ємне сальдо торговельного балансу;

3. Соціальні:

- соціальна несправедливість, зменшення середнього класу в суспільстві, значне фінансове розшарування населення;

- надмірно високий рівень пов'язаності бізнесу та влади, спільна діяльність яких спрямована на задоволення першочергово своїх інтересів;

- втрата населенням старих орієнтирів і відсутність нових, внаслідок чого відбувається зростання рівня психоемоційної напруги в суспільстві [2].

Значнішого впливу на стан банківської системи завдали військові дії на Донбасі, де було зосереджено чимало банківських відділень та клієнтів-юридичних осіб. Політична нестабільність, анексія Криму, загроза повномасштабного військового вторгнення російських військ у вересні 2014 р. року після подій в Іловайську та девальвація гривні у кінці 2015 р. зумовили відтік депозитних вкладів, зокрема, Сбербанк Росії втратив близько 30 % вкладень, ВТБ Банк та банк «Русский Стандарт» – понад 40 %).

Безумовно, головними причинами кризи сьогодення є нестабільність в політичній сфері, війна на Сході крани, різка девальвація гривні та спричинена нею банківська паніка. Потрясіння у банківській системі призвели до зниження ліквідності та погіршення фінансового стану, зумовивши ланцюжок банкрутств найслабших банків. В умовах системного стресу зниження довіри поширювалося і на відносно стабільні банки за принципом доміно. Втримати вкладників стало можливо лише поєднанням аргументів високої надійності з високими відсотковими ставками. Як наслідок, підвищення цін на банківські ресурси паралізувало і без того проблемний кредитний ринок.

Тиск макрофінансових шоків, пов'язаних зі знеціненням гривні, спадом промислового виробництва і рівня життя населення, помножений на численні військові загрози, тектонічні політичні зрушення та обмежувальні заходи регуляторів, створив атмосферу страху – ідеальні умови для руйнування банківської системи.

Банківська криза в Україні сьогодні призупинена, проте слід відмітити що фінансово-економічний стан банківської системи доволі нестабільний, адже не в повній мірі ліквідовані причини виникнення кризи, зокрема зберігається зорієнтованість національної еко-

Таблиця 2. Системні банківські кризи світових банків та банків України в період 1977–2015 рр.

Країна	Період кризи	Причина виникнення
Іспанія	1977–1985 рр.	Криза промисловості, слабке управління, неадекватне регулювання з боку Банку Іспанії; банкрутство 51 комерційного банку
Чилі	1980–1982 рр.	Погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури; девальвація песо; зростання вартості зовнішніх запозичень; збільшення неплатежів; банкрутство національних банків і фінансових інститутів
США	1984–1991 рр.	Криза ощадних асоціацій, місцевих іпотечних банків; виникнення процентного ризику, підвищення через інфляцію ставок за депозитами
Франція	1984–1991 рр.	Девальвація франка
Норвегія	1987–1991 рр.	Ризиковані дії банків, швидкі темпи нарощення кредитування; падіння цін на нафту призвело до перших проблем у банківському секторі; зростання процентних ставок; другий і четвертий за величиною банки Норвегії втратили весь капітал
Нова Зеландія	1987–1990 рр.	Після значного зниження капіталізації багатьох найбільших компаній Америки почався відтік інвесторів
Фінляндія	1991 р.–1993 р.	Тимчасова адміністрація у Skopbank; знецінення фінської марки
Швеція	1991 р.–1992 р.	Втрата довіри до крони та її девальвація; порівняно висока інфляція при фіксованому курсі і зростання процентних ставок; потреба Nordbanken I Forsta Sparbanken у вливанні капіталу
Мексика	грудень 1994 р. – вересень 1995 р	Девальвація песо; різке підвищення процентних ставок і інфляція
Японія	1995 р. – 1997 р.	Зниження вартості активів банківських установ, дефляція через приплив грошей у країну, падіння цін на нерухомість; припинення діяльності страхової компанії Nissan Life Insurance; банкрутство найбільшого банку Японії Hokkaido Takushoku Bank
Корея	Листопад 1997 р. – 2000 р.	Девальвація вони, спад в обсягах банківських кредитних ліній; банкрутство декількох найбільших чеболей, відношення заборгованості до власного капіталу 30 найбільших установ досягали 600%
Малайзія	1997р. – 2000 р.	Девальвація гривні
Грузія	1998 р.	Неплатоспроможність банків, недовіра до банківської системи
Україна	1998 р.	Неплатоспроможність банків, недовіра до банківської системи
Росія	Серпень 1998 р. – 1999 р.	Девальвація рубля; частковий дефолт уряду країни
Аргентина	Липень 2001 р. – нині	Девальвація песо; відтік депозитів; неефективна курсова політика; банківська система втратила близько 20% депозитів
Еквадор	Серпень 1998 р. – 2001 р.	Закриття банківських кредитних ліній; тимчасова адміністрація у Banco de Prestamos
Індонезія	Серпень 1997 р. – нині	Недовіра до фінансової системи; відтік капіталу, девальвація рупії; тиск; криза ліквідності
Таїланд	Липень 1997 р. – кінець 2000 р.	Девальвація тайського бата; відтік капіталу
Туреччина	Грудень 2000 р. – нині	Заворушення на ринку капіталів; торговий ризик; відкриті великі валютні позиції; зростаючий бюджетний дефіцит спровокував посилення недовіри до валюти і банківської системи
Венесуела	Січень 1994 р.	Помилка Latino Bankco; зростання процентної ставки підірвали якість кредитів
Україна	2004 р.	Вилучення вкладів; скуповування валюти; підвищення рівня доларизації економіки
Більшість країн світу	2007 р. – до теперішнього часу	Розпочалася з іпотечної кризи в США; недовіра до фінансових інститутів; вилучення вкладів
Україна	2014–2015рр.	Політична нестабільність, анексія Криму, загроза повномасштабного військового вторгнення російських військ

номіки на іноземну валюту. Для подолання кризи необхідно створювати свою, незалежну, фінансову систему, яка орієнтується на гривню та внутрішній кредитний потенціал. Для подолання системної банківської кризи потрібен комплексний підхід до використання різних інструментів фінансової і кредитної політики, а також низка заходів, націлених на зменшення залежності реальної економіки від впливу негативних зовнішніх факторів. Серед таких заходів – введення тимчасового валютного контролю, обмеження вивезення капіталу тощо. Найбільш значущі фактори, які впливають на кризу банківських установ в Україні наведено на рис. 3.

Отже, функціонування банківської системи в умовах кризи характеризується зростанням ризику ліквідності, валютного, кредитного та інших ризиків, унаслідок значного відтоку коштів клієнтів, обмеженими можливостями щодо кредитування економіки та залучення коштів на міжбанківському й зовнішніх фінансових ринках тощо [3].

Для подолання кризових явищ у банківській системі України необхідно: проведення обґрунтованої внутрішньої макроекономічної та зовнішньоекономічної політики; якнайшвидше вирішення проблем реструктуризації та рекапіталізації банків; ліквідація (мініміза-

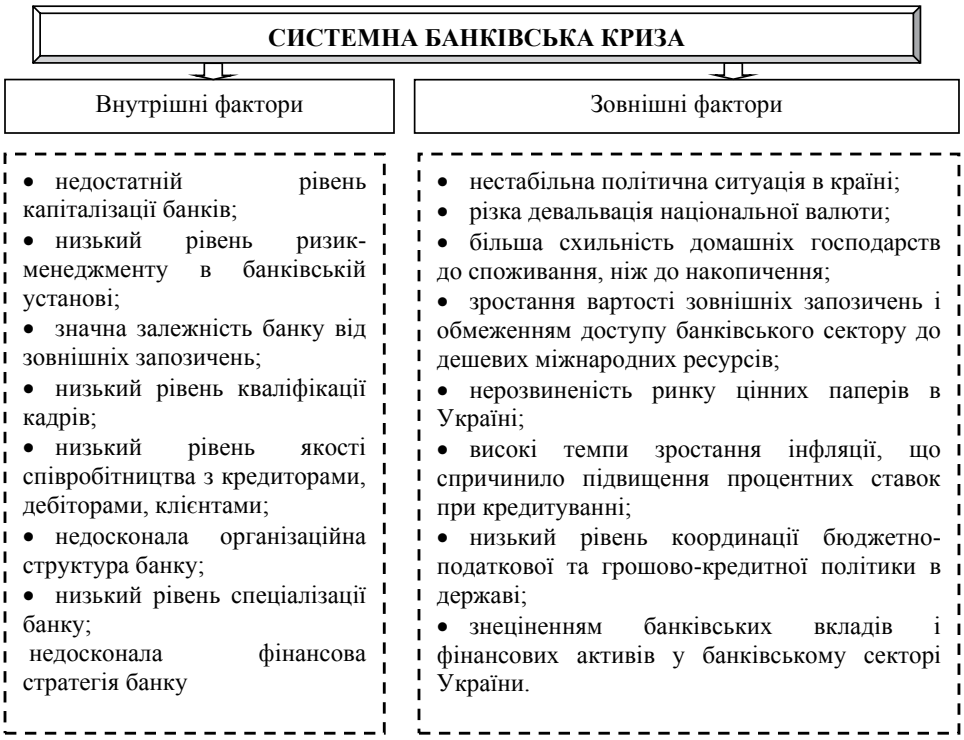


Рис. 3. Зовнішні та внутрішні фактори впливу на системну банківську кризу

ція) існуючих розривів між активами і зобов'язаннями банківських інститутів; гарантування міжбанківських кредитів, кредитів для малого й середнього бізнесу та надання підтримки компаніям, які не можуть залучити необхідне фінансування через проблеми у банківському секторі; зниження нормативів мінімальних резервних вимог для комерційних банків; субсидування банкам процентних ставок по кредитах громадянам на придбання вітчизняних товарів; розробка й реалізація ефективної антиінфляційної та антидевальваційної політики; збільшення розміру державних гарантій на банківські вклади; введення тимчасових адміністрацій і кураторів у банківських установах; підвищення фінансової дисципліни, дієвості банківського нагляду і внутрішнього контролю в банках [1].

З огляду на зарубіжний досвід, можна стверджувати, що не завжди високі ставки депозитів свідчать про те, що вкладник не буде мати проблеми і може не хвилюватися за власні кошти, адже як показала практика 2014-2015рр. більшість таких банків збанкрутували у кризовий період. Високі депозитні ставки можуть свідчити лише про те, що банк є неліквідним. Масове зняття вкладниками коштів з депозитних рахунків може розглядатися з двох сторін: як з негативної так і позитивної. Різні банки реагують по-різному на паніку вкладників. В фінансово нестійких банках це може призвести до дефолту, у фінансово-стійких банках такий ажіотаж може призвести до погіршення показників діяльності фінансової установи, а деякі банки можуть навіть виграти через приплив депозитів за рахунок втрат конкурентів. Надзвичайно важливу роль для підтримки банків у кризовий період відіграє фінансова допомога як зі сторони власників, так і зі сторони НБУ.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, причини фінансової кризи пов'язані із виникненням та розвитком кризових явищ у банківських установах, оскільки саме вони формують інституційну систему, впливаючи на ефективність розподілу кредиту, структуру процентних ставок, рішення у сфері грошово-кредитної політики. Це пояснюється ще тим, що стратегія поведінки окремих банків формується у результаті прийняття рішень на мікрорівні, хоча після колективних дій вони впливають на формування макроекономічних умов, у яких існують як самі банки, так і інші економічні агенти.

1. Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності : монографія / В. В. Козюк. – Тернопіль : ТНЕУ, Економічна думка, 2009. – 728 с.

2. Мироненко М. Ю. Банки та банківська система: підручник / М. Ю. Мироненко, О. Л. Польова. – К.: КІБТ, 2017. – 407с.

3. Мироненко М. Ю. Основні тенденції реалізації монетарної політики України у контексті забезпечення сталого економічного розвитку / М. Ю. Мироненко // Економіка, фінанси, право. – 2017. – № 11/3. – С. 17-26.

4. Шевчук Д. А. Банковское дело: учебн. пособие / Д. А. Шевчук, В. А. Шевчук. – М. : ООО «РИОР», 2005. – 302 с.

5. Руденко З. М. Фінансова криза в Україні 2014-2015 років: причини та інструменти регулювання / З. М. Руденко // Наук. вісник НЛТУ України. Серія: Економічні проблеми макроекономічного та регіонального рівнів. – 2015. – Вип. 25.7 – С. 216-221.

E-mail: markmironenko@ukr.net

УДК 330.3:336.5

Олієвська М.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
Науково-дослідний фінансовий інститут
Академії фінансового управління

ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В КОНТЕКСТІ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті розкриваються актуальні проблеми фінансування соціального захисту в контексті відтворення людського капіталу. Обґрунтовано, що вітчизняна система фінансування соціального захисту не забезпечує вирішення проблем бідності та підвищення рівня життя населення. Визначено низку проблем, які впливають на ефективність фінансування соціального захисту державою. Запропоновано напрями покращення фінансування соціального захисту в контексті відтворення людського капіталу в Україні.

Ключові слова: *фінансування соціального захисту, відтворення людського капіталу, децентралізація, розподіл та перерозподіл ресурсів.*

ФИНАНСИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Олиевская М.Г.

В статье раскрываются актуальные проблемы финансирования социальной защиты в контексте воспроизводства человеческого капитала. Обосновано, что отечественная система финансирования социальной защиты не обеспечивает решения проблем бедности и повышения уровня жизни населения. Определен ряд проблем, влияющих на эффективность финансирования социальной защиты государством. Предложены направления улучшения финансирования социальной защиты в контексте воспроизводства человеческого капитала в Украине в условиях децентрализации.

Ключевые слова: *финансирование социальной защиты, воспроизводства человеческого капитала, децентрализация, распределение и перераспределение ресурсов.*

THE FINANCING OF SOCIAL PROTECTION IN THE CONTEXT OF REPRODUCTION OF HUMAN CAPITAL

Olievska M.

The article reveals the actual problems of financing social protection in the context of reproduction of human capital. It is substantiated that the Ukrainian social protection financing system does not provide overcoming poverty and improving living standards. There are a number of problems that affect the efficiency of social protection financing by the state. The directions of improvement of financing social protection in the context of reproduction of human capital in Ukraine are proposed.

Keywords: *financing of social protection, reproduction of human capital, decentralization, distribution and redistribution of resources.*

Постановка проблеми. Одним із напрямів покращення фінансування відтворення людського капіталу в Україні є оптимізація державних видатків на охорону здоров'я, освіту та соціальних захист.

Забезпечення соціальної та економічної стабільності залежить від дієвих механізмів фінансування соціального захисту та децентралізації влади. У зарубіжних країнах системи соціального захисту є засобом посилення економічної активності працездатних верств для забезпечення гідного життя всього суспільства. Країни, використовують переваги децентралізації управління, щоб позбутися неефективності та неекономічності надання суспільних послуг та макроекономічної нестабільності.

В умовах посилення соціальних ризиків (кризові явища в економіці призвели до різкого скорочення доходів населення; на тлі нестабільного економічного розвитку зростає чисельність осіб, які потребують соціальних послуг та соціального захисту), збільшуються зобов'язання держави виконувати соціальні завдання, саме тому видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення постійно зростають. Проте, можливості держави є обмеженими, а потреби населення у фінансуванні соціального захисту постійно зростають.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження і розв'язання наукової проблеми фінансування соціального захисту населення здійснили відомі науковці: Бедринець М. Д. [4], Кудінова М. М. [6], Мамонова В. В. [8], Чернобай А. П. [9], Фурдичко Л. Є. [10] та інші. Незважаючи на активне дослідження фінансування відтворення людського капіталу, у тому числі такої сфери як соціальний захист та глибинність пізнання, варто зазначити, що досі спірними та невирішеними залишаються питання оптимізації державних видатків та фінансування соціального захисту адресної підтримки населення.

Метою статті є з'ясування зарубіжних та національних особливостей і закономірностей фінансування соціального захисту та обґрунтування пропозицій щодо покращення фінансування соціального захисту в контексті відтворення людського капіталу та в умовах децентралізації влади.

Виклад основного матеріалу. Конституційні базові права людини в сучасному суспільстві задовольняються системою соціального захисту.

Соціальний захист населення є атрибутом соціальної політики кожної цивілізованої держави, а тому значною мірою визначається і визначатиметься соціальною політикою, яку проводить держава загалом, а соціальні цінності тією або іншою мірою притаманні всім промислово розвинутим країнам, що є найбільш значним досягненням світової цивілізації. Так, країни-члени Європейського союзу мають найбільш розвинуті та ефективні системи соціального захисту, які охоплюють усе населення, призводять до покращення добробуту, вдосконалення соціально-трудових відносин, забезпечення загального відчуття захищеності та соціальної безпеки, і, як наслідок, сприяють економічному зростанню.

В Україні ключову роль у фінансування видатків соціального спрямування (соціальний захист і соціальне забезпечення, освіта, охорона здоров'я, духовний та фізичний розвиток) відіграють державний та місцеві бюджети; видатки бюджету є інструментом досягнення вищого критерію справедливості і корисності для кожного члена суспільства завдяки своїм перерозподільним функціям.

Видатками бюджету на соціальний захист є кошти, спрямовані окремим верствам населення при повній, частковій або тимчасовій втраті працездатності, втраті годувальника, у випадку безробіття з незалежних від них обставин, у старості та інших випадках, передбачених законом, а також за певних економічних умов всім членам суспільства (під час зростання інфляції, спаду виробництва, економічної кризи тощо) задля забезпечення необхідних соціальних гарантій та стандартів; з такої точки зору, видатки бюджету на соціальний захист населення – це переважно видатки, які спрямовані на адресну підтримку соціально вразливих верст населення. Проте, обсяг, склад та структура видатків бюджету на соціальний захист залежать від обсягів та характеру функцій держави, наявності бюджетних ресурсів та ефективності їх використання.

Не зважаючи на значний обсяг коштів, що виділяється з бюджету на соціальні видатки, фінансування соціального захисту та соціального забезпечення не перебуває на належному рівні. Абсолютне зростання видатків на соціальний захист не є ефективним у боротьбі з бідністю; не призводить до збільшення реальних доходів населення, оскільки:

1. Надання коштів здійснюється на основі належності громадян до певної категорії в суспільстві, а не на основі їхніх реальних потреб.
2. За рахунок коштів Державного бюджету, в більшій мірі, здійснюється фінансування поточних видатків.
3. В Україні спостерігається надмірне регулювання з боку держави, занадто низький рівень бюджетної дисципліни та низька ефективність видатків державного сектору [4, с. 17].
4. Другорядне ставлення держави до розвитку соціальної сфери; недосконала структура і функціонування державного апарату в процесі управління соціальним захистом та соціальним забезпеченням
5. Невідповідність закону реальному життю: згідно з конституцією, медичні послуги є безкоштовними; на практиці майже всі вони платні [4, с. 21].
6. Затягування процесу розробки соціальних стандартів;
7. Залежність бюджетних ресурсів від світових тенденцій [6, с. 462].
8. Обмежена самостійність органів місцевого самоврядування, їх фінансова залежність від органів центрального управління.

Отже, таке зобов'язання держави як забезпечення соціального захисту громадян не виконується і потребує реформування.

Докорінна реформа управління передбачає перерозподіл завдань, повноважень і ресурсів між органами влади на центральному, регіональному та місцевому рівнях, зокрема передачу ширших повноважень, функцій і ресурсів від держави органам місцевого самоврядування з одночасним наданням їм справжньої бюджетної автономії та фінансової самостійності, зміцненням матеріальної та фінансової основ місцевого самоврядування [8, с. 2].

В Україні проведення реформ в сфері фіскальної децентралізації обумовлено фінансовою слабкістю органів місцевого самоврядування та високим рівнем дотаційності місцевих бюджетів, надмірною залежністю територій від центру, низьким рівнем інвестиційної привабливості територій, поглибленням диференціації розвитку міст та сіл.

Для того, щоб подолати бідність, покращити стан соціальної безпеки, підвищити ефективність функціонування системи соціального захисту та соціального забезпечення населення в Україні необхідно: по-перше, забезпечити проведення реформи у сфері фіскальної децентралізації; по-друге, забезпечити прозорість і координацію під час фінансування усіх державних програм соціального спрямування; по-третє, вдосконалити нормативно-правову базу соціального захисту населення та підвищити ефективність виконання міжнародно-правових зобов'язань у сфері державної системи соціального захисту; по-четверте, переглянути систему критеріїв та підстав, за якими громадянам надають пільги та призначають соціальні виплати і на їх основі забезпечити адресний характер соціального захисту незахищених верств населення; по-п'яте, сприяти зайнятості населення шляхом створення нових робочих місць та збереження існуючих, запровадження заходів щодо детінізації доходів населення.

Подолання проблем в економічній та соціальній сферах розпочалося із затвердження Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [7] і відбувається одночасно з реформою місцевого самоврядування, адміністративно-територіального устрою та реформою державної регіональної політики.

В Україні метою політики у сфері децентралізації є відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні, реалізація повною мірою поло-

жень Європейської хартії місцевого самоврядування, принципів субсидіарності, повсюдності і фінансової самодостатності місцевого самоврядування [1].

Зокрема, у ст. 6 Європейської хартії місцевого самоврядування зазначено: «… місцеві влади мають можливість визначати свої власні внутрішні адміністративні структури з урахуванням місцевих потреб і необхідності забезпечення ефективного управління» [5].

В результаті реформи децентралізації органи місцевого самоврядування різних рівнів (громади, району, області) отримають не лише повноваження, але й спроможність їх виконувати, тому що децентралізація влади повинна забезпечити економічну свободу, що сприятиме соціально-економічному розвитку регіонів, приваблення інвесторів, а також підвищити відповідальність місцевої влади [9, с. 105].

Реформа децентралізації передбачає передачу в місцеві бюджети частки загальнонаціональних податків, і тим самим створює економічну зацікавленість громад в розвитку нових виробництв, підтримці бізнесу тощо; децентралізація і дерегуляція прибирає штучні перешкоди для бізнесу і підприємницької діяльності – зайві дозволи, інстанції, надмірний контроль.

Оскільки децентралізація влади означає передачу повноважень та ресурсів від державних органів органам місцевого самоврядування.

Відповідно фіскальна децентралізація передбачає розмежування функцій та повноважень виконавчої влади та органів місцевого самоврядування в бюджетній та податковій системах. В рамках цього процесу центральні органи влади передають повноваження та фінансові ресурси до найнижчого можливого рівня, а зі своєї сторони забезпечують контроль за діяльністю органів місцевого самоврядування.

Перенесення надходження доходів та/або здійснення витрат грошових коштів на більш низький рівень уряду при збереженні фінансової відповідальності, науковці також називають бюджетною децентралізацією і зазначають, що головне завдання, яке має вирішити бюджетна децентралізація – це пошук достатніх обсягів фінансових ресурсів, які б в повній мірі забезпечили фінансову незалежність місцевих бюджетів бюджетної системи України. Фінансова база місцевих бюджетів повинна задовольняти виконання повноважень органів місцевої влади щодо виконання ними всіх завдань і програм розвитку регіону [10, с. 42].

Автономія відносно фінансування і забезпечення населення суспільними послугами, яка забезпечується шляхом фіскальної децентралізації, вперше була обґрунтована американським економістом Ч. Тібу; у розумінні науковця фіскальна децентралізація являє собою процес розподілу фінансових ресурсів, відповідальності за їх використання між центральними та місцевими рівнями управління. Відповідно, в умовах фіскальної децентралізації має місце побудова ефективних взаємовідносин між урядом і місцевими органами управління.

В Україні під час першого етапу фінансової децентралізації: 1) прийнято зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України, відповідно до яких розширено права органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень та надано їм бюджетну самостійність щодо наповнення бюджетів (змінено джерела формування дохідної бази місцевих бюджетів), а також здійснення видаткових повноважень; 2) запроваджено новий механізм бюджетного регулювання, який передбачає горизонтальне вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя; 3) запроваджено нові міжбюджетні трансферти.

Таким чином, нова фінансова основа органів місцевого самоврядування передбачає новий розподіл загальнодержавних податків; запровадження нових місцевих податків та нової системи бюджетного вирівнювання і направлена на стимулювання громад для збільшення надходжень місцевих бюджетів. Авторська модель перерозподілу відповідальності, компетенції, функцій і фінансових ресурсів між центральними органами влади та органами місцевого самоврядування наведено у таблиці 1.

Зміна фінансових засад діяльності органів місцевого самоврядування в Україні має відбуватися одночасно із змінами у системі соціального захисту, які передбачають: перегляд та впорядкування системи пільг, привілеїв та компенсацій; запровадження системи персоніфікованого обліку пільгової категорії населення; заміну безготівкового надання пільг адресною грошовою компенсацією; посилення контролю за використання бюджетних коштів, призначених на соціальну допомогу; розробку переліку гарантованих державою безоплатних соціальних послуг і категорій населення, які мають право на їх отримання; розробку та запровадження стандартів якості соціальних послуг; удосконалення системи моніторингу та створення системи дієвого контролю за наданням гарантованих державою безоплатних соціальних послуг на рівні затверджених стандартів якості таких послуг; перегляд переліку виплат і соціальних послуг, які надаються фондами соціального страхування; продовження реформи пенсійного забезпечення у частині запровадження накопичувального рівня та популяризації серед населення недержавного пенсійного забезпечення; здійснення комплексу законодавчих, фінансових та організаційних заходів, пов'язаних із запровадженням загальнообов'язкового медичного страхування.

Централізований чи децентралізований характер і межі державної політики у системі соціального захисту в зарубіжних країнах направлені на надання суспільних послуг у найефективніший спосіб. Таким способом, як правило, є децентралізація. Фінансові системи зарубіжних країн направлені на максимальне врахування економічних інтересів держави, громад та громадян.

Фіскальна децентралізація включає політичні, економічні та інституціональні аспекти організації міжбюджетних відносин і охоплює багато сфер діяльності: організація системи державного управління; вдосконалення механізмів фіскальних трансфертів; перегляд структури податків і трансфертів; упорядкування видаткових повноважень; зміну ролі та місця органів управління в економіці. Беззаперечною перевагою фіскальної децентралізації є наближення управління до громадян (таблиця 2).

Висновки. Таким чином, в Україні має бути сформована власна модель удосконалення соціального захисту населення, яка враховуватиме економічні, соціальні, демографічні, фінансові, а також регіональні особливості соціально-економічного розвитку. Головним завданням нової системи фінансування соціаль-

Таблиця 1. Перерозподіл відповідальності, компетенції, функцій і фінансових ресурсів у системі соціального захисту в рамках проведення реформи у сфері фіскальної децентралізації

Напрями соціального захисту	Сучасний стан фінансування з Державного бюджету та обласних бюджетів	Джерела фінансування					
		Державний бюджет	Місцеві бюджети			Соціальні фонди	Інші джерела (фізичні особи, суб'єкти господарювання, благодійні фонди)
			Трьохрівнева система адміністративно-територіального устрою				
			Регіон	Район	Громада		
Соціальний захист на випадок непрацездатності	1-1,2% з державного бюджету; 10,3-12,4% з обласних бюджетів	-	-	-	-	Фонд соціального страхування	-
Соціальний захист пенсіонерів	85-94,1% усіх видатків Державного бюджету на соціальний захист; 6,6-8,0% видатків обласних бюджетів	Збільшення обсягів фінансування за рахунок диференційованих джерел	-	-	-	Запровадження багаторівневої пенсійної системи та обов'язкового медичного страхування	Участь економічно-активного населення у накопичувальній системі та систему недержавного пенсійного забезпечення.
Соціальний захист ветеранів війни та праці	Близько 1% усіх видатків	-	Встановлення додаткових гарантій за рахунок власних коштів			-	-
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	0,9-1%		Встановлення додаткових гарантій за рахунок власних коштів				Грантова форма фінансування
Соціальний захист безробітних	Близько 0,1% усіх видатків на соціальний захист	-	-	Фінансування професійно-технічної освіти та активних методів впливу на зайнятість населення	-	Фонд соціального страхування на випадок безробіття	-
Допомога у вирішенні житлового питання	Кредитування бюджету	Фінансування на паритетній основі (рівність) усіма суб'єктами під жорстким контролем держави					
Соціальний захист інших категорій населення	Близько 3-5% усіх видатків Державного бюджету на соціальний захист	Фінансування на паритетній основі				-	-
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту	Менше 0,01% з Державного бюджету	Збільшення обсягів фінансування за рахунок коштів Державного бюджету	-	-	-	Фінансування досліджень та розробок у сфері медичного, пенсійного страхування, на випадок безробіття, з тимчасової втрати працездатності	
Результат	Недостатність фінансування та неефективне використання фінансових ресурсів. Про це свідчать рівень життя в Україні та рівень соціального розвитку	Скорочення державних видатків. Уряд несе відповідальність за макроекономічну політику та	Передача основних повноважень щодо соціального захисту населення органам місцевого самоврядування. Виконавча влада наділена правом контролю.			Збільшення фінансування соціального захисту за рахунок додаткових джерел; підтримка соціальних програм.	

Джерело: складено автором.

Таблиця 2. Переваги децентралізації для різних економічних суб'єктів

Для держави	Для органів місцевого самоврядування	Для суб'єктів господарювання, домогосподарств
Сприяння макроекономічній стабілізації за рахунок оптимізації державних видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення	Посилення фінансової автономії щодо розвитку освіти, науки, медичного забезпечення	Розвиток мотивації серед підприємців, громадських організацій, приватних фондів вкладати кошти у розвиток місцевої інфраструктури
	Підвищення політичної відповідальності, економічної ефективності та відкритості управлінських рішень	
	Підвищення ефективності діяльності недержавних структур	
	Оптимізація видатків місцевих бюджетів за рахунок не виконання невластивих їм завдань	
	Створення умов для економічної конкуренції між регіонами та населеними пунктами (економічний аспект)	
	Забезпечення співпраці органів місцевого самоврядування з приватним сектором, за якої обидві сторони можуть бути реальними партнерами	

Джерело: складено автором

ного захисту та соціального забезпечення України є пом'якшення негативного впливу факторів, що виникають під час здійснення соціальних та економічних реформ, а також справедливе надання послуг, ефективний розподіл видатків, макроекономічне зростання та стабільність.

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF

3. Бюджетний кодекс України. – Режим доступу –www.zakon2.rada.gov.ua

4. Бедринець М. Д. Оцінка бюджетного фінансування соціального захисту та соціального забезпечення в Україні / М.Д. Бедринець, Н.П. Вітюк // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України, № 1, 2015. – С. 15-26.

5. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/news/item?id=352

6. Кудінова М. Проблеми фінансування соціального захисту населення в Україні / М.М. Кудінова // Глобальні та національні проблеми економіки, Випуск 4, 2015. – С. 460-463.

7. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. – Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 01.04.2014 № 333-р. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80

8. Мамонова В. В. Місцеві фінанси в умовах децентралізації влади: шляхи вдосконалення управління / В.В. Мамонова, О. С. Горбатенко // Теорія та практика державного управління 1(52)/2016. – С. 1-6.

9. Чернобай А. Децентралізація як шлях оновлення системи територіальної організації влади в Україні / А. Чернобай, В. Чайковська // Науковий часопис Національної академії прокуратури. – 2015. – № 2. – С. 103–109.

10. Фурдичко Л. Децентралізація: фінансова незалежність місцевих бюджетів / Л.Є Фурдичко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України Випуск 5(115). – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://ird.gov.ua/sep/sep20155(115)/sep20155(115)_039_FurdychkoLYe.pdf

E-mail: 3mad@ukr.net

УДК 330.111.66

Проскуріна М.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри мистецтв,
Київський університет культури

ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ КУЛЬТУРИ

Сектор культурних індустрій має значний потенціал для розвитку та зростання, може виступати інструментом ревіталізації та переорієнтації депресивних регіонів та стати одним з факторів розвитку національно економічної системи України. Питання теоретичного осмислення культури, як специфічної сфери господарської діяльності постає все гостріше у відповідь на виклики світових тенденцій. Становлення креативної економіки відкриває перед людством унікальні можливості та перспективи, але водночас виникають нові джерела ризиків. Забезпечення дієвого ринкового механізму комерціалізації об'єктів авторського права – є однією з основних передумов переходу до постіндустріального суспільства, а першочергове завдання, яке стоїть перед державою сьогодні – забезпечення дієвої нормативно-правової системи та інфраструктури.

Ключові слова: *об'єкт авторського права, культурні індустрії, економіка культури, культурний продукт, вартість, національне господарство.*

К ВОПРОСУ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ КУЛЬТУРЫ

Проскурина М.О.

Сектор культурных индустрий имеет значительный потенциал для развития и роста и может быть использован как инструмент ревитализации и переориентации депрессивных регионов. Стать одним из движущих факторов развития национально экономической системы Украины. Вопросы теоретического осмысления культуры, как специфической сферы хозяйственной деятельности становиться все острее в ответ на вызовы мировых тенденций. Становление креативной экономики открывает перед человечеством уникальные возможности и перспективы, и в тоже время возникают новые источники рисков. Представлено авторское определение культурных индустрий и системы экономики культуры. Выявлен механизм детенизации креативного сектора. Обеспечение действенного рыночного механизма коммерциализации объектов авторского права – одна из основных предпосылок перехода к постиндустриальному обществу, а первоочередная задача, которая стоит перед государством сегодня – обеспечение действенной нормативно-правовой системы и инфраструктуры.

Ключевые слова: *объект авторского права, культурные индустрии, экономика культуры, культурный продукт, стоимость, национальное хозяйство.*

ON THE ISSUE OF DETERMINING THE STRUCTURE OF THE CULTURE ECONOMY

Proskurina M.

The sector of cultural industries has considerable potential for development and growth. It can be used as an instrument for revitalizing and reorienting depressed regions. Can become the one of the driving factors of the development of the national economic system of Ukraine. In response to the challenges of world trends the questions of theoretical comprehension of culture as a specific sphere of economic activity become more acute. The emergence of a creative economy opens up unique opportunities and prospects for mankind. And at the same time, new sources of risk arise. The author's definition of cultural industries and the system of cultural economy is proposed. The mechanism of shadowing of the creative sector is revealed. Innovative development of the country is impossible over the absence of a structured environment, regulatory basis, branched infrastructure and qualified human resources. Ensuring an effective market mechanism for the commercialization of copyright objects is one of the main prerequisites for the transition to a postindustrial society. The primary task facing the state today is to ensure an effective regulatory and legal system and infrastructure.

Keywords: *object of copyright, cultural industries, culture economics, cultural product, value, national economy.*

Постановка проблеми. Питання теоретичного осмислення культури, як специфічної сфери господарської діяльності постає перед Україною все гостріше у відповідь на виклики світових тенденцій. Становлення креативної економіки відкриває перед людством унікальні можливості та перспективи. Але в одно час виникають нові джерела ризиків. Україна, як країна з відносно молодою та нестабільною системою національного господарства вимушена одночасно розв'язувати як внутрішні суперечності, так і адекватно реагувати на виклики зовнішнього середовища. Розвиток креативного сектору та економіки культури – в найближчій перспективі може перетворитися на одне з пріоритетних завдання державної економічної стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Впродовж XX – на початку XXI ст. у світовому господарстві та його підсистемах під впливом науково-технічного прогресу та в процесі переходу до сучасного фінансово-кредитного типу господарювання, відбулися значні зміни,

які привели до трансформації економічного механізму та виокремленні культурних індустрій в самостійну сферу економічної діяльності. В роботах Р. Пітерсона [8], Р. Вільямсона [10], Б. Ріана [9] та інших досліджено сутність та специфіку культурного продукту. Політекономічний підхід до аналізу культурних індустрій та їх соціального значення можна знайти в роботах Н. Гарнхама [5], П. Гілроя [6], П. Холла і Т. Джефферсона [7], а також Р. Вільямсона [10] та ін. Фундаментальні дослідження економіки культури та культурних індустрій представлені Д. Хезмондалшем та Д. Тросбі [1; 2].

Проте, не зважаючи на масштаб та глибину проведених досліджень, сучасність ставить перед економістами нові питання, що потребують рішень, зокрема формування цілісної моделі взаємодії всіх елементів економічного механізму культурни. Актуальність дослідження даної проблеми посилюється в контексті пошуку Україною альтернативних шляхів подальшого розвитку та модернізації господарської системи.

Постановка завдання. Аналіз механізму взаємодії структурних елементів економіки культури на основі формування визначень основних категорій.

Виклад основного матеріалу. Економічні потрясіння кінця XX – початку XIX ст. стали результатом глибинних структурних зрушень в господарських системах більшості країн світу та визначили новий вектор подальшого розвитку – вектор міжсистемних трансформацій та становлення нової якості економічного середовища. Формується новий тип господарювання, в межах якого діють економічні та неекономічні елементи, і останні поступово переважають.

Призначення соціально-економічної системи полягає в організації взаємодії окремих економічних агентів через соціокультурну підсистему таким чином, щоб їх організовані спільні зусилля були більші за арифметичну суму зусиль кожного окремого економічного суб'єкта. Необхідність аналізу як економічних, так і соціокультурних зрушень у функціонуванні суспільних систем національних, регіональних та міжнародних рівнів, зумовлює необхідність застосування міждисциплінарного методу та інституціонального підходу до дослідження динамічних процесів в економіці.

Сучасна економічна система зорієнтована на виробництві не матеріальних благ, а ідеальних цінностей. Переважає не репродуктивна, а творча праця, яка не піддається стандартизації. Така форма праці зберігає свої фізичні властивості, проте забезпечує нове символічне значення, яке і формує додану вартість. Індустріалізація культури забезпечує тиражування творчого продукту.

Важливим фактором є тяжіння споживача до самозбагачення – самовдосконалення шляхом отримання естетичного досвіду. Розквіт культурних індустрій та економіки культури в цілому є підтвердженням дематеріалізації економіки в якій знання та творчість стають основним виробничим ресурсом. Задоволення матеріальних потреб людини призвело до зростання її духовної активності та інтелектуалізації суспільних процесів. Результатом подібних змін стає заміна об'єктів реальної економічної дійсності символами та віртуальними цінностями.

З урахуванням актуальної ситуації в країні та наявного потенціалу одним з перспективних секторів має стати сектор культурних та креативних індустрій. Слід наголосити на тому, що єдиного та остаточного визначення культурних індустрій поки що запропоновано не було, а в законодавчо-нормативній базі України ще не запроваджено ряд важливих категорій, які б регламентували соціально-економічні відносини в зазначеному секторі.

Термін «культурна індустрія» набув поширення після виході в світ книги німецьких філософів Франкфуртської школи критичної філософії Т. Адорно та М. Хогхаймера «Діалектика просвітництва» (США, 1947 р.) та розглядалося в двох аспектах: як галузь виробництва, а також як виробництво товарів, як особливої форми виробництва культурних продуктів [2, с. 33]. Це поняття стало широко використовуватися в полеміках проти загрози індустріалізації культурного життя. Значний інтерес до культури, як ринкового середовища зумовлений переорієнтацією сучасних економічних систем від економіки потреб до економіки бажань, що в свою чергу обумовлює появу та розвиток постійно зростаючого ринку культурних товарів та послуг. Таким чином, індустріалізація культури, як процес потужного інвестування капіталів, впровадження механізованого виробництва та розподілу праці в сфери виробництва культурних продуктів та благ стає логічним продовженням ком модифікації культури та об'єктивним явищем сучасності.

Важливий аспект культурних індустрій, полягає в тому, що вони сприяють «заохоченню та збереженню культурного розмаїття, а також забезпеченню демократичного доступу до культури». У Франції, «індустрії культури» були визначені як сукупність видів економічної діяльності, які поєднують в собі функції концепції, створення і виробництва культурних благ з застосуванням промислових методів у процесі виробництва і масштабної комерціалізації культурної продукції. Таке визначення веде до більш широкого тлумачення індустрії культури, ніж випливає з традиційних уявлень про «культурний сектор». В ЮНЕСКО під індустріями культури розуміються галузі, які «поєднують в собі створення, виробництво і комерціалізацію інформаційного змісту, який має нематеріальний і культурний характер. Цей зміст, як правило, захищений авторським правом, і може приймати форму товарів або послуг» [3, с. 20].

Автором пропонується визначати культурні індустрії, як підгалузі економіки культури, в межах яких відбувається масове виробництво, розподіл та перерозподіл культурних благ та культурного продукту шляхом відтворення та тиражування об'єктів авторського права за допомогою техніки та технологій з метою задоволення естетичних потреб, забезпечених платоспроможним попитом.

В залежності від технології виробництва і призначення продукції в межах культурних індустрій виділяються окремі підгалузі. Ядро культурних індустрій становлять мистецтва в класичному їх розумінні: музика, танок, театр, література, образотворче мистецтво, ремесла, а також новітні форми практик (відеоарт, комп'ютерні та мультимедійні мистецтва, тощо). Друге коло індустрій становлять підгалузі, чия продукція вважається культурним товаром, проте вони також виробляють і інші види товарів, непов'язаних з культурою: книговидання та друковані ЗМІ, телебачення, радіо, кіноіндустрія. Деякі дослідники кіноіндустрію

відносять до індустрій розваг або класифікують як арт-індустрію. Третій рівень становлять індустрій, що функціонують за межами культурного сектору, проте виробляють продукти, що мають культурний зміст: реклама, туризм, архітектура [1, с. 159].

Французькі соціологи Б. Мьєж, І. Моран, А. Хюе наполягли на застосуванні терміну в множині оскільки однина передбачає уніфікованість для різних форм культурного виробництва, що є неможливим [2, с. 34]. Культурні індустрії є комплексним поняттям, яке демонструє різноманітну логіку в різних типах культурного виробництва. Так процес виробництва в індустріях телебачення та радіомовлення суттєво відрізняється від книговидання, друкованих ЗМІ, та інших індустрій.

Разом з тим, доцільно звернути увагу на поняття «економіка культури». Очевидним є те, що воно буде набагато ширше ніж категорія «культурні індустрії». Виходитимемо з того, що економіка культури – це сфера господарської діяльності, яка охоплює як державний сектор суспільних послуг, так і культурні індустрії – комерційний сектор культури (рис. 1).

Така двоїста природа э відмінною рисою культури. Сутність некомерційного продукту зумовлена його визначальним соціальним значенням та забезпеченням стратегічних функцій, проте повною комерційною непривабливістю, що зумовлено високими витратами на виробництво та не значним прибутком, який не забезпечує дохід. Забезпечення виконання таких функцій покладається на державу та меценатів.

Отже, в основі діяльності частково або повністю покладено творчу працю. Результатом діяльності є об'єкт авторського права, який також може виступати і в якості ресурсу (рис. 2). Метою діяльності є задоволення культурних та естетичних потреб населення.

Таким чином, визначення господарської діяльності в сфері культури через об'єкт авторського права (результат) та творчу працю, як обов'язків елемент культурного продукту забезпечує підґрунтя для детінізації культурного сектору.

Творча праця в грошовому виражені має бути офіційно відображена у собівартості культурного продукту. Лише за таких умов його буде віднесено до категорії «культурний».

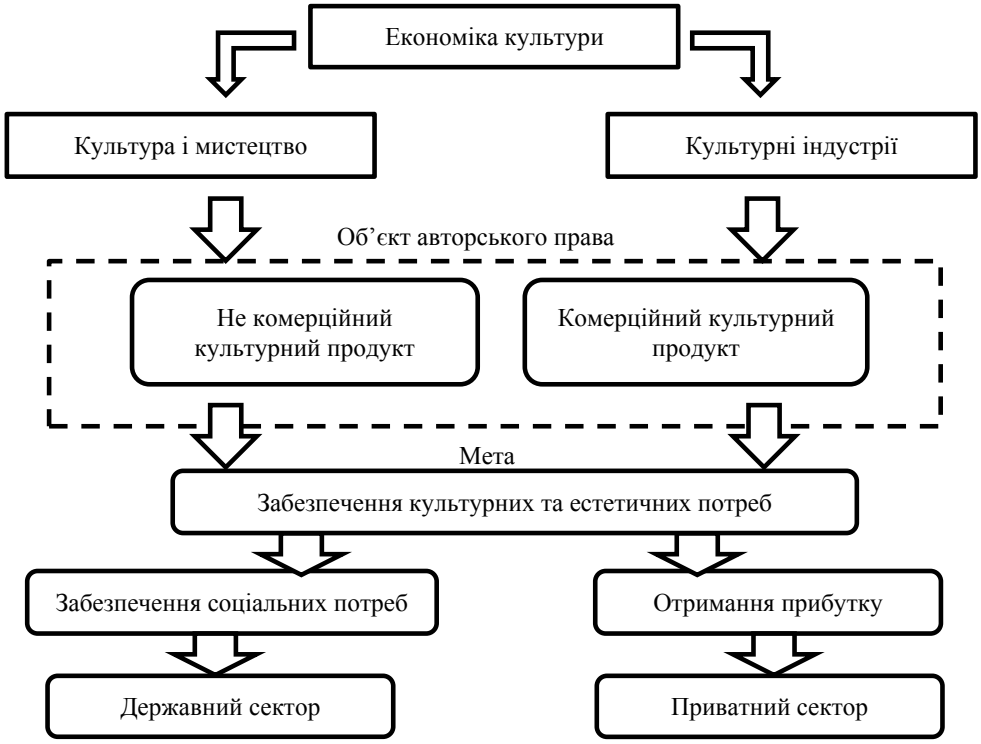


Рис. 1. Структура економіки культури

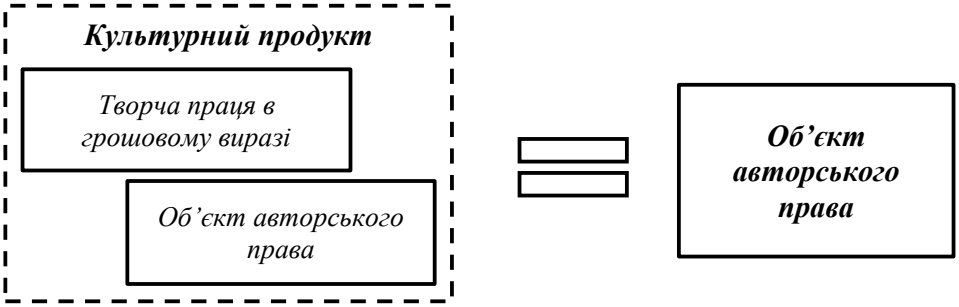


Рис. 2. Результат діяльності в сфері культурних індустрій

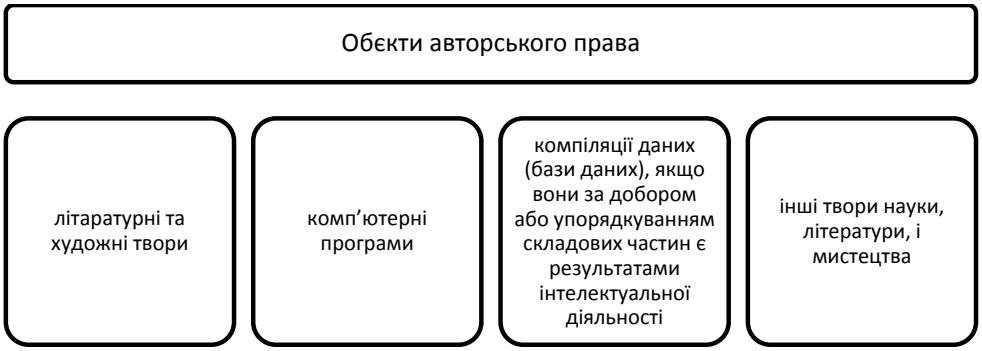


Рис. 3. Об'єкти авторського права

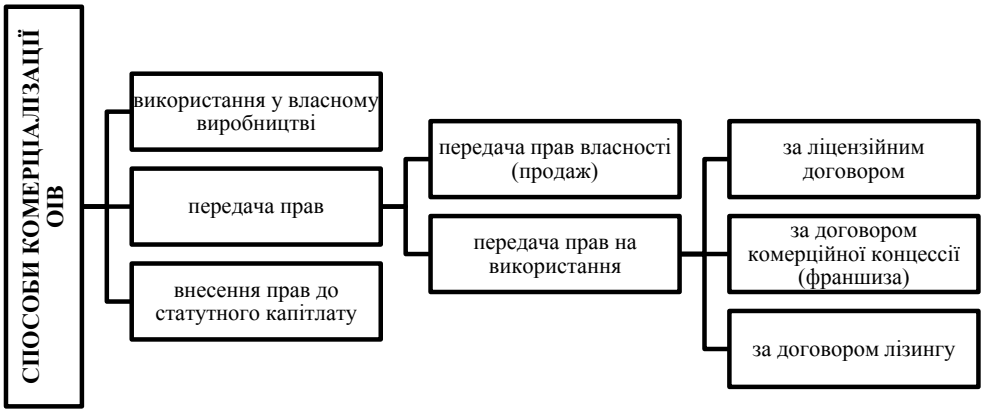


Рис. 4. Способи комерціалізації інтелектуальної власності.

Зважаючи на специфічність культурного сектору, виробництво культурних продуктів має підпадати під пільгове оподаткування. Проте основним суперечливим пунктом є база для нарахування пільги. За базу можна взяти частину собівартості продукту, яка охоплює вартість об'єкту інтелектуального права власності, який використаний в процесі виробництва та вартість творчої праці в грошовому виразі (заробітна плата творця). В перспективі, це сприятиме офіційному працевлаштуванню в секторі культури, а також прозорий ринок об'єктів інтелектуальної власності. Отже постає питання механізмів комерціалізації об'єктів авторського права (рис. 4).

Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності – це процес перетворення результатів інтелектуальної праці на ринковий товар. Майнові права інтелектуальної власності мають економічну цінність. В умовах ринкової економіки можуть бути товаром, що реалізується на договірних засадах. Метою комерціалізації є отримання прибутку за рахунок використання об'єктів права інтелектуальної власності у власному виробництві або продажу чи передачі прав на їх використання іншими юридичним або фізичним особам.

В Україні процес комерціалізації інтелектуальної власності перебуває на початковій стадії. Основними проблемами зазначеного сектору є:

1. суперечності та колізії трьох нормативних галузей: права, оподаткування, та бухгалтерського обліку.

2. проблема оцінки об'єктів інтелектуальної власності зумовлена відсутністю єдиного національного стандарту оцінки об'єктів у нематеріальній формі.

3. відсутність висококваліфікованих спеціалістів з питань інтелектуальної власності.

4. стереотипне уявлення про науку, культуру та НДДКР як елементи «невиробничої» сфери, а не об'єкти ринкових відносин.

Процес залучення іноземного капіталу до формування ринку інтелектуальної власності в Україні гальмується численними чинниками серед яких можна виокремити:

1. Нестабільним й надмірним регулюванням та значним податковим тиском.

2. Нечіткою правовою системою, мінливістю економічного та політичного середовища, проблемами щодо встановлення чітких прав власності.

3. Складним механізмом взаємодії з державними органами та урядовими структурами, а також корупцією.

4. Відсутністю інфраструктури.

5. Низьким рівнем доходів громадян.

З метою забезпечення розвитку легітимного ринку об'єктів інтелектуальної власності, що в свою чергу стане підґрунтям для прискорення розвитку креативного сектору економіки в Україні, доцільним є розробка та впровадження системної та цілісної стратегії культурного розвитку держави а також реалізація низки кроків по удосконаленню механізмів комерціалізації об'єктів авторського права. Зокрема, серед основних напрямів вдосконалення політики у сфері комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності можна виокремити:

– розробка чітких механізмів нормативно-правового регулювання;

– поєднання науки з виробництвом та створення інфраструктури впровадження результатів науково-технічної діяльності у виробництво;

– започаткування структур, діяльність яких була б спрямована на експертну оцінку комерційного потенціалу об'єкту авторського права, дослідження кон'юнктури ринку, надання фінансової підтримки інноваційним проектам, контроль за виготовленням конкурентоспроможної продукції, просування об'єктів інтелектуальної власності на вітчизняні та іноземні ринки;

– запобігання несанкціонованому використанню та розповсюдженню об'єктів інтелектуальної власності.

Висновки. Основною проблемою при дослідженні культурних індустрій, як економічного сектору та оцінки економічного внеску від діяльності в його межах є відсутність єдиної та оптимальної методики економіко-статистичних та економічних вимірювання даного сектору. Це зумовлено тим, що даний сектор розвивається на межі різних сфер людської діяльності, а вироблений культурний продукт має синергетичний характер. Проте не залишається жодних сумнівів в тому, що сектор культурних індустрій має значний потенціал для розвитку та зростання, може виступати інструментом ревіталізації та переорієнтації депресивних регіонів та стати одним з факторів розвитку національно економічної системи України.

Культурно-інноваційний розвиток країни не можливий при відсутності структурованого середовища, нормативно-правового базису, розгалуженої інфраструктури та кваліфікованих кадрів. Забезпечення дієвого ринкового механізму комерціалізації об'єктів авторського права – є однією з основних передумов переходу до постіндустріального суспільства. Першочергове завдання, яке стоїть перед державою сьогодні – забезпечення дієвої нормативно-правової системи та інфраструктури.

1. Тросби Д. Экономика и культура [Текст]/пер. с англ. И. Кушнаревой; Нац. исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». – М.: изд. дом высшей школы экономики, 2013. – 256 с.

2. Хезмондалш Д. Культурные индустрии/пер.с англ. И. Кушнаревой; под. науч. ред. А. Михалевой: НАц. исслед.ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд.дом Высшей школы экономики, 2014. – 456 с

3. Benjamin, W. (1970), Illuminations: Essays and Reflections. Trans. Harry Zohn. London: Fontana. 288 p.

4. Creative Economy Report 2013, Special Edition/ UNCTAD and the UNDP Special Unit for South-South Cooperation

5. Garnham, N. (1990) Capitalism and Communication: Global Culture and the Economics of Information. London: Sage. 216 p.

6. Gilroy, P. (1992) The Empire Strikes Back: Race and Racism in 1970s Britain.London: Routledge. 219 p.

7. Hall, S. and Jefferson, T. (1976) (eds.) Resistance Through Rituals: Youth Sub Cultures in Post-War Britain. London: Hutchinson in association with the Centre for Contemporary Cultural Studies, University of Birmingham. 288 p.

8. Peterson, R. (1982) 'Five Constraints on the Production of Culture: Law, Technology, Market, Organisational Structure and Occupational Careers', Journal of Popular Culture, 16(2) pp. 143-53.

9. Ryan, B. (1992) Making Capital From Culture: the corporate form of capitalist cultural production, Berlin and New York: Walter de Gruyter.

10. Williams, R. (1989) The Politics of Modernism: Against the New Conformists (Radical Thinkers).

E-mail: Mariya.proskurina@gmail.com

УДК 338.2

Синенко М.А.
кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри ІСЕ,
Чернігівський технологічний національний університет

МЕТОД СААТІ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ

Сучасний етап розвитку економіки та суспільства в цілому обумовлює високі вимоги до прийняття управлінських рішень. Задачі управління стають дедалі складнішими і вимагають від особи, яка приймає рішення, не лише досвіду, інтуїції, але й глибоких теоретичних знань. У статті розглянуто метод аналізу ієрархій, запропонований Т. Сааті. Як відомо, цей метод є загальним методом розв'язання широкого класу слабко структурованих задач прийняття рішень в умовах наявності багатьох критеріїв і дозволяє поєднати математичний апарат з досвідом та інтуїцією особи, що приймає рішення. У роботі розглянуті математичні аспекти метода та можливості його використання для обґрунтованого розподілу фінансових ресурсів на прикладі підприємства малого бізнесу, побудована ієрархічна модель можливого розподілу фінансів, показана дієвість метода як інструменту зменшення суб'єктивності та невизначеності при прийнятті рішень.

Ключові слова: *ієрархія, альтернатива, критерій, матриця парних порівнянь, власний вектор, індекс узгодженості, пріоритет.*

МЕТОД СААТИ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Синенко М.А.

Современный этап развития экономики и общества в целом обуславливает высокие требования к принятию управленческих решений. Задачи управления становятся все более сложными и требуют от лица, принимающего решения, не только опыта, интуиции, но и глубоких теоретических знаний. В статье рассмотрен метод анализа иерархий, предложенный Т. Саати. Как известно, этот метод является общим методом решения широко класса слабо структурированных задач в условиях многокритериальности и позволяет объединить математический аппарат с опытом лица, принимающего решения. В работе рассматриваются математические аспекты метода и возможности его применения для обоснованного распределения финансовых ресурсов, построена иерархическая модель возможного распределения финансов. Показана действенность метода как инструмента уменьшения субъективности и неопределенности при принятии решений.

Ключевые слова: *иерархия, альтернатива, критерий, матрица парных сравнений, собственный вектор, индекс согласованности, приоритет.*

SAATY'S METHOD DECISION-MAKING ON THE EXAMPLE OF A SMALL BUSINESS ENTERPRISE

Synenko M.

The modern stage of society development puts forward high demands for the adoption of managerial decision. The tasks of management are becoming more complex and require on the person of the decision maker not only experience, but also deep knowledge. The article considers the Analytic Hierarchy Process (AHP) and possibilities of applying this method for a distribution of financial resources on the example of small business enterprise. The Analytic Hierarchy Process is a multi-criteria decision-making approach. It was introduced by T. Saaty. AHP uses a multi-level hierarchical structure of objectives, criteria and alternatives. The article considers the possibilities of applying the analytic hierarchy process for a distribution of financial resources. A hierarchical model of a possible distribution of finances is constructed. The effectiveness of the method is shown as a tool for reducing subjectivity and uncertainty in decision-making.

Keywords: *hierarchy, alternative, criterion, pairwise comparisons matrix, eigenvector, consistency index, priority.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки та суспільства в цілому обумовлює високі вимоги до прийняття управлінських рішень як стратегічного так і тактичного характеру. Задачі управління стають дедалі складнішими і вимагають від особи, яка приймає рішення, не лише досвіду, інтуїції, але й глибоких теоретичних знань. Крім того, стратегічні, тактичні та оперативні рішення часто доводиться приймати в умовах невизначеності, неточності та неповноти інформації. Використання науково обґрунтованих методів, зокрема методів математичного моделювання, дозволяє зробити цей процес більш прозорим та об'єктивним.

Відомо досить багато методів прийняття рішень в умовах невизначеності та наявності багатьох критеріїв. Відмітимо деякі з них: метод розрахунку компромісних кривих, метод Джоффріона-Дайєра-Файнберга, метод випадкового пошуку [1, с. 88, с. 98-102], Analytic Hierarchy Process, відомий у вітчизняній літературі як метод аналізу ієрархій (МАІ) [2]. Цей метод був запропонований амери-

канським математиком Томасом Сааті в 70-х роках минулого сторіччя і на даний час успішно застосовується у багатьох країнах світу для розв'язання практичних задач різного рівня. Широке використання методу сприяє його подальшому розвитку та узагальненням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До вивчення проблеми прийняття рішень в умовах наявності багатьох критеріїв долучалися відомі вітчизняні та зарубіжні вчені як у сфері економіки так і математичного моделювання. Це насамперед Т. Сааті, А.В. Лотов, В.В. Вітлінський, М.О. Перестюк, С.І. Наконечний та багато інших. Значна кількість наукових праць присвячена можливостям використання метода аналізу ієрархій у різних областях економіки та соціології, зокрема В.І. Дубровіна, В.В. Круглікової, [5], І.С. Скітера, Е.Ю. Сахна, [3], С.В. Мамалиги, [6] та багатьох інших.

Мета статті. Мета дослідження полягає в тому, щоб розглянути можливості використання методу аналізу ієрархій для обґрунтованого розподілу фінансових ресурсів на прикладі підприємства малого бізнесу та показати доцільність його використання як дієвого інструменту зменшення суб'єктивності та невизначеності цілей у процесі прийняття економічних рішень. Слід зазначити, що здебільшого в економіці МАІ застосовують для розв'язання стратегічних задач. Так, в [2, с. 11] наведені приклади використання методу для дослідження транспортної системи Судану, розподілу енергії та капіталовкладень в умовах невизначеності. Підприємства малого бізнесу, як правило, можуть розпоряджатись обмеженими фінансовими ресурсами, що робить їх більш вразливими щодо помилок в управлінні. З іншого боку перевага таких підприємств полягає у їх більшій мобільності. Все вищесказане мусить спонукати керівників малого бізнесу до виваженого науково обґрунтованого підходу до прийняття рішень.

Виклад основного матеріалу. Метод аналізу ієрархій є загальним методом розв'язання широкого класу слабко структурованих задач прийняття рішень, який дозволяє поєднати відносно простий математичний апарат з досвідом та інтуїцією особи, що приймає рішення, і передбачає послідовне виконання наступних етапів:

- структурування задачі та виявлення зв'язків між її складовими (побудова багаторівневої ієрархії);
- формування критеріїв оцінювання та порівняння наявних порівнянь та векторів локальних пріоритетів);
- синтез пріоритетів та вибір пріоритетної альтернативи.

Найпростіша ієрархічна модель може мати, наприклад, такий вигляд (рис. 1):

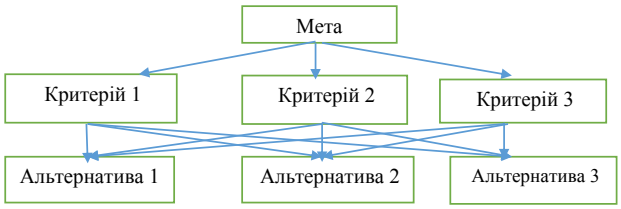


Рис. 1.

Відмітимо, що не існує єдиного підходу до побудови ієрархії, тому будь-яка ієрархічна модель відображає суб'єктивний погляд на проблему експерта чи особи, яка приймає рішення.

Наступним етапом після побудови багаторівневої ієрархії є формування матриць парних порівнянь для кількісного вираження відносної значущості критеріїв та наявних альтернатив щодо прийнятих критеріїв (в загальному випадку відносно вищого рівня ієрархії). Позначимо $A = (a_{ij})$ матрицю парних порівнянь. Елемент a_{ij} матриці виражає відносну цінність i – го об'єкта ієрархії (альтернативи, критерію) у порівнянні з j – им об'єктом. Для будь-якої матриці парних порівнянь $a_{ii} = 1$; $a_{ij} = 1/a_{ji}$. (Матрицю, яка задовольняє вказаним умовам називають обернено-симетричною). Якщо для деякого критерію можна отримати об'єктивні кількісні оцінки елементів, наприклад, вартість чи строки виконання певних робіт, то елементи матриці парних порівнянь будуть дорівнювати відношенню цих об'єктивних оцінок. Однак, у більшості випадків для слабко структурованих задач знайти такі оцінки неможливо. Для суб'єктивної оцінки пріоритетів Т. Сааті була запропонована наступна шкала [2, с. 53].

Таблиця 1. Шкала відносної значущості об'єктів за Сааті

Ступінь значущості	Інтерпретація
1	Об'єкти рівнозначні
3	Слабка перевага об'єкта *i* над *j*
5	Суттєва перевага
7	Сильна перевага
9	Абсолютна (максимально можлива перевага)
2, 4, 6, 8	Проміжні рівні

На наступному етапі для кожної матриці парних порівнянь знаходимо вектор локальних пріоритетів, тобто на множині об'єктів ієрархії певного рівня відносно розглядуваного критерію задаємо функцію $w(x_i) \epsilon [0;1]$, яка повинна задовольняти умові нормування: $\sum w(x_i) = 1$. Найбільш математично обґрунтованим методом побудови векторів локальних пріоритетів є метод власних векторів, який полягає в тому, що для визначення локальних пріоритетів знаходять нормований власний вектор, що відповідає найбільшому власному значенню матриці парних порівнянь. Нагадаємо, що ненульовий вектор $\bar{v}$ називається власним вектором матриці A, якщо знайдеться число λ таке, що виконується рівність $A\bar{v} = \lambda\bar{v}$, λ називається власним значенням A. В більшості статей, де застосовується МАІ, для знаходження власного вектору матриці парних порівнянь рекомендують наближений метод середнього геометричного. В даній роботі для обчислення власних векторів та власних було використано MatLab. Зокрема, команда >>[V, D]=eig(A) повертає дві матриці V і D. Кожен стовпчик першої матриці – відповідний власний вектор матриці A. D – діагональна матриця, елементами головної діагоналі якої є власні значення A. Після знаходження λ_{max}, необхідно розрахувати індекс узгодженості (I_c , consistency index):

$$I_c = \frac{\lambda_{max} - 1}{n - 1},$$

який порівнюють з I_{cs} – середнім значенням індексу узгодженості, отриманого експериментально в результаті обробки великої кількості випадково згенерованих матриць парних порівнянь. Значення I_{cs} для деяких розмірностей матриць парних порівнянь наведені в таблиці.

Таблиця 2. Експериментальне значення I_{cs} для деяких матриць парних порівнянь

N	3	4	5	6	7	8	9	10
I_{cs}	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Матриця парних порівнянь вважається добре узгодженою, якщо відношення узгодженості (R_c, consistency ratio), де

$$R_c = \frac{I_c}{I_{cs}},$$

не перевищує 0,05 для матриць розмірності $n = 3$, 0,08 – для $n = 4$. Для матриць парних порівнянь, розмірність яких $n \geq 5$, допустиме значення R_c складає 0,1. Якщо R_c перевищує порогове значення, матрицю парних порівнянь необхідно переглянути.

Заключний етап метода аналізу ієрархій – ієрархічний синтез, мета якого знаходження пріоритетів альтернатив відносно елементів вищих рівнів ієрархії до головної мети (фокусу ієрархії) включно. Пріоритет елементів нижчих рівнів ієрархії відносно вищих визначається як зважена сума по всім шляхам ієрархії. Позначимо $W^{k-1,k}$ матрицю пріоритетів елементів k – го рівня ієрархії відносно $(k-1)$ – го рівня, W^* – матрицю-рядок, елементами якого є шукані пріоритети альтернатив, тоді

$$W^* = \prod_{k=1}^{N} W^{k-1,k}.$$

Розглянемо приклад застосування метода аналізу ієрархій до розподілу внутрішніх фінансів підприємства малого бізнесу. Головна мета вкладання коштів визначається як зростання прибутковості підприємства та підвищення його конкурентоздатності. Як можливі альтернативи розглядаються наступні проекти.

1. Вкладення коштів у розширення сфери діяльності підприємства, тобто, наприклад, в освоєння нових технологій з метою надання нових послуг чи товарів, розширення ринків збуту, тощо.
2. Вкладення коштів у зміцнення матеріальної бази (закупівля нового чи реконструкція існуючого обладнання).
3. Вкладення коштів у проведення рекламної кампанії.
4. Вкладення коштів у покращення умов праці з метою залучення високо кваліфікованих спеціалістів.

Для порівняння та вибору альтернатив виділяють наступні критерії.

1. Стабільність роботи підприємства та зміцнення його конкурентоспроможності у часовій перспективі.
2. Термін окупності вкладених коштів.
3. Створення привабливого іміджу підприємства

Таким чином, ієрархічна структура має вигляд (рис. 2).

Спочатку створимо матрицю парних порівнянь та розрахуємо вектор пріоритетів вибраних критеріїв.

Таблиця 3

	К1	К2	К3	W
К1	1	1/3	5	0,27
К2	3	1	8	0,66
К3	1/5	1/8	1	0,07
	$\lambda_{max} = 3,044;$ $R_c = 0,038$			

1/3 у першому рядку і другому стовпчику таблиці означає, що, з точки зору експерта (керівника підприємства), критерій К1 (термін окупності) дещо менш важливий у порівнянні з зростанням конкурентоздатності, але суттєво важливіший у порівнянні з створенням привабливого іміджу, критерій К2 дуже сильно переважає К3. Вектор пріоритетів критеріїв приведений в останньому стовпчику таблиці. Відношення узгодженості складає 0,038, тобто матриця парних порівнянь добре узгоджена.

Матриці парних порівнянь та вектори локальних пріоритетів альтернатив відносно кожного з критеріїв наведені в таблицях 4, 5, 6.

Таблиця 4. Матриця парних порівнянь та вектор локальних пріоритетів альтернатив відносно критерію К1

	А1	А2	А3	А4	W
А1	1	1/5	1/6	1/3	0,06
А2	5	1	1/2	3	0,31
А3	6	2	1	4	0,49
А4	3	1/3	¼	1	0,14
	$\lambda_{max} = 4,0788;$ $R_c = 0,03$				

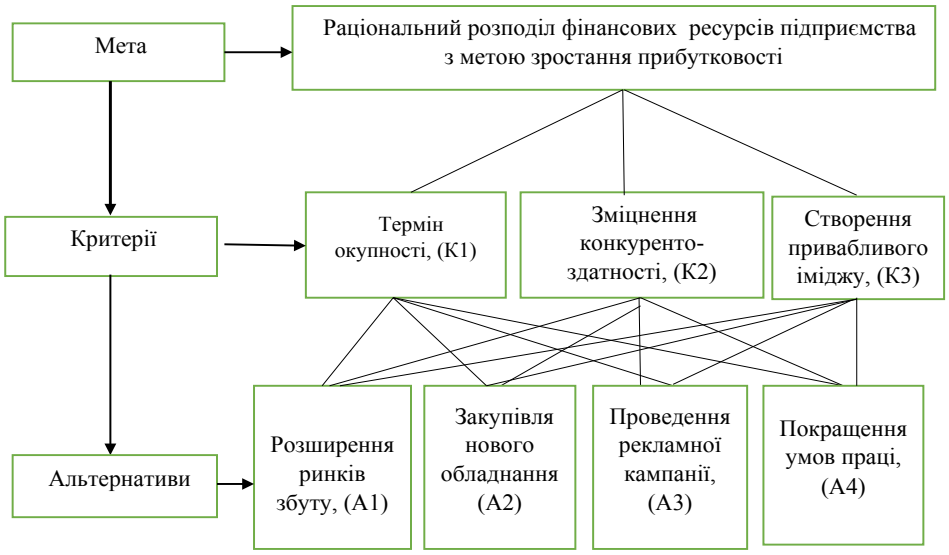


Рис. 2.

Таблиця 5. Матриця парних порівнянь та вектор локальних пріоритетів альтернатив відносно критерію К2

	A1	A2	A3	A4	W
A1	1	3	7	3	0,53
A2	1/3	1	5	2	0,25
A3	1/7	1/5	1	1/4	0,05
A4	1/3	1/2	4	1	0,17
	$\lambda_{max} = 4,0992;$ $R_c = 0,03($				

Таблиця 6. Матриця парних порівнянь та вектор локальних пріоритетів альтернатив відносно критерію К3

	A1	A2	A3	A4	W
A1	1	2	1/6	1/4	0,09
A2	1/2	1	1/7	1/5	0,09
A3	6	7	1	3	0,58
A4	4	5	1/3	1	0,27
	$\lambda_{max} = 4,0992;$ $R_c = 0,03($				

Для проведення ієрархічного синтезу запишемо матриці $W^{1,2}$ та $W^{0,1}$. Згідно з позначеннями $W^{1,2}$ – матриця пріоритетів альтернатив відносно критеріїв ієрархії, $W^{0,1}$ – матриця пріоритетів критеріїв.

$$W^{0,1} = (0,27 \quad 0,66 \quad 0,07);$$

$$W^{1,2} = \begin{pmatrix} 0,06 & 0,31 & 0,49 & 0,14 \\ 0,53 & 0,25 & 0,05 & 0,17 \\ 0,09 & 0,09 & 0,58 & 0,27 \end{pmatrix}.$$

Шукані пріоритети альтернатив відносно поставленої мети відповідно дорівнюють:

$$W^* = W^{0,1}W^{1,2} = (0,37 \quad 0,25 \quad 0,21 \quad 0,17).$$

Таким чином, найвищу пріоритетність отримала перша альтернатива.

Висновки. Проведене дослідження переконливо показало доцільність використання метода аналізу ієрархій для прийняття управлінських рішень на підприємствах малого бізнесу, оскільки даний метод дозволяє чітко ранжувати наявні альтернативи та в умовах невизначеності вибирати найбільш перспективні. Хоча метод не повністю усуває елемент суб'єктивності в процесі прийняття рішень, та робить цей процес абсолютно прозорим.

1. Лотов А.В. Многокритериальные задачи принятия решений /А.В. Лотов, И.И. Поспелова. – М.: МАКС Пресс, 2008. – 198 с.

2. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Саати Т. – М.: Радио и связь. – 1993. – 278 с.

3. Маргасов Д.В. Розробка моделі та модифікації методу аналізу ієрархій для оцінки рівня енергоефективності / Д.В. Маргасов, Е.Ю. Сахно, І.С. Скітер // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2015. – № 5(2). – С. 26-32.

4. Вітлінський В.В. Економічний ризик: ігрові моделі / В.В. Вітлінський. – К. КНЕУ, 2002. – 446 с.

5. Дубровін В.І. Метод аналізу ієрархій у підвищенні ефективності рекламної кампанії / В.І. Дубровін, В.В. Круглікова, К.О. Фандєєва // Держава та регіони – 2011. – № 4. – С. 87-91.

6. Мамалига С.В. Метод аналізу ієрархій як інструмент залучення фінансових ресурсів агрохолдингами / С.В. Мамалига // Економіка АПК. – Київ. 2009. – № 6. – С. 84-89.

E-mail: mara.a.snnk@gmail.com

УДК 336.63

Федосов В.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Дробязко А.О.
кандидат економічних наук, провідний науковий співробітник,
ДННУ «Академія фінансового управління»

Стеценко Б.С.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

КРИПТОВАЛЮТИ: ШАНС ДЛЯ ПОДОЛАННЯ ЕКСТЕРНАЛІЙ ЧИ ФІНАНСОВА БУЛЬБАШКА?

В статті здійснено спробу аналізу сучасних тенденцій у сфері криптовалют з погляду класичних та новітніх підходів у теорії грошей. Встановлено функціональну спроможність, переваги та недоліки криптовалют порівняно з «класичними» грошима. Окреслено ключові чинники, які визначили масове зростання зацікавленості інвесторів у купівлі таких валют. Визначено ризики, що притаманні інвестиціям у криптовалюту на сучасному етапі. Обґрунтовано сценарії розвитку регуляторної політики щодо цих операцій як в цілому на глобальному рівні, так і в Україні.

Ключові слова: *інформаційна економіка, гроші, валюта, валютний ринок, криптовалюта, теорія грошей, державне регулювання.*

КРИПТОВАЛЮТЫ: ШАНС ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЭКСТЕРНАЛИЙ ИЛИ ФИНАНСОВЫЙ ПУЗЫРЬ?

Федосов В.М., Дробязко А.А., Стеценко Б.С.

В статье сделана попытка анализа современных тенденций в сфере криптовалют с точки зрения классических и новейших подходов к теории денег. Оценена функциональная способность, преимущества и недостатки криптовалют в сравнении с «классическими» деньгами. Очерчены ключевые факторы, которые определили массовое наращивание заинтересованности инвесторов в приобретении таких валют. Определены риски, которые присущи инвестициям в криптовалюту на современном этапе. Обоснованы сценарии развития регуляторной политики относительно таких операций как в целом на глобальному уровне, так и в Украине.

Ключовые слова: *информационная экономика, деньги, валюта, валютный рынок, криптовалюта, теория денег, государствоенное регулирование.*

CRYPTOCURRENCIES: A CHANCE FOR OVERCOMING OF EXTERNALS OR FINANCIAL BUBBLE?

Fedosov V., Drobyazko A., Stetsenko B.

In this article attempt to analyze the current trends in the field of cryptocurrencies in terms of classical and new approaches in the theory of money is made. The functional capacity, advantages and disadvantages of cryptocurrencies in comparison with "classical" money are established. The key factors that determined the massive growth of investors' interest in the purchase of electronic currencies are outlined. The risks inherent to investments in cryptocurrency at the present stage are determined. The scenarios of the development of regulatory policy concerning such operations, both globally and in Ukraine, are justified.

Keywords: *information economy, money, currency, currency market, cryptocurrency, theory of money, state regulation.*

Постановка проблеми. Активна інформаційна кампанія, яка часто межує з відвертою «пропагандою», спряла швидкому впровадженню у свідомість пересічних українців поняття «криптовалюта». При цьому медійний ряд як правило робить акценти на словах та словосполученнях «валюта», «доступність», «прибуток», «легка торгівля», «швидке зростання» і т.п. Проте і на рівні наукових кіл процеси, що відбуваються у сфері криптовалют викликають значний ажіотаж – численні конференції, семінари, круглі столи та симпозіуми. В свою чергу, на прагматичному рівні – спекулятивне зростання вартості котирування криптовалют на різних торговельних май-

данчиках, розвиток незалежної від регуляторів країн інфраструктури, початок торгівлі похідними.

Є цілком аргументовані побоювання що за усім цим інформаційним «цунамі» поступово втрачається, «розмивається» по справжньому науковий підхід до такого складного та неординарного явища як криптовалюта. У запропонованій статті зроблена спроба поєднати дослідження криптовалют і з погляду фінансової теорії, і в контексті суспільного усвідомлення, і з позиції інформаційного ефекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зауважимо, що проблематика криптовалют лише останнім часом здобула належне місце у фахових дослідженнях. У цьому плані слід виділити роботи Т. Бодаревої, О. Бречка, С. Волосович, Т. Желюк, А. Задорожної, Г. Карчевої, С. Кучми, А. Полчанова, С. Шевчука та ін. Саме у 2016-2017 році у вітчизняній науці з'явився цілий ряд статей, спрямованих на теоретичне обґрунтування сутності віртуальних валют, їх економічної та правової природи, оцінки перспектив використання в господарському обороті.

Разом з тим, незважаючи на масоване зростання уваги до цієї тематики, значна частина в першу чергу теоретичних, а потім і прагматичних аспектів пов'язаних з ринком криптовалют залишається поза дослідницькою увагою. А галопуюче зростання кількісних показників цього сегменту відтісняє на другий план насправді важливі та складні питання в теорії та практиці.

Мета статті. Мета статті – розглянути сутнісні характеристики криптовалюти з погляду фінансової теорії, окреслити перспективи розвитку вказаного сегменту з погляду його державного регулювання.

Виклад основного матеріалу. Для сучасної економіки характерним є постійне кількісне зростання інформаційних потоків. Економічна інформація пронизує усі без виключення сфери людської діяльності, а технологія збору та обробки інформації перетворилася на ключовий стратегічний пріоритет не тільки на рівні держав та корпорацій, але й навіть для індивідуумів. Проте навряд чи можна у період 2016-2017 рр. знайти більш поширювану у світі інформацію ніж ту, яка стосується криптовалют.

Для України саме криптовалюти стали головними «ньюсмейкерами» у вказаному періоді, випереджаючи за ступенем поширюваності навіть найбільш популярну в Україні інформацію політичного змісту. Більше того, з'явилися «посольства та представництва Bitcoin» в Україні, стрічка новин рясніє різноманітними історіями про невпинне збагачення власників криптовалют.

В чому полягає феномен такої популярності криптовалюти в Україні? На наш погляд, для пошуку відповіді на це питання треба провести аналіз своєрідної тріади «інформаційний контекст – позиція бізнесу – політика держави» та накласти його на існуючі теоретичні концепції».

Найбільш простим поясненням того, що відбувається навколо криптовалют в Україні є динаміка їх курсу – майже до кінця 2016 року інформація про цей феномен була цікавою хіба о вузькопрофільним спеціалістам та економістам теоретикам (рис. 1):

Цілком зрозуміло, що в країні, де надзвичайно велика кількість жителів проживає за межею бідності, можливість наростити свій капітал в 20 та більше разів викликає великий надзвичайний ажіотаж. При цьому, Bitcoin та інші криптовалюти використовуються різними верствами населення в Україні по-різному.

Зокрема, дуже швидко було сформовано окремий сегмент бізнесу – різноманітні навчальні курси по криптовалютам. Скоріше можна говорити про швидку переорієнтацію компаній, що давно працювали на цьому ринку – з традиційних валютних цінностей та цінних паперів на криптовалюти. В тім, оцінювати перспективи їх розвитку можна дуже обережно – коли ціна одного Bitcoin перевищила 1000 дол. США, а потім і 10000 дол. США це природним чином обмежило кількість потенційних клієнтів через високі бар'єри для «входу» на ринок. В тім на ринку достатня кількість криптовалют з незначним номіналом (наприклад, ціна Ripple коливається в межах 1,1 дол. США).

Цікавим є підхід до криптовалют з боку вітчизняних можновладців – окремі з них позиціонують себе як крупних власників криптовалют, інші (забуваючи про сутність технології Blockchain[1]) вперто роблять вигляд, що ніякого відношення до цього ринку не мають, треті – намагаються поступово розробити та впровадити законодавчу базу.[2] Можна припустити (зважаючи на початок е-декларування в Україні), що

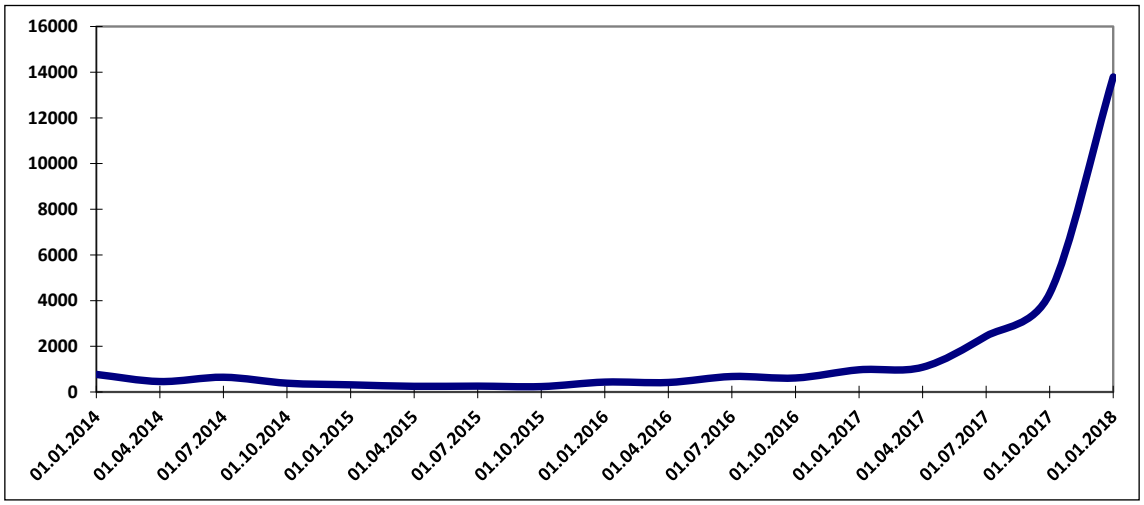


Рис. 1. Курс криптовалюти Bitcoin у 2014-2017 рр., дол. США

Джерело: складено авторами за [1]

частина представників політикуму намагатиметься використати різке зростання вартості криптовалют для пояснення походження своїх статків.

Пересічні громадяни України на криптовалюти звернули увагу саме у 2017 році – в період коли активне зростання їх капіталізації співпало з активною кампанією в різноманітних засобах масової інформації. Як приклад – історія з продажем нерухомості в Києві за криптовалюту, яка була висвітлена у засобах масової інформації будь-якого спрямування – від розважальних до суто економічних.

Власник житла (громадянин США) продав свою нерухомість за криптомонети. Власником криптовалюти виступила американська компанія Velton/Zegelman, а платформою для реалізації угоди став стратап Propy. Тобто, фізична особа передала право власності на нерухомість в Україні іноземній юридичній особі згідно договору міни, уклавши смарт-контракт. Контракт виконувався одночасно в різних юрисдикціях без обмежень на валютні розрахунки з боку фінансових регуляторів та із реальною купівлею-продажем матеріальних ресурсів.

Насамкінець, поява та швидке здороження крипто валютипризвело до різноманітних проявів злочинності – як у віртуальному середовищі, так і доволі прозаїчних.

Якщо усі вказані процеси екстраполювати на рівень сучасної фінансової науки, то виникає логічне запитання: «Що собою представляють криптовалюти? Гроші? Фінансові інструменти? Цінні папери?Щось інше?». Найчастіше віртуальні валюти порівнюють з електронними грошима (табл. 1):

З табл. 1 чітко видно, що основну різницю між електронними грошима та віртуальними валютами можна сформулювати наступним чином: по-перше, для крипто валют характерний значно вищий рівень децентралізації під час випуску; по-друге, крипто валюти не відображають вартість національних валют; по-третє, електронні гроші мають статус законного платіжного засобу.[3] В ряді інших робіт, вчені, які аналізували вказане питання [3-4] зазначали ще відносно нещодавно, що для криптовалюти характерний значно вищий рівень ризику порівняно з електронним грошима, а визнання в якості платежу можливе лише в межах певного віртуального суспільства. Як сприймати зазначені трансформації – як боротьбу майбутнього з минулим, чи як просто черговий крок до формування «фінансової бульби» всепланетарного масштабу?

Для відповіді на це питання повернемося до транзакції щодо купівлі київської нерухомості за віртуальну валюту та оцінимо її з позиції функцій грошей:[4]

1. Криптовалюта як засіб платежу. За нерухомість розрахувалися віртуальною валютою, вартість якої не забезпечена жодним центральним банком. Порівнюючи в цій угоді криптовалюту та гривню, візьмемо до уваги той факт, українська національна валюта з моменту введення в обіг девальвувала відносно долара США приблизно в 15 разів і не є конвертованою за капітальними операціями. Таким чином з погляду виконання функцій засобу платежу великої різниці між гривнею та криптовалютою немає. Цілком зрозуміло, що галопуюче зростання вартості криптовалют призвело і до поступового зростання їх використання в якості засобу платежу;

2. Криптовалюта як міра вартості. Вважаємо, що скоріше ця функція не була виконана ніж була. По-перше, тому що оцінку вартості майна що проходило по договору міни робили за ринковими цінами в у цей період Україні (у гривні, або у доларах США); по-друге, і податки були сплачені в гривні, хоча про цю «дрібницю» з погляду вітчизняного бізнесу у повідомленяз преси не згадується.

3. Криптовалюта як засіб нагромадження. Можемо припустити, що виконання віртуальним валютами цієї функції є сумнівним, як через високу волатильність самих курсів, так і за можливістю швидко перетворити крипто монети у реальні грошові знаки для абсолютної більшості (виділено нами – В.Ф., А.Д., Б.С.) громадян України. При чому треба мати на увазі типову для України ситуацію – якщо вчора в цьому місці можна було обміняти криптовалюту на гроші або товари, не факт, що сьогодні Вам в цьому не буде відмовлено.

4. Криптовалюти як засіб обігу. На сучасному етапі віртуальна валюта може виконувати функцію засобу обігу лише частково, оскільки за неї можна купити тільки товар, продавець якого готовий прийняти крипто монетами.. Фактично обіг криптовалют тримається виключно на довірі учасників.

5. Криптовалюти як світові гроші. Виходячи з того, що поставка товару (квартири) проти платежу відбувалася у різних юрисдикціях, важко заперечувати наявність цієї функції. Хоча, зауважимо, що світові гроші в класич-

Таблиця 1. Різниця в сутності віртуальних валют та електронних грошей

Критерій	Віртуальна валюта	Електронні гроші
Спосіб зберігання	В електронній формі	В електронній формі
Емітент	Децентралізований випуск, відсутній єдиний емітент	Емітент, власник платіжної системи, як правило, банк
Чи є цифровим засобом відображення вартості національної валюти	Ні	Так
Статус законного платіжного засобу	Ні	Так
Є зобов'язанням емітента по поверненню грошових засобів юридичній або фізичній особі	Ні	Так

Джерело: систематизовано авторами за [2]

[1] Технологія представляє собою розподілену базу даних, особливість якої в тому, що список записів послідовно доповнюється, при цьому нові записи прив'язуються до старих і підтверджуються за рахунок криптографічних алгоритмів.

[2] Цей аспект проблеми буде розглянуто нижче.

[3] Як буде показано нижче, поступово віртуальні валюти набувають ознак платіжного засобу, проте цей процес є фрагментарним та визначається позицією бізнес-середовища і відповідних національних регуляторів.

[4] Зауважимо, що усі без виключення параметри угоди не були оприлюднені, тому автори щодо окремих з них зробили цілком природні та об'єктивні допущення.

ній економіці більше оперують в валютах, що емітовані центральними банками із стабільними економіками.

Аналогічним чином можна провести аналіз зазначеної угоди з позиції функцій обігу цінних паперів:

– розрахункова функція. Про неї вже говорилося, але все ж зазначимо, що і для абсолютної більшості цінних паперів в Україні така функція є надзвичайно обмеженою;

– мобілізаційна функція вже притаманна криптовалютам, зокрема через механізм проведення ICO (Initial Coin Offering), коли інвесторам пропонується певна кількість криптомонет, кошти від розміщення яких спрямовуються на розвиток проекту;

– управлінська функція для сучасних криптовалют, на наш погляд, відсутня. «Віртуальні монети» майняться (видобуваються) за єдиним алгоритмом у багатьох центрах одночасно, тому, прямого управлінського (адміністративного) впливу немає. Це розглядається і як перевага, і як недолік крипто валют;

– запозичувальна функція. Можна припустити, що якщо окремі брокерські компанії допускають розрахунок за свої послуги у крипто валюті, то запозичення у віртуальних валютах є лише справою відносно недалекого майбутнього;

– забезпечувальна функція. Теоретично «віртуальна валюта» може бути прийнята у заставу, але за приватним контрактом запозичення (смарт- угода, як у наведеному прикладі). З огляду на вимоги, які формулюють органи фінансового моніторингу та центральні банки, «віртуальні гроші» не скоро будуть прийматися в якості застави за реальними кредитами;

– перерозподільна функція навряд чи виявиться у короткостроковому періоді, лише можна допустити продаж однієї криптовалюти за іншу крипто валюту.

Надзвичайно складним та неоднозначним є питання щодо державного регулювання віртуальних валют. Цілком зрозуміло, що в цьому плані «виділяється» Україна. З одного боку ми маємо позицію фінансових регуляторів (Національний банк України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг): «…складна правова природа крипто валют не дозволяє визнати їх ані грошовими коштами, ані валютою і платіжним засобом іншої країни, ані валютною цінністю, ані електронними грошима, ані цінними паперами, ані грошовим сурогатом [5]».

З іншого, групою народних депутатів зареєстровано законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні)», у пояснювальній записці до якого зазначено: «З метою створення умов для стимулювання розвитку діяльності криптовалют в Україні та їх видобування (реальні умови для майнерів), використання криптовалют у повсякденному житті та захист прав, законних інтересів споживачів й надавачів цих послуг, професійних учасників ринку…» [6].

З нашої точки зору, можна припустити, що вітчизняний політикум намагатиметься в питанні регулювання ринку віртуальних валют рухатися в фарватері Європейського Союзу. Це припущення витікає з того факту, що відповідною угодою про асоціацію передбачено доволі жорсткі вимоги щодо реформування вітчизняного фінансового сектору (щодо виконання яких є значні перестороги). Таким чином, складно уявити, що вітчизняні регулятори виявлятимуть надмірну самостійність у підходах до вирішення цієї проблеми до того часу, коли вона не буде повноцінно вирішена на рівні Європейського Союзу.

Висновки. Україна входить в ТОП-10 країн світу по кількості користувачів Bitcoin, саме тому питання про статус віртуальних валют постає особливо гостро. У вирішенні цього питання слід виходити з двох факторів: по-перше, віртуальні валюти є і будуть вживані ринком; по-друге, для віртуальних валют характерні високі ризики. В будь-якому випадку однією із основних тенденцій для цього сегменту буде поступове інституційне оформлення ринку – поява різноманітних установ, які розширюватимуть спектр доступних послуг з використанням віртуальних валют.

Враховуючи, що малозабезпечене населення навряд чи зможе працювати на цьому ринку і втрачати гроші на ризикованих операціях, можна погодитися із стриманою заявою національних регуляторів. Регуляція цієї сфери в умовах України неодмінно приведе до зловживань з боку силових органів, яких у кібербезпеці у нас є вже багато.

Можна припустити, що не очікуючи ініціативи з боку державних органів, учасники, що мають доходи від роботи з віртуальними валютами будуть об'єднуватися у саморегулюючі організації і спільними силами розробляти стандарти, які у майбутньому зможуть стати зваженими законодавчими ініціативами.

Загалом, визнаємо, що на сучасному етапі розвитку криптовалюти, як економічне явище поставили більше запитань, ніж відповідей.

1. Cryptocurrency Market Capitalizations [Electronic source]. – CoinMarketCap. Official site. – Режим доступу: https://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin/#charts. – Назва з екрана.

2. Виртуальные валюты. Ключевые определения и потенциальные риски в сфере противодействия отмыванию денег/финансированию терроризма / Отчет ФАТФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу: http://www.eurasiangroup.org/files/FATF_docs/Virtualnye_valyuty_FATF_2014.pdf.

3. Virtual Currency Schemes. European Central Bank, 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: npc.ru/media/filelist/12.12.28_ECB_virtyalnaya_valuta.pdf.

4. Пантєлєєва Н. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства / Н. Пантєлєєва // Вісник Національного банку України. – № 5. – 2015. – С. 25-31.

5. Спільна заява фінансових регуляторів щодо статусу криптовалют в Україні від 30.11.2017 р. Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59735329&cat_id=55838.

6. Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні)» [Електронний ресурс]. – Верховна рада України. Офіційний сайт. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

E-mail: stetbog@ukr.net

УДК 631.15

Халімон Т.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Державний університет телекомунікацій

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті критично розглянуто методичні аспекти моделювання рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств. Встановлено, що різні методичні підходи до моделювання рівня конкурентоспроможності підприємства не заперечують, а доповнюють один одного. Тому залежно від мети й завдань дослідження слід обирати відповідний методичний підхід. Розроблено методичні підходи до моделювання, що ґрунтуються на уточненій ієрархічній системі показників та враховують галузеві особливості конкурентної боротьби у телекомунікаційній сфері, конкурентний потенціал й індивідуальні стратегії конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств з використанням багатофакторних регресійних моделей, що дозволить адекватно скорегувати конкурентну поведінку, забезпечити ефективність ухвалених управлінських заходів щодо генерування конкурентних переваг й підвищити конкурентний статус у сучасному мінливому конкурентному середовищі.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, телекомунікаційні підприємства, моделювання, прогнозування, рівень конкурентоспроможності.*

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Халимон Т.Н.

В статье критически рассмотрены методические аспекты моделирования уровня конкурентоспособности телекоммуникационных предприятий. Установлено, что различные методические подходы к моделированию уровня конкурентоспособности предприятия не отрицают, а дополняют друг друга. Поэтому в зависимости от цели и задач исследования следует выбирать соответствующий методический подход. Разработаны методические подходы к моделированию, основанные на уточненной иерархической системе показателей и которые учитывают отраслевые особенности конкурентной борьбы в телекоммуникационной сфере, конкурентный потенциал и индивидуальные стратегии конкурентного развития телекоммуникационных предприятий с использованием многофакторных регрессионных моделей, что позволит адекватно скорректировать конкурентное поведение, обеспечить эффективность принятых управленческих мероприятий по генерации конкурентных преимуществ и повысить конкурентный статус в современной меняющейся конкурентной среде.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, телекоммуникационные предприятия, моделирование, прогнозирование, уровень конкурентоспособности.*

METHODOLOGICAL ASPECTS OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES COMPETITIVENESS LEVEL MODELING

Khalimon T.

The article critically examines the methodological aspects of modeling the level of competitiveness of telecommunication enterprises. It is established that different methodological approaches to modeling the level of competitiveness of an enterprise do not deny, but complement each other. Therefore, depending on the purpose and objectives of the study, appropriate methodological approach should be chosen. The methodical approaches to modeling based on the specified hierarchical system of indicators and taking into account the sectoral features of competitive struggle in the telecommunication sphere, competitive potential and individual strategies of competitive development of telecommunication enterprises using multivariate regression models are developed, which will allow to adequately correct the competitive behavior, ensure the effectiveness of the approved management measures in terms of generating competitive advantages and improving the competitive status in today's changing competitive environment.

Keywords: *competitiveness, telecommunication enterprises, modeling, forecasting, level of competitiveness.*

Постановка проблеми. Мінливі конкурентні деформації генерують ризики й загрози для успішного функціонування телекомунікаційних підприємств. Ефективність управлінських заходів у контурі стратегічного управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств залежить від широкого спектру різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників, вплив яких вважається слабо передбачуваним, а інколи навіть невизначеним. Вчасне реагування й адаптація до трансформацій конкурентного середовища дасть змогу телекомунікаційному підприємству уникнути чи мінімізувати руйнівний вплив та забезпечити зростання рівня конкурентоспроможності. Тому якість й обґрунтованість управлінських

рішень щодо конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств, значною мірою залежать від економічного моделювання можливих сценаріїв розвитку конкурентних умов.

Поглиблення глобалізаційних тенденцій та інтеграційних процесів в останні десятиріччя спричинило загострення конкуренції у телекомунікаційній сфері, що призвело до переосмислення методичних аспектів моделювання рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств та зумовило необхідність розробки методичних підходів до моделювання, що ґрунтуються на уточненій ієрархічній системі показників та враховують галузеві особливості конкурентної боротьби у телекомунікаційній сфері, конкурентний потенціал й індивідуальні стратегії конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств, що розширює інструментальний апарат та забезпечує обґрунтованість й ефективність відповідних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Огляд наукових публікацій свідчить про значну кількість наукових розвідок щодо конкурентного розвитку підприємств та про використання дослідниками різноманітних методичних підходів до моделювання можливого рівня конкурентоспроможності залежно від поставлених задач. Власні уявлення щодо даної проблематики розкривають у своїх наукових екскурсах такі видатні вчені, як: І. Ансофф, Дж. Барней, Б. Вернерфельт, В. Вітлінський, О. Гудзь, Д. Гуо, І. Зеліско, Т. Коно, Т. Кун, Л. Лазоренко, Р.М. Лепа, М.В. Маракулін, Г. Мінцберга, Е. Пенроуз, М. Петраф, М. Портера, П. Стецюка, А. Татте, Дж. Робінсона, А. Томпсона, О. Тридіда, Шинкаренко, В.І. Чепінога, А. Чандлера Р.В. Юринець та інші. Існуючі методичні підходи до моделювання рівня конкурентоспроможності підприємств характеризуються розмаїтістю наукових позицій дослідників, а їх змістове наповнення варіюється залежно від авторських уявлень щодо сутності конкурентного розвитку. Водночас, більшість методичних підходів недостатньо адаптовані до завдань управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств, оскільки не в повному обсязі враховують сучасні виклики та запити економічного простору та особливості телекомунікаційної сфери.

Метою статті є критичний розгляд методичних аспектів моделювання рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств та розробка методичних підходів до моделювання, що ґрунтуються на уточненій ієрархічній системі показників та враховують галузеві особливості конкурентної боротьби у телекомунікаційній сфері, конкурентний потенціал й індивідуальні стратегії конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств з використанням багатофакторних регресійних моделей, що дозволить адекватно скорегувати конкурентну поведінку, забезпечити ефективність ухвалених управлінських заходів щодо генерування конкурентних переваг й підвищити конкурентний статус у сучасному мінливому конкурентному середовищі.

Виклад основного матеріалу. Більшість методичних підходів до моделювання рівня конкурентоспроможності підприємств опираються на оцінку різноманітних чинників та систему економічних показників, що окреслюють операційну діяльність, матеріальні ресурси, фінансові можливості, ефективність інвестицій, кадровий потенціал, інноваційну активність тощо [1; 4].

Так, Данбо Гуо обґрунтовує доцільність використання емпіричних моделей щодо визначення рівня конкурентоспроможності підприємства, які базуються на «моделі ланцюгового зв'язку» Клайна та Розенберга, яку було удосконалено Крепоном, Дагетом та Майресом [9].

Найчастіше на практиці використовують моделювання інтегрального показника рівня конкурентоспроможності підприємства на основі середніх зважених показників складових конкурентоспроможності. Різновидом означеного методичного підходу вважається використання інтегральних моделей. Їх сутнісне наповнення передбачає виявлення впливу спектру різноманітних внутрішніх та зовнішніх чинників на рівень конкурентоспроможності підприємства та включення вагомих чинників у єдиний інтегральний показник. Кожному чиннику визначається ваговий коефіцієнт залежно від висновків експертів. Багато вчених підтримують такі методичні підходи до моделювання [4]. При цьому широко використовуються різноманітні матричні моделі: матриця БКГ, модель «Привабливість ринку-переваги у конкуренції», матриця Портера та багатокутник конкурентоздатності підприємства [8]. Близькими до матричної моделі є визначення рівня конкурентоспроможності на основі теорії життєвого циклу. Проте, істотним недоліком означених моделей вважається нагромадженість різноаспектних показників та суб'єктивізм оцінок й висновків експертів.

Рефлексивна модель конкурентоспроможності відрізняється від інтегральної принципом присвоєння вагових коефіцієнтів [4]. У ній усі обрані показники диференціюють на групові та одиничні, визначають вагові коефіцієнти, які, як правило, залежать від значимості окремих індикаторів для експертів та кінцевого споживача. Ця модель дає змогу максимально об'єктивно оцінити конкурентоспроможність підприємства у існуючому конкурентному середовищі.

Поширеним і універсальним вважається моделювання рівня конкурентоспроможності підприємства на основі норми споживчої вартості. Перевагою даного методичного підходу вважається те, що «оцінка конкурентоспроможності підприємства ґрунтується на оцінці сукупності маркетингових, управлінських та організаційних рішень підприємства» [1]. Вказаний методичний підхід дає змогу достатньо об'єктивно оцінити реальні запити потенційних клієнтів і характеристики товару. Недоліком є те, що для збору необхідного для аналізу інформаційного масиву (дослідження зовнішніх та внутрішніх чинників та умов, їх оцінка) використовуються експертні методи. Це не дозволяє використовувати максимально об'єктивні індикатори конкурентоспроможності, а отже, і адекватно оцінити рівень конкурентоспроможності підприємства. Подібним є моделювання рівня конкурентоспроможності підприємства що ґрунтується на оцінці та управлінні вартістю підприємства, яке відповідає задачам та інтересам власників підприємства. Даний методичний підхід виокремлюється точністю взаємозалежних критеріїв оцінки, які об'єктивно демонструють вплив окремих бізнес-одиниць та бізнес-ланцюгів на вартість підприємства. За допомогою

отриманих результатів моделюється рівень конкурентоспроможності підприємства.

Окремі вчені для моделювання рівня конкурентоспроможності підприємств використовують рейтингові оцінки на основі параметричного аналізу, однак висновки формуються на базі кількісних співставлень, з використанням ієрархічної системи показників (індикаторів), «зважених» за їх відносною вагомістю, розраховується сукупна бальна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємств, що вважається базисом для визначення підсумкової конкурентної позиції в рейтингу. При моделюванні рейтингу, використовують багатофакторну модель що структурована за двома основними орієнтирами: ефективністю діяльності та економічною рівновагою.

Деякі вчені обґрунтовують доцільність здійснення моделювання рівня конкурентоспроможності підприємств на основі розрахунку ринкової частки [1]. Такий методичний підхід дозволяє змоделювати низку стандартних станів підприємств щодо їх конкурентної позиції (аутсайдери; підприємства зі слабкою, середньою і сильною конкурентною позицією; лідери) та побудувати конкурентну карту, яка дозволить чітко встановити місце конкретного підприємства та конкурентів в структурі ринку, ринкову позицію, особливості розвитку конкурентних умов тощо. Для задоволення інтересів постачальників та споживачів пропонуються моделі конкурентного ландшафту [10], модель Розенберга, модель з ідеальною точкою [1]. Модель А. Татте побудовано за допомогою застосування теорії нечітких множин [7].

Останнім часом, набирає популярності моделювання рівня конкурентоспроможності підприємств з використанням графічних методів на основі побудови багатокутників конкурентоспроможності, що дозволяє накладаючи багатокутники конкурентоспроможності різних підприємств виявити сильні і слабкі сторони одного підприємства по відношенню до іншого.

Розповсюджено економетричне моделювання. Економетричні моделі ґрунтуються на регресійному й панельному аналізі та аналізі часових рядів. У контурі регресійного моделювання виокремлюють логіт-модель із біноміальною залежною змінною. Загальновживаними моделями вважаються моделі Бокса-Дженкінса із застосуванням різноманітних алгоритмів, в тому числі ARIMA. Вони моделюють часові ряди, опираючись на тренди попередніх прогнозів, не враховуючи зовнішні чинники впливу.

Ключовим недоліком критично розглянутих методичних аспектів до моделювання рівня конкурентоспроможності підприємства є їх обмеженість. Оцінюються не усі чинники, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства, на основі яких формується висновок. При цьому, різні дослідники залежно від визначених мети і завдань та зважаючи на свою наукову позицію обґрунтовують систему чинників, які доцільно включати до інтегрального показника. А окремі з розглянутих вище методичних підходів вважаються занадто трудомісткими для їх практичного використання. Крім того, пропонуються різні способи здійснення експертних оцінок, а часто просто вказується, без пояснень, що «вагові коефіцієнти визначаються експертно».

Результати такого моделювання викликають багато питань. Передусім, незрозуміло, яке змістове наповнення, таких показників, яка їх економічна інтерпретація в реальній ситуації? Відповісти на ці питання складно, оскільки весь процес моделювання має суб'єктивний характер, оскільки ґрунтується на чинниках і показниках обраних самим дослідником. Мабуть тому, нині, все більше дослідників звертаються до моделювання за допомогою нейронних мереж. Сьогодні вже наголошується на необхідності трансформації парадигми в економіко-математичному моделюванні [4]. Якісно нові умови функціонування, які викликані, глобалізацією, інтеграцію економічних процесів, широким впровадження сучасних інфо-комунікаційних технологій генерують «економічні революції», які вимагають модернізацію методичних підходів та зміну інструментального апарату моделювання.

Таким чином, зважаючи, що конкурентоспроможність телекомунікаційного підприємства є складним, ієрархічним багатовимірним явищем, для моделювання її рівня доцільно використовувати методичні підходи, що ґрунтуються на уточненій ієрархічній системі показників та враховують галузеві особливості конкурентної боротьби у телекомунікаційній сфері, конкурентний потенціал й індивідуальні стратегії конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств з використанням багатофакторних регресійних моделей.

«Метою побудови економіко-математичних регресійних моделей є моделювання можливих значень деякої залежної латентної змінної Y на основі значень детермінованих змінних (регресорів) X, які її кількісно чи якісно характеризують. Для цього будується модель певного виду, в якій значення залежної змінної виражені явно через детерміновані змінні» [5]. Тоді процес моделювання конкурентоспроможності підприємства зводиться до вибору такої форми залежності її рівня, за якої величина випадкового збурювання моделі є мінімальною ($0\ \varepsilon \rightarrow$), тобто ситуації, коли значення зовнішніх та внутрішніх чинників конкурентоспроможності (X) максимально пояснюють значення рівня конкурентоспроможності (Y).

Моделювання рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств доцільно проводити з використанням лінійних багатофакторних моделей регресії. Для цього, в якості основних груп чинників конкурентоспроможності підприємства варто виокремити наступні:

– стабільність соціально-економічного розвитку та конкурентного ландшафту в країні;
– сталість розвитку телекомунікаційної сфери;
– конкурентний потенціал та ефективність господарювання;
– ефективність системи менеджменту;
– наявність розроблених адекватних стратегій, планів, прогнозів конкурентного розвитку на основі на основі клієнтоорієнтованого, ціннісно-компетентістного, інноваційного підходів;
– інноваційна активність підприємства;
– фінансові можливості підприємства;
– репутація, бренд та імідж підприємства;
– якість, згуртованість і кваліфікація працівників.

Ґрунтуючись на розгляді наукових екскурсів щодо проблем кореляційно-регресійного аналізу [3; 5], моделювання рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств доцільно проводити за наступними блоками.

Перший блок включає формування інформаційного масиву щодо зовнішніх та внутрішніх чинників (змінних) впливу на рівень конкурентоспроможності телекомунікаційного підприємства. Зважаючи на те, що рівень конкурентоспроможності вважається латентним явищем, який не можливо чітко статистично обрахувати, для моделювання доцільно використовувати уточнену ієрархічну систему показників, яка враховує галузеві особливості конкурентної боротьби у телекомунікаційній сфері, конкурентний потенціал й індивідуальні стратегії конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств. Сама система показників складається з ієрархічних рівнів: часткові показники, що підлягають безпосередній статистичній обробці, узагальнюючі показники та інтегральний показник, якому притаманний латентний характер. Тому узагальнено «модель рівня конкурентоспроможності може бути описана певною функцією, яка характеризує складні процеси взаємодії наведених обраних змінних чинників [2]. Інформаційний масив для здійснення регресійного аналізу доцільно «структурувати у формі панельних даних (panel data), які складаються із спостережень тих самих конкуруючих об'єктів, що здійснювалися в послідовні періоди часу, об'єднуючи дані просторового типу (cross-sectional data) та дані часових рядів (time-series data) [5]. Такий методичний підхід дає змогу розширити горизонт спостережень досліджуваних чинників що сприятиме точності результатів моделювання та збільшить гнучкість й змістовність розроблених моделей, оскільки він опирається на дослідження не лише просторової зміни трендів рівня конкурентоспроможності, а й дає змогу оцінити характер та інтенсивність їх варіації у часі і таким чином виявити індивідуальні особливості конкурентних стратегій підприємств, що не залежать від часових чинників.

Другий блок передбачає попередню обробку інформаційного масиву та визначення змінних складових моделі. Здійснюється попередній аналіз обраних змінних чинників та виявляється їх вагомість впливу на рівень конкурентоспроможності телекомунікаційного підприємства і співвідношення між ними. «Визначення змінних складових моделі (часткових показників), доцільно робити шляхом розрахунку парних коефіцієнтів кореляції між всіма обраними змінними: між результативними показниками (Y) та змінними чинниками (X), між окремими змінними (X) задля виявлення тісноти лінійної залежності та перевірки наявності у моделі колінеарних зв'язків. Результати розрахунку парних коефіцієнтів кореляції показників рівня конкурентоспроможності презентуються у відповідній кореляційній матриці, яка характеризується симетричністю відносно головної діагоналі. Остаточний відбір чинників (змінних) проводиться за результатами спеціальної статистичної перевірки, яка передбачає оцінку значущості отриманих коефіцієнтів парної кореляції шляхом співвідношення їх розрахованої величини з критичним значенням» [3].

Третій блок передбачає побудову багатофакторних регресійних моделей рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств за відібраними чинниками впливу (змінними). Задля «прийняття остаточного рішення щодо придатності отриманих моделей рівня конкурентоспроможності та включення до їх складу окремих часткових показників проводиться статистична перевірка результатів моделювання за допомогою спеціальних статистичних тестів. Перевірка здійснюється за двома напрямами: оцінка значущості рівнянь регресії та оцінка адекватності отриманих коефіцієнтів регресії» [3, с. 65–70].

«Статистичний висновок щодо придатності моделей регресії здійснюється на основі розрахунку коефіцієнтів детермінації (R) та критеріїв Фішера (F-критерій) і їх подальшого співвідношення з еталонним значенням. Перевірка на адекватність коефіцієнтів регресії проводиться з використанням t-критерію Стьюдента» [3].

Поглиблений відбір найбільш впливових для моделювання рівня конкурентоспроможності внутрішніх та зовнішніх чинників (змінних) проводиться з використанням покрокової регресії (поступове вилучення з моделі статистично незначущих чинників, розрахунок здійснюється за t-критерієм Стьюдента).

Традиційні моделі регресії рівня конкурентоспроможності не враховують галузеві та індивідуальні особливості функціонування обраних для аналізу телекомунікаційних підприємств, що можуть відчутно впливати на рівень їх конкурентоспроможності, а значить, і на результати моделювання. Кожне з телекомунікаційних підприємств у своїй діяльності враховує свою конкурентну політику, спирається на власну конкурентну стратегію, яка має певну специфіку та впливає на зростання рівня їх конкурентоспроможності. Вочевидь, що, незважаючи на латентний характер, ці особливості можуть окреслюватись значимим кореляційним зв'язком з результативним показником, зумовлюючи його варіацію. Тому їх ігнорування може негативно позначитися на якості моделювання рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств через те, що визначені коефіцієнти регресії цих моделей будуть не адекватними на величину неврахованих індивідуальних особливостей функціонування телекомунікаційних підприємств та пов'язаних з ними латентних ефектів.

«Специфіка використання переваг панельних даних полягає у додатковому врахуванні під час побудови регресійних моделей особливостей просторових та часових характеристик досліджуваних об'єктів за допомогою введення системи фіктивних змінних, які дозволяють виділити у структурі випадкового збурювання t − додаткову величину, що характеризує приховані індивідуальні ефекти для економічних об'єктів, незалежні від часового фактору» [5].

Наступний блок моделювання рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств передбачає статистичну оцінку та остаточний відбір моделі. Розглянуті регресійні моделі «мають свою ієрархію (звичайна регресія, фіксований або випадковий ефект) [5, с. 376–377]:

– звичайна модель регресії є окремим випадком моделі з фіксованим ефектом;

– звичайна модель регресії є окремим випадком моделі з випадковим ефектом, коли в останній відсутні помилки;

– модель з випадковим ефектом є окремим випадком моделі з фіксованим ефектом, коли в останній відсутня кореляція» [5, с. 376–377].

Цей блок ґрунтується на здійсненні спеціальних статистичних тестів, які дають змогу частково

розв'язувати задачу відбору моделі з використанням стандартної техніки перевірки гіпотез.

Останні два блоки процедури моделювання рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств передбачають здійснення оцінки впливу внутрішніх та зовнішніх чинників та виявлення резервів і потенційних можливостей зростання рівня конкурентоспроможності.

«Для отримання статистичних оцінок ступеня залежності між змінними моделі проводиться стандартизація отриманих коефіцієнтів регресії та розраховуються часткові коефіцієнти еластичності результативного показника за кожною із змінних моделі [5]. Виявлення резервів та потенційних можливостей зростання рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств варто «здійснювати через порівняння їхніх конкурентних переваг та недоліків за допомогою розрахованих значень коефіцієнтів регресії» [6].

Таким чином, критичний розгляд наукових досліджень переконує, що вибір методичних підходів до моделювання рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств та інтерпретація результатів моделювання, залежить від уявлень дослідника щодо сутнісних характеристик конкурентоспроможності, авторської позиції до моделювання даного явища та проблем, які розв'язує вчений. Обґрунтований методичний підхід до моделювання рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств є ефективним інструментом узгодження стратегічних управлінських рішень та пов'язаних з ними тактичних заходів щодо гармонізації процесу управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств, оскільки він ґрунтуються на уточненій ієрархічній системі показників, враховує галузеві особливості конкурентної боротьби у телекомунікаційній сфері, конкурентний потенціал й індивідуальні стратегії конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств та використовує багатофакторні регресійні моделі. Його використання в діяльності телекомунікаційних підприємств дасть змогу: кількісно окреслити залежність рівня конкурентоспроможності від спектру різноманітних внутрішніх та зовнішніх чинників з урахуванням їхніх просторово-часових характеристик, статистично оцінити ступінь цієї залежності, виявити резерви та потенційні можливості зростання рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств.

Висновки. Формування принципово нових завдань щодо управління конкурентоспроможністю підприємств вимагає критичного розгляду методичних аспектів моделювання її рівня. Основним недоліком розглянутих методичних підходів є їх обмеженість. Еволюція наукової думки сприяє появі якісно нових методичних підходів, зокрема, на основі нейронних мереж, генетичних алгоритмів, їх використання ще не набуло широкого розповсюдження, втім вони вважаються більш прийнятними для розв'язання сучасних проблем управління конкурентоспроможністю підприємств. Встановлено, що різні методичні підходи до моделювання рівня конкурентоспроможності підприємства не заперечують, а доповнюють один одного. Тому залежно від мети й завдань дослідження слід обирати відповідний методичний підхід.

Розроблено методичні підходи до моделювання рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств, що ґрунтуються на уточненій ієрархічній системі показників та враховують галузеві особливості конкурентної боротьби у телекомунікаційній сфері, конкурентний потенціал й індивідуальні стратегії конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств з використанням багатофакторних регресійних моделей, що дозволить адекватно скорегувати конкурентну поведінку, забезпечити ефективність ухвалених управлінських заходів щодо генерування конкурентних переваг й підвищити конкурентний статус у сучасному мінливому конкурентному середовищі.

1. *Ахматова М., Попов Е. Теоретические модели конкурентоспособности // Журнал Маркетинг. – 2003. – № 4. – С. 25-38.*
2. *Бакунов О.О. Стратегічне управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства: монографія / О.О Бакунов, Є.М. Смирнов. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2012. – 208 с.*
3. *Бараз В.Р. Корреляционно-регрессионный анализ связи показателей коммерческой деятельности с использованием программы Excel: учеб. пособие / В.Р. Бараз. – Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ–УПИ, 2005. – 102 с.*
4. *Лепа Р.Н., Градинарова А.А. Модель оценки конкурентоспособности предприятий туристического бизнеса с использованием рефлексивного похода [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dspace.nbuv.gov.ua:8080/dspace/bitstream/123456789/2726/1/st_32_13.pdf.*
5. *Магнус Я.Р. Економетрика. Начальный курс: учебник / Я.Р. Магнус, П.К. Катишев, А.А. Пересецкий. – М.: Дело, 2004. – 576 с.*
6. *Янковой А.Г. Основы эконометрического моделирования / А.Г. Янковой. – Одесса: ОГЭУ, 2006. – 133 с.*
7. *Ashish Thatte Firm Competitiveness Through Supplier Responsiveness and Supplier Partnerships www.decisionsciences.org/Proceedings/DSI2008/…/379-8501.pdf.*
8. *Boston Consulting Group, Perspectives on Experience. Boston. Mass.: The Boston Consulting Group. – 1972.*
9. *Danbo Guo Innovation Input, Innovation Output, and Firm Competitiveness: An Analysis of China Pharmaceutical Industry at Firm Level www.merit.unu.edu/MEIDE/papers/2008/1201749457_DG.pdf.*
10. *Duncan A. Robertson A Dynamic Model of Inter-Firm Competitive Strategy / Conference. – Boston MA. – 16-21 May. – 2004.*

E-mail: Khtn111@ukr.net

УДК 005.33:338.43.02:631.1

Кушнір С.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізького національного університету

АНАЛІЗ РИЗИКІВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ ТА МЕТОДІВ ЗАПОБІГАННЯ І ПРОТИДІЇ

З метою управління ризиками визначено специфічні для аграрного комплексу риси та основні джерела інформації, що використовується при ідентифікації ризиків. Охарактеризовано види ризиків, які притаманні саме сільськогосподарським підприємствам України. Особливу увагу приділено ризику розкрадання: вилучення майна; протиправність вилучення; незаконність вилучення; безплатність вилучення. Розглянуто найпопулярніші рейдерські схеми, які використовуються в аграрному секторі. Наголошено, що саме недооцінювання впливу підприємницького ризику при розробці стратегії підприємства та прийнятті управлінських рішень, стримує не лише розвиток підприємства, а й призводить до застою економічної системи взагалі. Виділено етапи процесу здійснення управління ризиками на підприємстві. Систематизовано методи управління ризиками аграрних підприємств. Визначено превентивні заходи уникнення ризику, що поділяються на дві групи: універсальні та спеціальні, серед яких основними дієвими засобами протидії та запобігання ризикам є лімітування, диверсифікація, хеджування та страхування.

Ключові слова: *сільське господарство, ризики, ринкові ризики, виробничі ризики, агроекологічний ризик, розкрадання, рейдерство, ризик-менеджмент, стратегічне управління.*

АНАЛИЗ РИСКОВ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ И МЕТОДОВ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

Кушнир С.А.

В целях управления рисками определены специфические для аграрного комплекса черты и основные источники информации, используемой при идентификации рисков. Охарактеризованы виды рисков, присущих именно сельскохозяйственным предприятиям Украины. Особое внимание уделено риску хищения: изъятие имущества; противоправность изъятия; незаконность изъятия; безвозмездность изъятия. Рассмотрены популярные рейдерские схемы, которые используются в аграрном секторе. Отмечено, что именно недооценка влияния предпринимательского риска при разработке стратегии предприятия и принятии управленческих решений, сдерживает не только развитие предприятия, но и приводит к застою экономической системы вообще. Выделены этапы процесса осуществления управления рисками на предприятии. Систематизированы методы управления рисками аграрных предприятий. Определены превентивные меры во избежание риска, которые делятся на две группы: универсальные и специальные, среди которых основными действенными средствами предотвращения рисков является хеджирование, диверсификация, лимитирование и страхование.

Ключевые слова: *сельское хозяйство, риски, рыночные риски, производственные риски, агроэкологический риск, хищения, рейдерство, риск-менеджмент, стратегическое управление.*

ANALYSIS OF RISKS OF UKRAINE'S AGRARIAN SECTOR AND METHODS OF PREVENTION AND RESPONSE

Kushnir S.O.

It is determined that the agrarian sector of Ukraine is marked by increased risk. For the purpose of risk management, specific features of the agrarian complex and the main sources of information used for risk identification have been identified. Types of risks that are specific to Ukrainian agricultural enterprises are characterized. Particular attention is paid to the risk of theft: seizure of property; wrongful removal; illegality of removal; free removal. The most popular raider schemes used in the agrarian sector are considered. The most popular raider schemes that are used in the agrarian sector are considered, including the seizure of land plots and harvesting foreign crops or their own sowing, seizure of crops through government contractors, obtaining a tax credit (VAT reimbursement rights). It is emphasized that the underestimation of the influence of entrepreneurial risk in the development of the enterprise strategy and management decisions, not only hinders the development of the enterprise, but also leads to stagnation of the economic system in general. The stages of the process of implementing risk management at the enterprise are highlighted. Risk management methods of agricultural enterprises have been systematized. Preventive risk avoidance measures are divided into two groups: universal and special, among which the main effective means of counteracting and preventing risks are limitation, diversification, hedging and insurance. The conclusions drawn as a result of the systematization of information are aimed at improving the process of risk management of the agro-industrial complex of Ukraine.

Keywords: *agriculture, risks, market risks, industrial risks, agri-environmental risk, theft, raiding, risk management, strategic management.*

Постановка проблеми. Аграрний сектор відіграє важливу соціальну роль у глобалізаційному розвитку держави, що дозволяє зіставити дану сферу на рівний план порівняно із високоіндустріальними і технологічними сферами, які формують високу додану вартість. Слід відзначити, що експорт технологій та інновацій в аграрній сфері дозволяє зайняти країні лідируючі позиції в глобальному середовищі.

Ефективність аграрного виробництва, конкурентоспроможність продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках залежать також від якості аналізу, можливо допустимого рівня ризиків та засобів хеджування, для чого доцільно використання також науковообґрунтованих методів управління ними. Водночас розвиток різноукладності в умовах ринку ставить підвищені вимоги до класифікації та оцінки ризиків, що в подальшому прямо пропорційно відображується на результатах роботи галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день ряд вчених вивчає питання ризиковості бізнесу, в тому числі сільського господарства. Відомі прізвища наступних науковців, серед яких Євтушенко Г.В. [1], Гришової І.Ю. [2; 3], Галицького О.М. [4], Лівінського А.І., Дяченко О.П., Гнатьєвої Т.М. [5], Давидюк О.О. та інші. При цьому подальшого аналізу потребує удосконалення класифікації та засобів запобігання ризикам саме в сільському господарстві України.

Мета статті. Стаття присвячена систематизації та аналізу класифікації специфічних для аграрного сектору ризиків та загроз сталого функціонування аграрного сектору, а також сучасних дієвих засобів запобігання ризикам.

Виклад основного матеріалу. Аграрний сектор України – одна з основних галузей народного господарства. Продукція галузі постійно йде на експорт у десятки країн, якість та цінова політика відкривають нові ринки збуту. Однак ця галузь відрізняється значними ризиками, серед яких, наприклад, ринкові і виробничі. Схему специфічних для аграрного комплексу ризиків подано на рис. 1.

Виробничі – це кліматичні, природні, урожайні, технологічні проблеми і так далі. Технологічні – це та область, яка включає в себе необхідне забезпечення різною технікою, захисними засобами для рослин, грамотними спеціалістами, добривами тощо.

Кліматичні та природні – це різні природні умови, а також зміни клімату: бурі, потоки, суші, пожежі та інші умови, які руйнують урожай або псують їх значну частину. До цієї групи ризиків можна віднести багато хвороб тварин і рослин, нашестя паразитів тощо.

Ризик, пов'язаний з втратою майна в результаті стихійних лих може статися внаслідок пожежі, удару блискавки, повені, селі, землетруси, бурі, зливи чи граду.

Пожежа – найбільш часте лихо, яка серйозно зашкоджує власності громадян і організацій. Удар блискавки – стихійне явище, що відбувається в результаті сильних електричних розрядів між хмарами і землею. Досягаючи землі, блискавка викликає пожежі та руйнування. Для запобігання будівель і споруд від блискавки встановлюються громовідводи (громовідводи) [6].

Повінь – значне затоплення місцевості внаслідок підйому рівня води в річці, озері або морі. Повені зазвичай бувають під час весняних паводків, заторів льоду, випадання великої кількості опадів у вигляді дощу або снігу, інтенсивного танення снігу і льодовиків в горах. Для зменшення втрат при повенях необхідно евакуювати людей і майно в інші місця.

Сель – потужний гірський потік, що виникає при утворенні озер в гірських западинах або різкому підйомі рівня води в гірських річках і озерах внаслідок випадання за короткий час значної кількості опадів, інтенсивного танення льодовиків і снігу. Прорвавши природну або штучну перемичку, стрімкі потоки води, подібно до лавини, падають вниз, захоплюючи за собою величезні маси гірських порід, руйнуючи мости, будівлі, дороги [6].

Ризик втрати майна в результаті дій зловмисників може проявлятися в формах розкрадань і диверсій. Розкрадання – вчинене з корисливою метою безоплатне вилучення та (або) звернення чужого майна на користь винного або інших осіб, які заподіяли збитки власнику чи іншому власникові цього майна (тимчасовому власнику). Розкрадання – це завжди майнове злочин, оскільки саме майно є тут предметом злочину.

Виділяють чотири ознаки розкрадання: вилучення майна; протиправність вилучення; незаконність вилучення; безплатність вилучення.

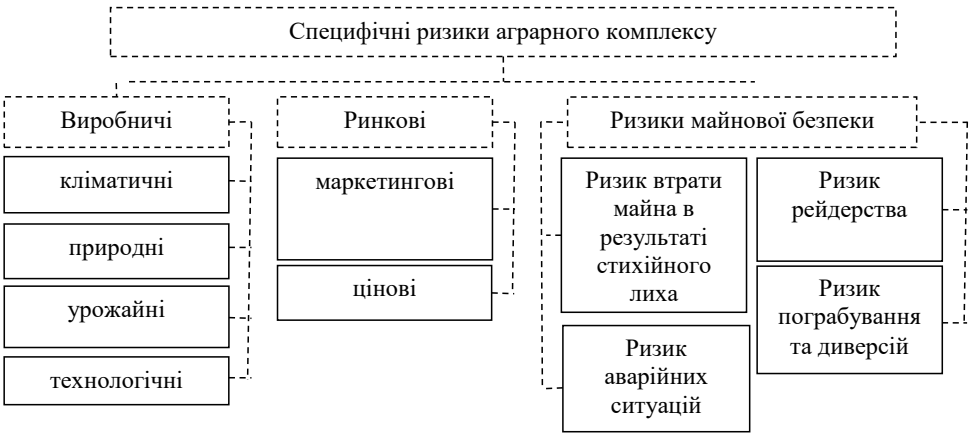


Рис. 1. Схема специфічних ризиків аграрного комплексу

Джерело: побудовано автором

Ринкові – це проблеми, пов'язані з цінами, маркетингом, фінансами, перевезеннями та іншими проблемами, які можуть виникнути на ринку збуту. Маркетинговий ризик – це подорожчання вартості товару, а також відсутність хорошої транспортної та ринкової інфраструктури.

Цінові ризики в сільському господарстві України – одна з частих проблем. Зважаючи на те, що ціни на продукцію можуть сильно змінюватися за короткий проміжок часу. Це пов'язано з окупністю виробництва, вартість якого залежить від багатьох факторів. Даний ризик можна зменшити за підтримки держави, наявність квот та контрактів.

Актуальними питаннями агропромислового комплексу країни є проблеми, пов'язані з персоналом. На підприємствах комплексу мало співробітників, які підходять до роботи відповідально та ініціативно. Це пов'язано з поганою зацікавленістю у вигляді низької оплати праці.

Завдяки спрощенню процедур реєстрації прав на нерухомість та реєстрації бізнесу кількість випадків рейдерського захоплення бізнесу чи активів підприємство в останні роки значно зросла. Не виключення й аграрний сектор, який на сьогодні вважається найперспективнішим та високоприбутковим бізнесом. Розглянемо найпопулярніші рейдерські схеми, які використовуються в аграрному секторі (рис. 2).

Ризик перший: захоплення земельних ділянок та збір на них чужого врожаю або здійснення власного посіву. Варіанти захоплення земельних ділянок можуть бути примітивними (самовільне незаконне захоплення землі з «тітушками» без будь-яких документів, загін сільськогосподарської техніки з метою збору врожаю тощо), або більш вишуканими. Поширеними є випадки укладання рейдерами договорів оренди паїв чи земельних ділянок з селянами, які вже передали цю ж землю в оренду іншому добросовісному орендарю. Крім того, рейдери через корумпованих реєстраторів (досить часто нотаріусів) в Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно реєструють за собою права оренди на відповідні земельні ділянки на підставі підроблених договорів оренди, судових рішень або інших документів. Рейдерам у поміч в цьому суди, які залишилися на тимчасово окупованих територіях (рішення цих суддів, які датовані до лютого 2014 року легко підробити та не просто перевірити).

Сьогодні запроваджено обов'язкову перевірку реєстратором судових рішень на його наявність у відповідному загальнодоступному Єдиному реєстрі судових рішень. Проте, в зазначеному реєстрі в тексті рішення ідентифікуюча інформація про осіб закрита (наприклад, замість ПІП особи зазначається «ОСОБА_1», замість адреси земельної ділянки – «АДРЕСА_1»). Користуючись цим, на практиці рейдери здійснюють підбірку необхідного рішення, підставляють потрібні дані та підроблюють судове рішення, яке проходить «успішну» перевірку реєстратором при здійсненні незаконних реєстраційних дій [7].

Ризик другий: захоплення врожаю через державних виконавців. Рейдери на підставі підроблених документів звертаються до суду з позовом до підприємства про стягнення нібито існуючої заборгованості. До речі, рейдер цілком законно може викупити таку заборгованість у кредиторів підприємства. В рамках забезпечення позову рейдери отримують судове рішення (ухвалу) про накладення арешту на майно (урожай або іншу сільськогосподарську продукцію). На виконання ухвали державний виконавець відкриває виконавче провадження, в рамках Якого вмотивовані виконавці сприяють збору урожаю, вилучають його та передають на зберігання рейдерам. Поки триває розгляд справи в суді, дане майно реалізується третім особам.

Ризик третій: заволодіння податковим кредитом (права на відшкодування ПДВ). Завдяки особливостям в оподаткуванні у багатьох аграріїв вагомим активом є право на відшкодування суми податку на додану вартість. Досить часто такі суми можуть коливатися у сотнях мільйонів доларів [8]. Використовуючи підроблені рішення загальних зборів та договори купівлі-продажу корпоративних прав, у реєстратора рейдери змінюють керівника (а деколи й засновників) підприємства. Далі в податкових органах змінюють електронні ключі для подання звітності та адміністрування ПДВ і шляхом декількох нескладних підставних безтоварних операцій переводять право на отримання відшкодування ПДВ на третю особу. Фізично на підприємство ніхто не нападає, але за декілька днів воно позбавляється значного активу, який в подальшому повернути надзвичайно складно. Сьогодні в Україні діє ціла група осіб-«фахівців», яка спеціалізується на даній схемі рейдерства. Продовженням або іншою варіацією даної схеми є незаконна зміна керівника та засновника підприємства і здійснення активних дій по захопленню та подальшому відчуженню «новим» керівництвом активів підприємства. Такі схеми рейдерства трапляються найчастіше.

Проаналізувавши різні дослідження пропоную доповнити, виділити та сформувати такі класифікаційні групи ризиків, що притаманні підприємствам аграрного сектору України: агроекологічні, вироб-

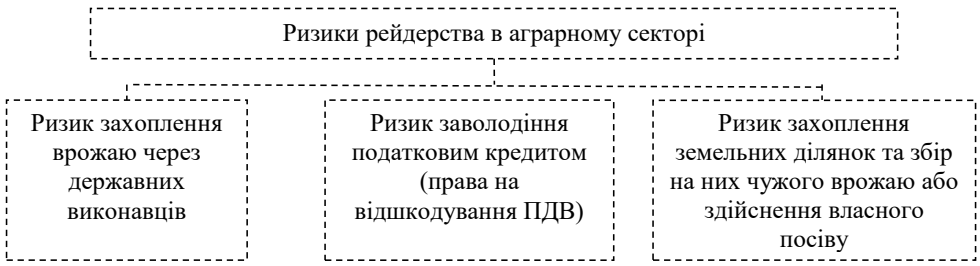


Рис. 2. Ризики рейдерства в аграрному секторі

Джерело: побудовано автором

ничо-технологічні, антропогенні, фінансово-кредитні, інституціональні, ринкові та кадрові. Визначена класифікація ризиків та система результатів дослідження їх джерел дозволить підвищити ефективність ідентифікації, аналізу, оцінки та їх усунення, тобто процесу управління ризиками діяльності агропромислового комплексу України.

На сьогодні постійною проблемою діяльності аграрного сектору є управління підприємницьким ризиком. Тому дуже важливо вміти правильно оцінювати ситуацію та обирати методі управління, які будуть направлені на зниження ризику. Проаналізувавши досвід більшості розвинених країн, можна прийти до висновку, що саме недооцінювання впливу підприємницького ризику при розробці стратегії підприємства та прийнятті управлінських рішень, стримує не лише розвиток підприємства, а й призводить до застою економічної системи взагалі.

Управління ризиками здійснюється за допомогою інструментарію ризик-менеджменту. Згідно стандарту AS/NZS Standard 4360:1999 процес ризик-менеджменту можна визначити як систематичне використання наявних у розпорядженні менеджерів методів, способів і прийомів для вирішення завдань, що стосуються ризиків: установлення контексту, аналізу (виявлення й оцінки), впливу, моніторингу і комунікації [9]. Дослідивши роботи різних вчених економістів пропоную виділити наступні етапи процесу здійснення управління ризиками на підприємстві (табл. 1).

Також існує безліч методів ідентифікації ризиків, методи аналізу якості, методи ефективності використання ресурсів, моделювання, методи управління (стимулювання), методи стратегічного управління та інші. Із усіх існуючих методів, які були наведені вище, пропоную виділити наступні методи ризик-менеджменту (рис. 3).

Розглянемо їх більш детально. Превентивні заходи уникнення ризику поділяються на дві групи: універсальні та спеціальні. До універсальних належать такі, що характерні для різних видів ризику і за суттю мають однаковий характер впливу. Наприклад, розробка різних нормативно-регламентуючих документів, забезпечення дотримання трудової, виробничої та технологічної дисципліни тощо. Спеціальні превентивні заходи спрямовані на недопущення окремих видів підприємницького ризику, пов'язаного з можливим зростанням цін, зміною курсу валют або падінням ділової активності.

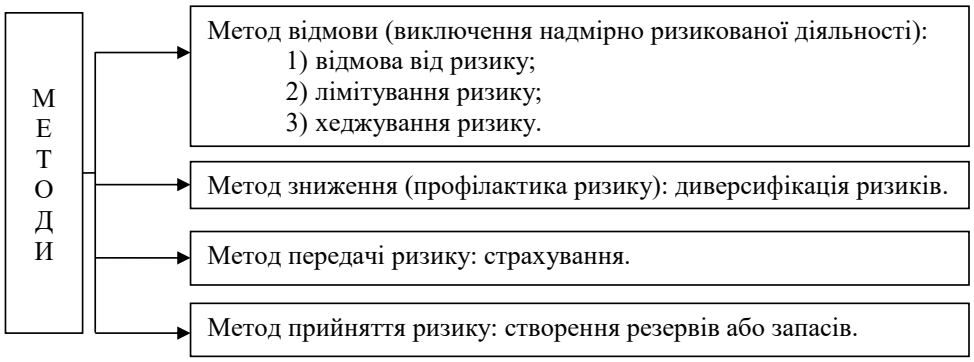


Рис. 3. Методи ризик-менеджменту в аграрному секторі

Джерело: систематизовано автором

Таблиця 1. Етапи управління ризиками

№	Назва етапу	Пояснення
1	Діагностика	На даному етапі здійснюється збір інформації про структуру та властивості об'єкту, визначають стратегічні й тактичні цілі компанії, аналізують стан та перспективи розвитку зовнішнього середовища. Визначення можливих факторів та чинників ризиків передбачає збір та обробку даних по всіх аспектах діяльності організації, відбувається оцінка ймовірності настання ризикових подій, визначення зони підвищеного ризику та ступеня впливу ризику.
2	Ідентифікація та оцінка ризиків	Здійснюється оцінка особливостей діяльності, виявлення зовнішніх і внутрішніх ризиків, визначення специфіки виявлених ризиків, вивчення ймовірності виникнення та розміру економічного збитку, визначення ступеня взаємозв'язку між ризиками, зміни їх у часі, вивчення факторів, що впливають на ризики.
3	Вибір та обґрунтування методів управління ризиками діяльності підприємства	Здійснюється дослідження ймовірних методів: уникнення, зниження, передача, прийняття. Розробка програми ризик-менеджменту.
4	Реалізація розробленої програми ризик-менеджменту	Прийняття та реалізація управлінських рішень.
5	Аналіз результатів і вдосконалення системи управління ризиками	Системна оцінка отриманих результатів, поточний контроль ефективності проведених заходів.

Джерело: систематизовано автором

На підприємствах проводяться заходи, котрі спрямовані на зменшення рівня ризику, серед них можна виділити оптимізацію товарно-матеріальних запасів, зменшення простоїв обладнання, лімітування та інші [10].

Лімітування ризику включає в себе встановлення певного порогу ризикованості підприємства. Якщо можливі наслідки діяльності підприємства перевищують цей поріг, дія виключається зі стратегії фірми.

Хеджування ризику, найбільш актуальний метод сьогодні. При застосуванні даного методу здійснюється дуже швидка реалізація угод, що дозволяє уникнути негативних наслідків валютних коливань.

Диверсифікація ризиків. Полягає у розподіленні вкладень між різними об'єктами інвестування. Використовується для протидії несистематичним ризикам. Завдяки диверсифікації з'являється можливість забезпечити високий прибутку та скоротити рівень економічного ризику одночасно.

Але в той же час нерозумно сформована широкомасштабна диверсифікація може призвести до неефективного використання ресурсів підприємств. Страхування можна віднести до методів передачі відповідальності за наслідки ризику третім особам (страховим компаніям) при збереженні наявного рівня ризику. Даний метод являється одним з найбільш використовуваних інструментів ризик-менеджменту [11].

Для того аби зберегти існуючий рівень ризику можна створювати резервні фонди, брати кредити, позики або державні дотації на компенсування збитків та відновлення виробництва.

Резервування, як метод зниження негативних наслідків від настання ризикованих подій здійснюється через створення відособлених фондів відшкодування збитків за рахунок частини власних обігових коштів, джерелом відшкодування втрат від настання ризику є прибуток. Такий спосіб є прийнятним, якщо витрати на резервування засобів менші за вартість страхових внесків. За своєю суттю резервування засобів є децентралізованою формою створення резервних (страхових) фондів безпосередньо суб'єктом господарювання. Резервування коштів на покриття збитків може здійснюватись у натуральному вигляді (створення страхових запасів сировини і матеріалів) і у вартісному (на банківських рахунках).

Діяльність підприємств у сфері сільського господарства завжди пов'язана з ризиками. Як показує вітчизняний і зарубіжний досвід, найбільш ефективний механізм ризик-менеджменту на аграрних підприємствах, який давав би змогу нівелювати вплив факторів ризику на врожай, повинен базуватися на страхуванні [1].

Висновки. Сільське господарство, як і будь-яка інша галузь економіки, має свої особливості, що зумовлюють певну специфіку у прояві ризиків. Вітчизняний аграрний сектор володіє значним потенціалом свого розвитку і посідає одне з провідних місць серед країн щодо можливостей експорту сільськогосподарської продукції. Але реалізація існуючого потенціалу можлива лише за умов нейтралізації та мінімізації наявних ризиків, а також досягнення прийнятно допустимого рівня ризиків для аграріїв. Тому правильне управління ризиками є одним з головних завдань у процесі управління діяльністю сектору. Визначена класифікація ризиків та система результатів дослідження їх джерел дозволить підвищити ефективність ідентифікації, аналізу, оцінки та їх усунення, тобто процесу управління ризиками діяльності агропромислового комплексу України.

1. Євтушенко Г.В. Особливості управління ризиками в аграрному секторі економіки. URL: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/17-2016/12.pdf.

2. Gryshova I., Kopylenko O., Diachenko O. (2018). Leading institutional mechanism of the state regulation and the shadow economy. In: Strielkowski, W. (ed.). Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL 2018), Advances in Social Science, Education and Humanities Research, vol. 217, pp. 60-68. URL: doi: 10.2991/icseal-18.2018.10

3. Gryshova, I.Yu., Mityay, O.V., Gnatyeva T.M. Competitiveness of agriculture enterprises as the main factor of sustainable development of agricultural sphere. Український журнал прикладної економіки. Том 1. № 2. 2016. С. 25-35.

4. Галицький О.М., Лівінський А.І., Дяченко О.П. Організаційно-економічний механізм державного регулювання аграрного виробництва в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 3. С. 93–98.

5. Гнатьєва Т.М., Давидюк О.О. Механізм забезпечення компліментарності захисту економічних інтересів аграрного виробництва. Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. № 5. 2017. С. 80–89.

6. Отенко І.П., Іващенко Г.А., Воронков Д.К. Економічна безпека підприємства: навч. пос. Харків: Вид. ХНЕУ, 2012. 252 с.

7. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія. Київ: Лібра, 2003. 280 с.

8. Мисливий В.А. Пропозиція хабара: злочин чи виявлення умислу? Юридичний вісник України. № 1-2 від 2-15 січня 2010. С. 7.

9. Кириченко О.А., Сідак В.С. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: монографія. Київ: Університет «КРОК», 2008. 403 с.

10. Панфилова Э.А. Понятие риска: многообразие подходов и опреде-лений. Теория и практика общественного развития. 2010. № 4. С. 30–34.

11. Литвинов А.І. Управління ризиками та страхування в системі відтворення і сталого розвитку сільськогосподарського підприємства. Фінансовий простір. 2015. № 4 (20). С. 159–164.

12. Кушнір С.О., Завальнюк Р.Є. Проблематика лібералізації та дослідження державного регулювання агропромислового комплексу України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Ужгород, 2017. Вип. 11/2017. С. 86–89.

УДК 351.851(477)

Баженков Є.В.
Фонд соціального страхування України

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АРХІТЕКТОНІКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ОСВІТИ

У статті розглянуто основні чинники розвитку освіти. Визначено рамочні фактори дотримання розробки законів у галузі освіти. Означено основні проблеми галузі освіти. Розтрактовано поняття управління освітніми стратегіями. Проаналізовано головний концепт ефективності досягнення мети осучаснення навчання та виховання. Подано статистику щодо про мережі дошкільних закладів та необхідність створення додаткових місць для дітей у функціонуючих закладах дошкільної освіти. Проілюстровано регіональний розподіл закладів дошкільної освіти, навчально-виховних комплексів, чисельність дітей у закладах дошкільної освіти. Візуалізовано кількість охоплення дітей закладами дошкільної освіти різних типів та форм власності, відсоток дітей дошкільною освітою різних форм власності, чисельність дітей на 100 місць у закладах дошкільної освіти та дітей, що перебувають у чергах, кількість створених додаткових місць у закладах дошкільної освіти. Розглянуто основні заходи, які концептуально відобразили позиції освітянської спільноти. Зроблено висновки.

Ключові слова: *освіта, фактори, концепція, дослідження, навчальні заклади.*

STATE REGULATION OF ARCHITECTONICS OF NATIONAL EDUCATION

Bazhenkov I.
Social Insurance Fund of Ukraine

The main factors of education development were considered in the article. The main points that must be observed when developing laws in the field of education were listed. Such points are compliance with the Constitution of Ukraine; integration of the world educational space; conducting systematic research of target and interested groups; comprehensive development and functioning of the state language; the balance of the new social and economic policy; systematic modernization of the content of education at all levels through the interaction of the fields of education and economy in the focus "economy – efficiency – effectiveness". The main problems of the field of education were identified. Such problems are the systematization of the domestic scientific infrastructure, the increase of fundamental and applied scientific research, the introduction of scientific results into the national economy, the support of scientific publications, the introduction of high technologies, technological transfer. The concept of management of educational strategies was defined, such as development of the national system, reformation, reproduction of the intellectual potential of the people, national science and culture to the world level. The main concept of the effectiveness of achieving the goal of modernizing education and training is analyzed. Such a concept is the development of a competitive, creative personality capable of self-determination, self-realization, and self-improvement. The regional distribution of preschool education institutions and educational complexes and the number of children in preschool education institutions were illustrated. Statistical data on the creation of additional places for children in functioning preschool education institutions were provided. The percentage of children covered by preschool education institutions of different types and forms of ownership, the percentage of children covered by preschool education of different forms of ownership, the number of children per 100 places in preschool education institutions, the number of children waiting in line and the number of additional places created in preschool education institutions were illustrated. The main measures that conceptually reflected the positions of the educational community were considered. Conclusions were made on the topic.

Key *words: education, factors, concept, research, educational institutions.*

Постановка проблеми. Системна реформа – це предмет суспільного консенсусу, осмислення освіти як основного важелю цивілізаційного та економічного розвитку. Освіта – це гарантія високих соціальних стандартів, комплексне оновлення нормативно-правової бази, створення правових передумов доступності та підвищення ефективності. При розробці законів у галузі освіти необхідно дотримуватись: відповідності Конституції України; інтегрованості світового освітнього простору; проведення системного дослідження цільових і зацікавлених груп; всебічний розвиток та функціонування державної мови; збалансованість нової соціальної та економічної політики; системної модернізації змісту освіти на усіх рівнях через взаємодію галузей освіти та економіки у фокусі «економіка – ефективність – результативність».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням освіти, економічних факторів, розвитку та впливу освіти на економіку країн присвячені праці таких вчених: А. Гальчинського, В. Геєця, Б. Данилишина, В. Захарченко, С. Кузнеця, А. Маршалла, Д. Норта, Р. Нурксе, О. Покатаєвої, П. Самуельсона, Ю. Сафонова, А. Сміта, Р. Солоу, Я. Тінбергена, С. Філиппової, М. Фрідмена, Р. Харрода, Й. Шумпетера, К. Шапошнікова та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження системи освіти, її основних чинників, проблем та пріоритетів.

Виклад основного матеріалу. Інноваційно-модернізаційний концепт освіти, комплексне удосконалення усіх механізмів управління галуззю, ефективне поєднання освітнього і наукового чинників продуктує розвиток процесів. Інноваційне удосконалення системи освіти – це механізм активного пошуку нових форм і методів управління, інтеграція України до високотехнологічних країн світу. Головні проблеми галузі – систематизація вітчизняної наукової інфраструктури, збільшення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, упровадження наукових результатів у національну економіку, підтримка наукових видань, запровадження високих технологій, технологічний трансфер. Стимулювання створення наукових центрів із стратегічних напрямків науково-технічного прогресу (нано-, біо- та інфотехнології).

Є нагальна необхідність підвищення статусу та престижу праці педагога. Важливим фактором є співпраця з бізнесом, створення нової економіки освіти, ефективне використання фінансових ресурсів для діяльності галузі. Створення регіональних фондів розвитку освіти, визначення прозорих розрахунків вартості навчання у закладах освіти, формування нових механізмів взаємовідносин із бізнесом, законодавче стимулювання підприємців у створенні навчальних закладів, запровадження дуальної системи підготовки молоді.

Управління освітніми стратегіями – розбудова національної системи, реформування, відтворення інтелектуального потенціалу народу, вітчизняної науки і культури на світовий рівень. Невід'ємною складовою системи освіти є виховання креативного покоління через фокус переосмислення організації та змісту освітнього процесу на засадах інноваційного розвитку. Головним концептом ефективності досягнення мети осучаснення навчання та виховання – є розвиток конкурентоспроможної, творчої особистості, спроможної до самовизначення, самореалізації, самовдосконалення. Ультрастратегією на сьогодні є: здійснення науково-пошукових досліджень у системі освіти; здійснення організаційних і консультативних заходів щодо надання практичної допомоги установам та закладам освіти і науки, керівникам і працівникам органів управління освітою; вивчення сучасних концепцій ефективного вітчизняного та міжнародного досвіду щодо модернізації освіти та удосконалення освітнього менеджменту; пропозиції та науково-практичні рекомендації щодо нормативно-правового забезпечення освіти; науковий та навчально-методичний супровід впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, дистанційної освіти в діяльності закладів освіти; участь у спільних наукових проектах з пріоритетних напрямів розвитку освіти, наукової роботи за грантами вітчизняних, міжнародних та іноземних фондів, контрактами з іноземними організаціями максимальним залученням інвестицій для реалізації інноваційних освітніх програм у сфері освіти і науки; співпраця з вітчизняними та міжнародними організаціями та участь у всеукраїнських та міжнародних науково-практичних конференціях, семінарах, конкурсах та інших заходах для впровадження інновацій у навчально-виховний процес національної освіти.

У 2017 році пріоритетом державної політики визначено забезпечення доступності здобуття дошкільної освіти дітьми та забезпечення необхідних умов функціонування та розвитку мережі закладів дошкільної освіти, розширення мережі закладів дошкільної освіти, ліквідації черг на влаштування дітей до закладів дошкільної освіти до 2020 року, Міністерством освіти і науки України розроблено та прийнято Кабінетом Міністрів України розпорядження від 06.12.2017 № 871-р «Про затвердження плану дій на 2017-2019 роки поетапного створення додаткових місць у закладах освіти для дітей дошкільного віку». План дій розроблено на підставі регіональних планів створення додаткових місць для дітей дошкільного віку та передбачає з 2017 до 2020 року створити 96 тисяч місць.

За даними регіональних органів управління освітою у 2017 році мережа закладів дошкільної освіти становила 15 тисяч 433 заклади, у яких налічується майже 1 млн. 335 тис. дітей. На 100 місцях перебуває 112 дітей. Відсоток охоплення у закладах дошкільної освіти дітей дошкільного віку становить 85; старшого дошкільного віку – 95. Нас рис. 1. подано регіональний розподіл закладів дошкільної освіти та навчально-виховних комплексів, а на рис. 2. чисельність дітей у закладах дошкільної освіти.

Упродовж 2017 року створено більше 27 тисяч додаткових місць для дітей у функціонуючих закладах дошкільної освіти та за рахунок розвитку мережі дитсадків через: уведення в експлуатацію новобудов – 31 (Київська область – 6; Івано-Франківська – 5, Львівська – 4; Вінницька, Волинська та місто Київ – 3; Дніпропетровська, Тернопільська – 2; Харківська, Херсонська, Полтавська –1); реорганізації закладів освіти із створенням дошкільних відділень – 144; реконструювання ЗДО – 48; відкриття приватних ЗДО – 48; відновлення діяльності закладів, що використовувались не за призначенням – 29; відкриття дитячих садків у пристосованих приміщеннях – 33; відкриття додаткових груп у функціонуючих ЗДО – 531; інші шляхи створення закладів дошкільної освіти (груп), зокрема відновлення діяльності закладів, що функціонували, реорганізації із перепрофілюванням у заклад дошкільної освіти – 36. Найбільше створено місць для дітей дошкільного віку: м. Київ – 3 618; Київська область – 3 280; Львівська область – 396. Черга у заклади дошкільної освіти скоротилась і становить 46 898 дітей (у 2016 – 78 468 дітей).

Розвивається і мережа закладів дошкільної освіти, що надають послуги з інклюзивної освіти. У дитячих садках станом на грудень 2017 року функціонує 578 інклюзивних груп (у 2016 році – 275).

Показниками результативності діяльності дошкільної освіти в регіональному аспекті є охоплення дітей закладами дошкільної освіти різних типів та форм власності: дітей дошкільного віку (3 – 5 років) та старшого дошкільного віку (від 5 до 6 (7) років). Подано частку охоплення дітей дошкільною освітою закладами дошкільної освіти різних форм власності за віком: дошкільний вік (3 – 5) років та старший дошкільний вік (від 5 до 6 (7) років).

Показниками результативності діяльності дошкільної освіти в регіональному аспекті є охоплення дітей закладами дошкільної освіти різних типів та форм власності: дітей дошкільного віку (3 – 5 років) та старшого дошкільного віку (від 5 до 6 (7) років). Подано частку охоплення дітей дошкільною освітою закладами дошкільної освіти різних форм власності за віком:

Дніпропетровська	986
Одеська	849
Львівська	834
Вінницька	805
Хмельницька	781
Київська	781
Харківська	715
м. Київ	710
Житомирська	687
Донецька	665
Черкаська	661
Полтавська	639
Закарпатська	594
Тернопільська	592
Миколаївська	566
Рівненська	535
Запорізька	523
Кіровоградська	500
Херсонська	499
Сумська	493
Волинська	488
Чернігівська	449
Івано-Франківська	436
Чернівецька	381
Луганська	264

Рис. 1. Кількість дошкільних навчальних закладів освіти та навчально-виховних комплексів

Дніпропетровська	114431
м. Київ	112248
Харківська	79665
Одеська	78959
Львівська	77515
Київська	73880
Запорізька	59080
Вінницька	58001
Донецька	55082
Полтавська	50421
Закарпатська	48443
Хмельницька	48152
Житомирська	47975
Рівненська	43059
Черкаська	42992
Миколаївська	42048
Івано-Франківська	41511
Волинська	39628
Херсонська	37899
Сумська	37700
Кіровоградська	33631
Чернівецька	33525
Тернопільська	32925
Чернігівська	30097
Луганська	15732

Рис. 2. Чисельність дітей у дошкільних навчальних закладах

Черкаська	97	Київська	100
Хмельницька	95,1	Івано-Франківська	100
Харківська	94	Полтавська	99,7
Чернігівська	93,5	Львівська	99,3
Сумська	93	Черкаська	99
Київська	92,5	Херсонська	98
Миколаївська	91,4	Закарпатська	98
Житомирська	91,2	Кіровоградська	97,3
Полтавська	91,1	Хмельницька	97,2
Херсонська	89,6	Сумська	96,6
Волинська	88	Житомирська	96,5
Кіровоградська	87,2	Чернігівська	96,4
Дніпропетровська	86,7	Дніпропетровська	96,1
Вінницька	86	Чернівецька	96
Закарпатська	83,5	Рівненська	96
Запорізька	83,2	Донецька	95
Рівненська	82	Миколаївська	94,2
Чернівецька	80	м. Київ	94
Одеська	78	Одеська	93
Луганська	76,6	Харківська	92,3
Донецька	76	Вінницька	90,6
Тернопільська	75,6	Волинська	90
м. Київ	73,6	Луганська	87,8
Івано-Франківська	71	Запорізька	70
Львівська	70	Тернопільська	69
Дошкільний вік (3 – 5) років		Старший дошкільний вік (від 5 до 6 (7)	

Рис. 3. Відсоток охоплення дітей закладами дошкільної освіти різних типів та форм власності

м. Київ	100	Запорізька	100
Чернігівська	100	м. Київ	100
Івано-Франківська	100	Чернігівська	100
Херсонська	98,6	Чернівецька	100
Полтавська	98,6	Черкаська	100
Житомирська	98,1	Хмельницька	100
Черкаська	98	Херсонська	100
Хмельницька	97	Харківська	100
Харківська	97	Тернопільська	100
Київська	97	Сумська	100
Вінницька	95,4	Рівненська	100
Сумська	94,7	Одеська	100
Донецька	94	Миколаївська	100
Днепропетровска	93,5	Кіровоградська	100
Волинська	92,3	Київська	100
Миколаївська	92	Івано-Франківська	100
Одеська	91	Закарпатська	100
Кіровоградська	89,4	Житомирська	100
Рівненська	89	Днепропетровска	100
Луганська	88,6	Волинська	100
Запорізька	88	Вінницька	100
Закарпатська	86,5	Полтавська	99,9
Тернопільська	85,5	Львівська	99,5
Чернівецька	81	Донецька	99
Львівська	78	Луганська	98,2
Дошкільний вік (3 – 5) років		Старший дошкільний вік (від 5 до 6 (7) років)	

Рис. 4. Відсоток охоплення дітей дошкільною освітою різних форм власності

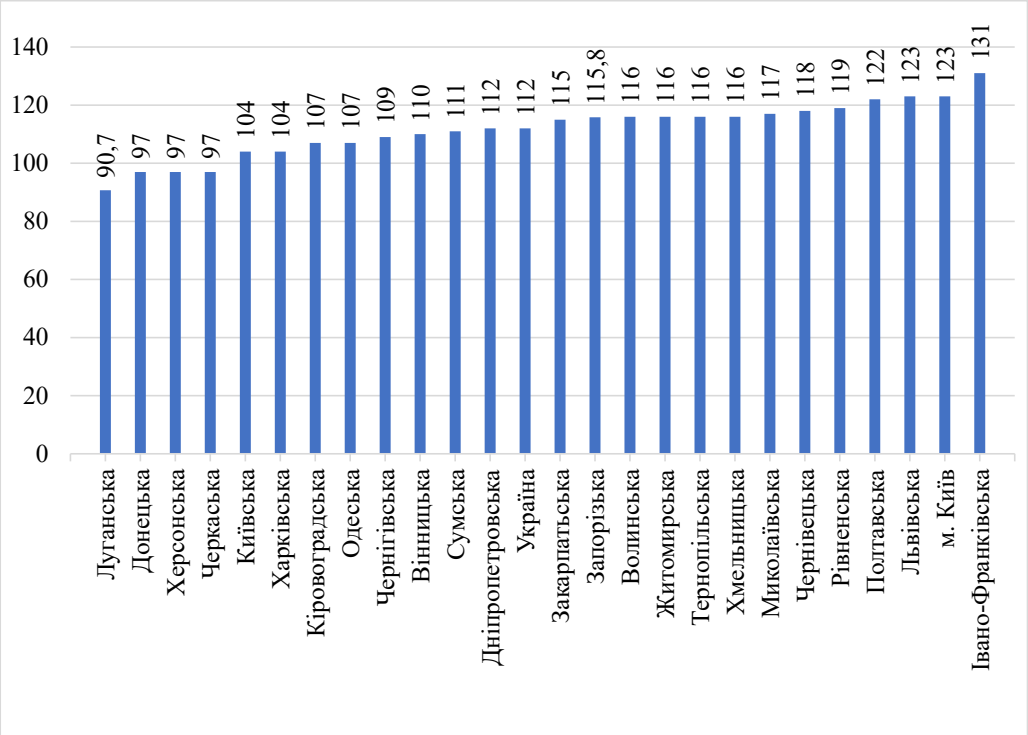


Рис. 5. Чисельність дітей на 100 місць у закладах дошкільної освіти

дошкільний вік (3 – 5) років та старший дошкільний вік (від 5 до 6 (7) років).

Є проблеми охоплення дітей дошкільною освітою на регіональному рівні. Це підтверджує інформація діаграми (рис. 6), де подана чисельність дітей, що перебувають на черзі на територіях адміністративно-територіальних одиниць. Найкраща ситуація склалася в Житомирській області, а найбільш гостра ситуація – Одеській області.

Важливим фактором щодо подолання проблеми є створення додаткових місць у закладах дошкільної освіти. Для розвитку мережі закладів дошкільної освіти різного типу, розширено перелік юридичних та фізичних осіб, які можуть бути засновниками закладу дошкільної освіти – це орган державної влади від імені держави, відповідна рада від імені територіальної громади (громад), фізична та/або юридична особа (зокрема релігійна організація, статут (положення) якої зареєстровано у встановленому законодавством порядку), а також заклад дошкільної освіти може бути засновано на засадах державно-приватного партнерства (корпоративний).

Презентована нова редакція програми розвитку дітей старшого дошкільного віку «Впевнений старт», схвалено на комісії з дошкільної педагогіки та психології Науково-методичної ради з питань освіти МОН України.

Важливим фактором щодо подолання проблеми є створення додаткових місць у закладах дошкільної освіти. Для розвитку мережі закладів дошкільної освіти різного типу, розширено перелік юридичних та фізичних осіб, які можуть бути засновниками закладу дошкільної освіти – це орган державної влади від імені держави, відповідна рада від імені територіальної громади (громад), фізична та/або юридична особа (зокрема релігійна організація, статут (положення) якої зареєстровано у встановленому законодавством порядку), а також заклад дошкільної освіти може бути засновано на засадах державно-приватного партнерства (корпоративний).

Презентована нова редакція програми розвитку дітей старшого дошкільного віку «Впевнений старт», схвалено на комісії з дошкільної педагогіки та психології Науково-методичної ради з питань освіти МОН України.

Запропоновано для закладів ЗДО Примірний перелік ігрового та навчально-дидактичного обладнання для закладів дошкільної освіти, де закцентовано увагу на міжнародному співробітництві у системі дошкільної освіти, зокрема співпраця із The LEGO Foundation, відповідно Меморандуму про співпрацю між Міністерством освіти і науки України та благодійним фондом The LEGO Foundation навчання педагогів проводиться через інновації, зокрема: тренінги, семінари, майстер-класи тощо. У процесі роботи закцентовано на низці питань щодо особливостей впровадження основ конструювання у освітній процес закладів дошкільної

Одеська	8406
м. Київ	5643
Дніпропетровська	4776
Закарпатська	2126
Запорізька	2095
Харківська	2066
Чернівецька	2056
Хмельницька	2031
Рівненська	2030
Миколаївська	2011
Херсонська	1977
Вінницька	1761
Київська	1725
Львівська	1537
Полтавська	1224
Івано-Франківська	1200
Донецька	1115
Черкаська	795
Волинська	680
Луганська	399
Сумська	387
Тернопільська	368
Чернігівська	296
Кіровоградська	194
Житомирська	0

Рис. 6. Чисельність дітей, що перебувають у черзі

м. Київ	3502
Київська	3280
Львівська	2856
Харківська	1891
Івано-Франківська	1468
Одеська	1351
Дніпропетровська	1287
Запорізька	1061
Закарпатська	1001
Вінницька	972
Рівненська	780
Волинська	768
Чернівецька	663
Тернопільська	489
Хмельницька	440
Полтавська	431
Чернігівська	416
Житомирська	400
Луганська	395
Сумська	348
Миколаївська	347
Херсонська	327
Черкаська	288
Кіровоградська	220
Донецька	155

Рис. 7. Кількість створених додаткових місць у закладах дошкільної освіти

освіти України, відзначено високий рівень конструкторських здібностей дітей, креативність, результативність впровадження програми в ЗДО.

Співпраця із Міжнародною фундацією «Aflatoun International» з метою упровадження в освітній процес закладів дошкільної освіти основ соціальної і фінансової освіти дітей дошкільного віку. Знакові заходи, які у 2017 році концептуально відобразили позиції освітянської спільноти – це всеукраїнський фестиваль-огляд кращого досвіду з організації психолого-медико-педагогічної, юридичної просвіти батьків вихованців ЗДО; Всеукраїнський освітній форум "Простір GROW UP з актуальних проблеми дошкільної освіти в Україні, зокрема, впровадження інклюзивної освіти у практику роботи ЗДО; Всеукраїнська науково-методична конференція «Оновлення системи і змісту дошкільної освіти: нова якість, нові підходи», із визначенням пріоритетів, першочергових заходів щодо оновлення системи і змісту дошкільної освіти, планів розвитку дошкільної освіти у 2018 році, зокрема: упродовж 2017 року в Міністерстві світи і науки України обговорено актуальні проблеми та досягнення розвитку дошкільної освіти у 2017 році, новації програмно-методичного забезпечення змісту дошкільної освіти, осучаснення змісту дошкільної освіти здійснювалося за такими напрямами: оновлення Базового компонента дошкільної освіти та чинних програм розвитку, навчання і виховання дітей раннього і дошкільного віку з урахуванням положень Концепції реалізації державної політики у сфері реформування загальної середньої освіти «Нова українська школа», забезпечення наступності дошкільної та початкової освіти; координація роботи щодо реалізації основних положень Концепції реалізації державної політики у сфері реформування загальної середньої освіти; «Нова українська школа» у частині модернізації змісту та навчально- методичного забезпечення змісту загальної середньої освіти; Формування екологічно-, економічно- й соціально-доцільної поведінки у дошкільників через освіту сталого розвитку; розробка і впровадження навчально-методичного забезпечення початкової освіти в умовах реалізації нового Державного стандарту початкової загальної освіти; створення дидактико-методичної системи розвитку дитячої творчості у межах навчально-виховного процесу дошкільного та загальноосвітнього навчального закладу; психолого-педагогічне забезпечення особистісно-орієнтованої освіти на гуманістично-педагогічних засадах у загальноосвітніх навчальних закладах; змістовно-методичне забезпечення ціннісно орієнтованого інтегрованого навчання за програмою «Початкова школа: освіта для життя»; підготовка та підвищення кваліфікації педагогічних працівників відповідно до положення Концепції реалізації державної політики у сфері реформування загальної середньої освіти «Нова українська школа»; підвищення рівня професійної компетентності педагогічних, науково-педагогічних працівників через проведення всеукраїнських фахових конкурсів, наукових конференцій, семінарів, шкіл передового досвіду.

Стратегію розвитку освіти та освітню політику у 2017 році визначили такі документи: *Закони України*: «Про освіту» від 23.05.1991 № 1060-XII, від 05.09.2017 № 2145-VIII; «Про загальну середню освіту» від 13.05.1999 № 651-XIV; «Про охорону дитинства» від 26.04.2001 № 2402-III; «Про загальнодержавну програму «Національний план дій щодо реалізації Конвенції ООН про права дитини» на період до 2016 року» 05.03.2009 № 1065-VI; «Про внесення змін до законодавчих актів з питань загальної середньої та дошкільної освіти щодо організації навчально-виховного процесу» від 06.07.2010 № 2442-VI.

Укази Президента України: «Про додаткові заходи щодо підвищення якості освіти в Україні» від 20.03.2008р. № 244; «Про заходи щодо забезпечення пріоритетного розвитку освіти в Україні» від 30.09.2010р. № 926; «Питання Міністерства освіти і науки України» від 25.04.2013 № 240/2013; «Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» від 25.06.2013 № 344/20134.

Постанови Кабінету Міністрів України: «Деякі питання забезпечення підручниками та навчальними посібниками студентів вищих навчальних закладів, учнів загальноосвітніх і професійно-технічних навчальних закладів та вихованців дошкільних навчальних закладів» від 27.08.2010 № 781; «Про затвердження Державного стандарту початкової загальної освіти» від 20.04.2011 № 462.

Розпорядження Кабінету Міністрів України: «Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері реформування загальної середньої освіти «Нова українська школа» на період до 2029 року» від 14 грудня 2016 року № 988-р.

Висновки. Систему освіти розглядаємо як сукупність взаємозалежних та взаємообумовлених функціональних складових, спроможність до відтворення синергетичного ефекту. Дошкільна, початкова, базова загальна середня освіта (основна школа) та повна загальна середня освіта (старша школа) – це системоутворюючі ресурси вищої національної освіти.

Елементи національної системи освіти знаходяться під впливом територіальних, географічних, етнічних, демографічних, політичних, економічних, соціальних, ринкових, інноваційних, культурологічних факторів зовнішнього середовища.

Враховуючи регіональні особливості та результативність функціонування системи освіти, яка за принципом синергії в позитивній чи негативній площині впливатиме на вимір вектору успішності, системності, досконалості та конкурентоспроможності системи освіти України.

1. Закон України «Про освіту» від 05.09.2017 № 2145-VIII.
2. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII.
3. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 26.11.2015 № 848-VIII.
4. Закон України «Про загальну середню освіту» від 13.05.1999 № 651-XIV.
5. Закон України «Про охорону дитинства» від 26 квітня 2001 року № 2402-III.
6. Закон України «Про внесення змін до законодавчих актів про загальну середню та дошкільну освіту щодо організації навчально-виховного процесу» від 06.07.2010 № 2442-VI.
7. Закон України «Про професійно-технічну освіту» від 10.02.1998 № 103/98-ВР.

8. Закон України «Про дошкільну освіту» від 11 липня 2001 р. № 2628-III.
9. Закон України «Про інформацію» від 2 жовтня 1992 р. № 2657-XII.
10. Інформаційно-аналітичні матеріали про діяльність Інституту модернізації змісту освіти у 2017 році / Уклад.: К. Левківський, В. Ямковий, Л. Івлєва; для керівника ред. Ю. Завалевського – К. : ІМЗО, 2018. – 396 с.

E-mail: Dhverfh@ukr.net

ЦЕ ЦІКАВО

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗАПРОШУЄ НА НАВЧАННЯ ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ: «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

Освітня програма «Міжнародна економіка»

Навчання здійснюється на базі повної загальної середньої освіти.
Перелік дисциплін спеціалізації :

- міжнародний економічний аналіз;
- міжнародний менеджмент;
- міжнародна економічна діяльність України;
- міжнародна економічна інтеграція;
- міжнародні організації;
- міжнародна комерційна логістика;
- економіка зарубіжних країн;
- зовнішня політика України;
- сучасні глобальні ринки;
- інвестування;
- міжнародна електронна торгівля;
- глобальна економіка;
- міжнародні стратегії економічного розвитку;
- міжнародний ринок праці;
- міжнародні інвестиції;
- міжнародні економічні відносини;
- світова економічна кон'юнктура;
- міжнародна конкурентоспроможність.

За результатами державної атестації випускникам присвоюється кваліфікація «бакалавр з міжнародних економічних відносин», «магістр з міжнародних економічних відносин».
Навчання здійснюється за денною формою навчання.
Термін навчання:

- Освітній ступінь «бакалавр» – 4 роки (на базі повної загальної середньої освіти).
- Особи з дипломом ОКР молодшого спеціаліста відповідного напряму підготовки можуть бути зараховані на 3 курс.
- Освітній ступінь «магістр» – 1 рік 6 місяців (на основі базової вищої освіти відповідного напряму (диплом бакалавра або спеціаліста)).
- *Вступні випробування:* **на І курс ОС «Бакалавр»:**

Конкурс сертифікатів Українського центру оцінювання якості освіти з трьох дисциплін:
1. Української мови та літератури,
2. Математика,
3. або Історія України, або іноземна мова (за вибором вступника одна з вказаних дисциплін)

- **на ІІІ курс ОС «Бакалавр»:**

фахове випробування

- **на ОС «Магістр»:**

1. Конкурс сертифікатів Українського центру оцінювання якості освіти з іноземної мови
2. Фахове випробування

Національний університет харчових технологій має договірні відносини з факультетом військової підготовки Військового інституту телекомунікації та інформатизації НТУУ «КПІ». Це дає можливість бажаючим студентам отримати військову підготовку та звання лейтенанта запасу Збройних Сил України.
За потреби студенти забезпечуються гуртожитком

Адреса:
01601, м. Київ, вул. Володимирська 68,
кафедра міжнародної економіки (044)287-97-60, (044)287-96-19
menedger_2012@ukr.net