

ISSN 2415-8801

Інтелект

XXI

№ 3 '2018

УДК 005.336.4

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЙ»

№ 3 НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕЛЕКТ XXI»
2018 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
Юренієнс 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. 22,79.

Підписано до друку 29.06.2018 р. Замов. № 0718/87. Наклад 100 прим.

Виготовлювач: Видавничий дім «Гельветика»

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.

ЗМІСТ

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Баллак Е. КОНЦЕПЦІЯ НОВОГО РЕГІОНАЛІЗМУ У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН АРАБСЬКОГО РЕГІОНУ.....	12
Гарник Л.П., Дичко О.О., Шапран Є.М. РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ КРИЗЬ ПРИЗМУ ТЕОРІЙ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ВІД ТОРГІВЕЛЬНИХ ШЛЯХІВ ДО СУЧАСНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ.....	18
Рибакова Т.О. МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	23
Шпак Н.О., Будз О.Ф. ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВ-ПРЕТЕНДЕНТІВ НА ОТРИМАННЯ СТАТУСУ УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	27

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бакурова А.В., Діденко А.В., Пшегорлинська О.А. КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЖИТТЄЗДАТНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ГАРМОНІЙНОГО АНАЛІЗУ ТА СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ.....	31
Бергер А.Д. ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНА ПІДГОТОВКА РОБІТНИКІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ.....	35
Ветрогон О.В. ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ІНСТРУМЕНТ МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	40
Вітязь А.Ю. ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	43
Гаврильченко О.В. МОДЕЛЮВАННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗУ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	48
Гарматюк О.В. СУЧАСНА СИСТЕМИ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ.....	52
Дем'яненко О.М. ПРОЦЕС РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	55
Іжевський П.Г. АГРОПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	59
Корчинський І.О. ЕФЕКТ МАСШТАБУ І АРХІТЕКТОНІКА АГРАРНОЇ СФЕРИ.....	65
Коцко Т.А. ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ.....	68
Лотиш О.Я. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	74
Лисевич С.Г. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА.....	80
Мельник В.В. НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	83
Нешкумай (Григоренко) А.А. МІСЦЕ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	86

Однорог М.А. ЕВОЛЮЦІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	92
Речка К.М. НЕОБХІДНІСТЬ, ПОТЕНЦІАЛ І НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ І РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	96
Сілакова Г.В., Петухова О.М. СУЧАСНІ ПОГЛЯДИ НА УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	101

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Бєлоусова С.В. ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	106
Гног Т.В. АВТОТЕГУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ВІЗУАЛЬНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЗОБРАЖЕНЬ В ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ.....	111
Пальчевич Г.Т. БЮДЖЕТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	117
Смик Р.Ю. ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ЯК ОСНОВА ПОДОЛАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ.....	120
Табенська Ю.В. ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ.....	126
Фалович В.А., Якимішин Л.Я. ІННОВАЦІЙНІСТЬ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕМЕРДЖЕНТНИХ ЯКОСТЕЙ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТОВАРІВ.....	129
Чайка Т.Ю. МЕТОДИКА ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ).....	133
Шльончак В.В. МОДЕЛЮВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКІВ.....	140

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Васюренко Л.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВА ДЕТЕРМІНАНТА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	146
Данік Н.В., Рудь І.Ю. КРИПТОВАЛЮТА: МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЧИ ЗАГРОЗА ТІНІЗАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	149
Дученко М.М., Удовицька Є.А. АНАЛІЗ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ НА РИНКУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	154
Костіна О.М. РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	158
Красовська О.Ю. ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ РІВНЯ СПОЖИВЧОГО СПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	164
Присакар І.І. АВТОМАТИЗАЦІЯ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ ЯК НАСЛІДОК ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА.....	169
Рогань Н.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ.....	173

Семененко О.В. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ВИЩИХ ОСВІТНІХ ЗАКЛАДІВ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ НА РИНКУ ПОСЛУГ.....	178
Совик М.І. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ОБЛІКУ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ ТА ПРОБЛЕМИ ПРЕДСТАВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО НИХ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	181
Спіцина Н.В. ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РОЗРАХУНКІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ.....	186

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Микуланець С.І. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ.....	191
---	------------

<i>ІНФОРМАЦІЯ</i>	196
--------------------------	------------

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Баллак Е. КОНЦЕПЦИЯ НОВОГО РЕГИОНАЛИЗМА В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН АРАБСКОГО РЕГИОНА.....	12
Гарнык Л.П., Дичко А.А., Шапран Е.Н. РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ТЕОРИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ОТ ТОРГОВЫХ ПУТЕЙ ДО СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ ЦЕНТРОВ.....	18
Рыбакова Т.А. МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.....	23
Шпак Н.О., Будз О.Ф. ДИАГНОСТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ-ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ПОЛУЧЕНИЕ СТАТУСА УПОЛНОМОЧЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	27

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Бакурова А.В., Диденко А.В., Пшегорлинская Е.А. КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ГАРМОНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И СИСТЕМНО-ДИНАМИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ...	31
Бергер А.Д. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА РАБОЧИХ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ.....	35
Ветрогон О.В. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	40
Витязь А.Ю. ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ.....	43
Гаврильченко Е.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ОЦЕНКЕ И АНАЛИЗУ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	48
Гарматюк Е.В. СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА СБЫТА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	52
Демьяненко О.Н. ПРОЦЕСС РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	55
Ижевский П.Г. АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	59
Корчинский И.О. ЭФФЕКТ МАСШТАБА И АРХИТЕКТОНИКА АГРАРНОЙ СФЕРЫ.....	65
Коцко Т.А. ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ АКТИВИЗАЦИИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	68
Лотыш О.Я. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЗЕРНОВОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	74
Лысевич С.Г. ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	80
Мельник В.В. НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	83

Нешкумай (Григоренко) А.А. МЕСТО ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	86
Однорог М.А. ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ АГРАРНОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.....	92
Речка Е.Н. НЕОБХОДИМОСТЬ, ПОТЕНЦИАЛ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	96
Силакова А.В., Петухова О.М. СОВРЕМЕННЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	101

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Белоусова С.В. ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРЯМОГО ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ.....	106
Гнот Т.В. АВТОТЕГИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВИЗУАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ИЗОБРАЖЕНИЙ В ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГЕ.....	111
Пальчевич Г.Т. БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.....	117
Смык Р.Ю. ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ КАК ОСНОВА ПРЕОДОЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ НЕОБЕСПЕЧЕННОСТИ.....	120
Табенская Ю.В. ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В БАНКОВСКОЙ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ.....	126
Фалович В.А., Якимшин Л.Я. ИННОВАЦИОННОСТЬ КАК СРЕДСТВО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭМЕРДЖЕНТНЫХ КАЧЕСТВ В ЦЕПЬХ ПОСТАВОК ИНВЕСТИЦИОННЫХ ТОВАРОВ.....	129
Чайка Т.Ю. МЕТОДИКА ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА).....	133
Шльончак В.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКОВ.....	140

БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Васюренко Л.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ ДЕТЕРМИНАНТА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ОПЛАТЫ ТРУДА.....	146
Даник Н.В., Рудь И.Ю. КРИПТОВАЛЮТА: ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ИЛИ УГРОЗА ТЕНИЗАЦИИ ДЛЯ УКРАИНЫ.....	149
Дученко М.М., Удовицкая Е.А. АНАЛИЗ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	154
Костина О.Н. РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	158
Красовская Е.Ю. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВОСПРИЯТИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	164
Присакарь И.И. АВТОМАТИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА КАК СЛЕДСТВИЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА.....	169

Рогань Н.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	173
Семенов Е.В. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ВЫСШИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИХ КОНКУРЕНТОУСТОЙЧИВОСТИ НА РЫНКЕ УСЛУГ.....	178
Совык М.И. ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И УЧЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАТРАТ И ПРОБЛЕМЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ О НИХ В ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	181
Спицына Н.В. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ РАСЧЕТОВ ПО НАЦИОНАЛЬНЫМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ.....	186

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Микулашинец С.И. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ ОЦЕНКИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА.....	191
---	-----

ИНФОРМАЦИЯ 196

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Ballack E. THE CONCEPT OF NEW REGIONALISM IN CONTEXT OF ARAB REGION'S COUNTRIES INTEGRATION	12
Garnyk L., Dychko A., Shapran E. REGIONALIZATION OF WORLD ECONOMY THROUGH PRISM OF GLOBALIZATION THEORIES: FROM TRADE ROADS TO CONTEMPORARY FINANCIAL CENTERS.....	18
Rybakova T. METHODS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY FINANCIAL REGULATION: THEORETICAL ASPECTS.....	23
Shpak N., Budz O. DIAGNOSTICS OF ENTERPRISES-APPLICANTS FOR RECEIVING THE STATUS OF AN AUTHORISED ECONOMIC OPERATOR IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION.....	27

NATIONAL ECONOMY

Bakurova A., Didenko A., Pshegorlins'ka O. COMPREHENSIVE APPROACH TO MANAGING THE VIABILITY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF HARMONIC ANALYSIS AND SYSTEM-DYNAMIC MODELING.....	31
Berher A. VOCATIONAL EDUCATION TRAINING OF WORKERS FOR ENTERPRISES OF MEAT PROCESSING INDUSTRY.....	35
Vetrogon O. WAGE – TOOL OF MOTIVATION IN LABOR.....	40
Vityaz A. ESTIMATION AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING INDUSTRY OF UKRAINE.....	43
Havrylchenko O. MODELING THE ADOPTION OF MANAGERIAL DECISIONS ON THE ASSESSMENT AND ANALYSIS OF THE QUALITY OF THE ENTERPRISE PRODUCTS.....	48
Harmatiuk O. MODERN SYSTEM OF PRODUCTION DISTRIBUTION OF ENTERPRISES.....	52
Demyanenko O. PROCESS OF DEVELOPMENT OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF ENTERPRISES.....	55
Izhevskiy P. AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE: CONTEMPORARY STATE, TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT.....	59
Korchynskiy I. SCALE EFFECT AND ARCHITECTONICS OF AGRARIAN SPHERE.....	65
Kotsko T. RETHINKING APPROACHES TO THE FORMATION OF THE STATE'S ECONOMIC POLICY IN THE FACE OF INCREASED THREATS TO ECONOMIC SECURITY.....	68
Lotysh O. STRATEGIC ANALYSIS OF THE GRAIN INDUSTRY OF UKRAINE: STATUS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT.....	74
Lysevych S. WAYS TO IMPROVE THE INTERNAL ECONOMIC MECHANISM OF THE ENTERPRISE.....	80
Melnik V. THE NECESSITY OF STATE REGULATION TO ENSURE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT.....	83
Neshkumai (Grygorenko) A. PLACE OF THE INDUSTRIAL COMPLEX IN THE NATIONAL ECONOMY.....	86

Odnorog M. EVOLUTION OF INSTITUTIONAL STRUCTURE OF THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE UNDER THE INFLUENCE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	92
Rechka K. NECESSITY, POTENTIAL AND DIRECTIONS OF ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT OF MODERN AGRICULTURAL PRODUCTION.....	96
Silakova A., Pietukhova O. MODERN VIEWS TO MANAGEMENT OF THE COMPANY'S EQUITY CAPITAL.....	101

INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITIES

Bielousova S. FEATURES OF DRAWING AND IMPROVING DIRECT FOREIGN INVESTMENT IN THE MODERNIZATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE.....	106
Hnot T. AUTOTAGGING AND USING OF VISUAL CHARACTERISTICS OF IMAGES IN INTERNET-MARKETING.....	111
Palchevych G. BUDGETARY REGULATION OF INNOVATION DEVELOPMENT.....	117
Smyk R. FORMATION OF INVESTMENT RESOURCES AS A BASIS FOR OVERCOMING INVESTMENT INSECURITY.....	120
Tabenska J. FOREIGN CAPITAL IN THE BANKING SECTOR OF UKRAINE.....	126
Falovych V., Yakymyshyn L. INNOVATION AS A BASIS OF EMERGENT QUALITIES DEVELOPMENT IN THE SUPPLY CHAIN OF INVESTMENT GOODS.....	129
Chaika T. THE METHODOLOGY OF ECONOMIC-STATISTICAL ESTIMATION OF FINANCIAL COMPONENT OF INNOVATIVE POTENTIAL (THE CASE OF ENTERPRISES OF HOTEL AND CATERING BUSINESS).....	133
Shl'onchak V. MODELLING OF EFFICIENCY IMPROVEMENT OF BANK'S INVESTMENT PORTFOLIO FORMATION.....	140

BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL

Vasurenko L. NORMATIVE AND LEGAL DETERMINANTS OF LABOR ORGANIZATION OF PUBLIC LIABILITY ORGANIZATION.....	146
Danik N., Rud I. CRYPTOCURRENCY: DEVELOPMENT POSSIBILITIES OR THREAT OF SHADOWING TO UKRAINE.....	149
Duchenko M., Udovytska E. BUSINESS-MODELS ANALYSIS IN THE SOFTWARE MARKET.....	154
Kostina O. REENGINEERING THE BUSINESS PROCESSES AS A TOOL OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE.....	158
Krasovska O. INSTRUMENTATION OF ASSESSMENT OF THE LEVEL OF THE CONSUMER PERCEPTION OF MARKETING ASSETS OF THE ENTERPRISE.....	164
Prysakar I. AUTOMATION OF MODERN BUSINESS AS A RESULT OF INFORMATIZATION OF SOCIETY.....	169
Rotan N. IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL OF THE ENTERPRISE.....	173

Semenenko O. FEATURES OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS AND PROVIDING THEIR COMPETITIVENESS TO THE SERVICES MARKET.....	178
Sovyk M. THE WAYS OF IMPROVING THE ORGANIZATION AND KEEPING RECORDS OF ECOLOGICAL COSTS ACCOUNTING AND DISPLAYING INFORMATION ABOUT ECOLOGICAL COSTS IN FIRM'S REPORTING.....	181
Spitsyna N. SOME FEATURES OF SETTLEMENTS VALUATION BY NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS OF ACCOUNTING AND REPORTING.....	186

ENVIRONMENTAL ISSUES

Mykulanynets S. MODERN APPROACHES TO LOGISTIC POTENTIAL EVALUATION OF THE TOURIST AND RECREATIONAL COMPLEX OF THE REGION.....	191
--	------------

INFORMATION **196**

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.58:65.014

Баллак Е.

аспірант кафедри міжнародного бізнесу,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

КОНЦЕПЦІЯ НОВОГО РЕГІОНАЛІЗМУ
У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН АРАБСЬКОГО РЕГІОНУ

У статті розглянута генеза класичних теорій інтеграції на прикладі концепції нового регіоналізму, яка пов'язана із різноманіттям моделей інтеграції у міжнародних економічних угрупованнях, диференціацією покраїнних, регіональних і субрегіональних економічних систем. Дослідження розвитку теорій інтеграції від «старих» – федералізму і неофункціоналізму – до концепції «нового регіоналізму» та незалежності надав можливість структурувати особливості взаємодії між принципами організованості, координованості і узгодженості. Показано, що позитивній динаміці економічних показників країн арабського регіону багато у чому сприяли не лише високі ціни на вуглеводну сировину на світовому ринку, але й диверсифікованість національної економіки, її модернізація, створення вільних економічних зон, розширення географії і номенклатури зовнішньої торгівлі. Визначено, що основною причиною недостатньої ефективності регіонального співробітництва арабських країн є сьогодні існуюча різниця у обраних інтеграційних стратегіях, інституційних устроях, сферах і масштабах кооперативної діяльності та обґрунтовано, що головна відмінність двох парадигм перспектив розвитку інтеграції – федералізму і неофункціоналізму – полягає у «балансі уваги», що приділяється політичному і макроекономічному розвитку країнами-членами інтеграційних угруповань арабського регіону. Доведено, що останні бачать потенціал інтеграційного розвитку у реалізації моделі «різношвидкісної» інтеграції, що передбачає у межах одного регіонального інтеграційного угруповання використання різними країнами-членами різних форм інтеграції.

Ключові слова: інтеграція, глобалізація, новий регіоналізм, регіональне інтеграційне угруповання, міжарабська торгівля, двосторонні економічні зв'язки, арабські інтеграційні угоди.

КОНЦЕПЦІЯ НОВОГО РЕГІОНАЛІЗМА
В КОНТЕКСТЕ ІНТЕГРАЦІЇ СТРАН АРАБСЬКОГО РЕГІОНУ

Баллак Е.

В статье рассмотрен генезис классических теорий интеграции на примере концепции нового регионализма, которая связана с разнообразием моделей интеграции в международных экономических группировках, дифференциацией пострановых, региональных и субрегиональных экономических систем. Исследование развития теорий интеграции от «старых» – федерализма и неофункционализма – к концепции нового регионализма и независимости предоставило возможность структурировать особенности взаимодействия между принципами организованности, координации и согласованности. Показано, что позитивной динамике экономических показателей стран арабского региона во многом способствовали не только высокие цены на углеводородное сырье на мировом рынке, но и диверсификация национальной экономики, ее модернизация, создание свободных экономических зон, расширение географии и номенклатуры внешней торговли. Определено, что основной причиной недостаточной эффективности регионального сотрудничества арабских стран является сегодня существующая разница в используемых интеграционных стратегиях, институциональных структурах, сферах и масштабах кооперативной деятельности и обосновано, что главным отличием двух парадигм перспектив развития интеграции – федерализма и неофункционализма – является «баланс внимания», который уделяется политическому и макроекономическому развитию странами-членами интеграционных группировок арабского региона. Доказано, что последние видят потенциал интеграционного развития в реализации модели «разноскоростной» интеграции, что предусматривает в рамках одной региональной интеграционной группировки использование разными странами-членами различных форм интеграции.

Ключевые слова: интеграция, глобализация, новый регионализм, региональные интеграционные группировки, межарабская торговля, двусторонние экономические связи, арабские интеграционные соглашения.

THE CONCEPT OF NEW REGIONALISM
IN CONTEXT OF ARAB REGION'S COUNTRIES INTEGRATION

Ballack E.

In the article the genesis of classical integration theories is considered on the example of the concept of a new regionalism, which is connected with the diversity of integration models in international economic groups, differentiation of the country, regional and sub-regional economic systems. The study of the development of integration theories from the "old" –

federalism and neo-functionalism – to the concept of “new regionalism” and neo-dependence provided an opportunity to structure the features of interaction between the principles of organization, coordination and coherence. It is shown that not only the high prices for carbohydrate raw materials on the world market, but also the diversification of the national economy, its modernization, the creation of free economic zones, the expansion of geography and the nomenclature of foreign trade contributed to the positive dynamic of the economic indicators of the countries of the Arab region. It is determined that the main reason for the insufficient effectiveness of regional cooperation among the Arab countries is the existing difference in the selected integration strategies, institutional arrangements, spheres and the scale of cooperative activities. It is substantiated that the main difference between the two paradigms of the development prospects of integration – federalism and neo-functionalism – lies in the “balance of attention” paid to the political and macroeconomic development by the member countries of the integration groups of the Arab region. It is proved that the latter see the potential of integration development in the implementation of the “multi-speed” integration model, which provides, within the framework of one regional integration group, the use of different forms of integration by different member states.

Keywords: integration, globalization, new regionalism, regional integration blocks, inter-Arab trade, bilateral economic relations, Arab integration agreements.

Постановка проблеми. Результат розвитку сучасних світових інтеграційних процесів знаходить свій вираз у понятті «інтегрована система», для визначення якої вживають такі терміни, як організованість, структурність, пов'язаність, кожний з яких характеризує окремі сторони системного стану інтегрованості. У свою чергу, терміни «ступінь інтеграції», «ступінь інтегрованості» або «рівень інтегрованості» застосовуються у зв'язку із практикою шкали оцінки ступеню або рівня інтеграції із урахуванням аналізу і прогнозу реальних і потенційних критеріїв, форм прояву притяжіння (інтеграція) або відштовхування (деінтеграція). В умовах прискорення глобалізаційних процесів у світовій економіці регіональні інтеграційні угруповання (PIU) різних типів, що створюють об'єктивні можливості для формування і використання різноманітних переваг «економіки масштабу», перетворюються у ефективні і реальні суб'єкти міжнародних економічних відносин, на відміну від національних держав. Вони різняться за глибиною і характером обраних інтеграційних стратегій, інституційним устроєм, сферами і масштабами діяльності, кількістю держав-членів. Сьогодні найбільш інтенсивно інтеграційні процеси розвиваються у країнах ЄС і НАФТА, їх прискорена динаміка спостерігається у Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, а щодо більшості регіонів Латинської Америки, Південної Азії, Північної Африки, Близького і Середнього Сходу, то для них регіональне співробітництво до цього часу не набуло достатньої ефективності, хоча загально визнаним є факт, що країни, які не використовують величезний потенціал інтеграції у своїх економічних стратегіях, не здатні адекватно реагувати на виклики сучасної глобальної конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню глобальних проблем інтеграції присвячені праці таких вчених як Е. Хаас, А. Хосни, Р. Фіорентіні, Г. Джагер. Серед українських вчених Д. Лук'яненко інтерпретував глобальну інтеграцію як можливий результат еволюції стадій інтеграційного процесу. А. Філіпенко глибоко аналізував трансформацію концепцій міжнародної економічної інтеграції на початку XXI століття. О. Алейнікова досліджувала міжнародну економічну інтеграцію як процес наднаціонального регулювання сфери економічних відносин. Розробки С. Радзівської, Ю. Пахомова, Н. Резнікової містять погляди на міжнародну інтеграцію як на об'єктивний процес, що базується на міжнародному поділі праці, відбувається у контексті глобалі-

зації і сприяє трансформації національних економік у об'єднання регіональних міжнародних угруповань. Проте, незважаючи на значний науковий доробок зі зазначеної проблематики, модифікація форм як регіональної, так й інтеграційної співпраці країн, що супроводжує третю хвилю глобалізації, сприяла появі концепції нового регіоналізму як видозміни у поглядах класичних шкіл дослідження світових інтеграційних процесів, що вимагає їх подальшого наукового вивчення та аналізу.

Мета статті полягають у аналізі теоретичної концепції нового регіоналізму під кутом зору поглиблення інтеграційних ініціатив арабського регіону з метою реалізації його потенціалу у міжнародному поділі праці.

Виклад основного матеріалу. Поглиблення досліджень еволюції організаційних форм та інституційних змін інтеграційних процесів пов'язане з удосконаленням інструментарію моделювання динаміки економічних систем від існуючого урівноваженого стану до нових квазірівноважних структур. При цьому теорія самоорганізації нелінійних систем є формальним апаратом опису неурівноважених і незворотних еволюційних процесів. Інтеграційні об'єднання як самоорганізовані, упорядковані і конкурентні системи із власними важливими складовими є результатом остаточного відбору країн-учасників і домінуючої технології взаємовідносин, що виступає у формі нової техніко-економічної парадигми. Країни-члени PIU, у свою чергу, як група економічних агентів, мають єдиний генотип, навколо кожної з яких формується специфічна інфраструктура, інститути якої «коеволюціонують» відповідно до певної структури торговельно-економічних та політичних зв'язків.

Активне використання нових мережних форм інтеграції господарюючих суб'єктів на порозі шостого технологічного укладу визначає рівень конкурентоспроможності та інноваційності учасників мережі за рахунок управління позитивними синергетичними ефектами, участі міжнародних інститутів підтримки економічного розвитку. Як адекватний спосіб гнучкої інтеграції учасників PIU, сучасні мережі (у т. ч. територіально локалізовані) поєднують переваги ієрархічних і ринкових структур для скорочення транзакційних витрат, обґрунтування вибору найбільш адекватних форм міжорганізаційних взаємодій і підвищення ефективності їх функціонування.

У сучасних умовах особлива увага характеристикам і властивостям мережних форм інтеграції

господарюючих суб'єктів приділяється у дослідженнях так званої організаційної інерції (Й. Стюдов, Г. Шрейєрг і Й. Кох), мережових взаємозалежностей під кутом зору розмежування майнової інтеграції (ownership integration) та інтеграції з метою координації (coordination integration) неокласиків П. Робертсона, Р. Ланглуа, К. Ріхтера, конкурентних переваг міжорганізаційних об'єднань на макро-, мікроекономічному і регіональному рівнях в умовах постіндустріальної інформаційної економіки (Дж. Х. Дайєр і Х. Сінгх). Теорія прав власності, прихильниками якої є Й. Барцель, Л. де Алесі, Р. Познер, С. Пейович, Е. Ф'юроботн, О. Харт, С. Гроссман, розширює можливості аналізу інтеграційних процесів, причому головна її теза заснована на наступному фундаментальному положенні: структура прав власності визначає розподіл і використання ресурсів.

Сучасна концепція нового регіоналізму суттєво доповнює «старий» регіоналізм, заснований на домінуванні індустріальної сфери, державному регулюванні інституційно-ресурсного наповнення інтеграційних процесів, стратегіях імпортозаміщення та плановому розміщенню ресурсів. Відбуваються об'єктивні зміни у інтеграційно змісті регіоналізму завдяки новим підходам до аналізу багатосторонності (мультилатералізму) економічних відносин через взаємозв'язок торговельної продуктивності (нова теорія зростання), недосконалої конкуренції та глобальних інноваційних стратегій. Якщо класичний «старий» регіоналізм пов'язує сьогодні із типом поверхової, неглибокої інтеграції (англ. "shallow"), заснованої на теорії митного союзу Вінера-Мідата, то концепція нового регіоналізму базується на глобальній мережовій системі створення вартості, багатоканальному обміні результатами виробничої діяльності (а не лише торгівлі промисловими товарами), механізмах сервісно-інформаційних послуг шостого технологічного укладу.

Характерними особливостями нового регіоналізму (глибокої інтеграції) є вільний рух фінансових та інвестиційних ресурсів (включаючи їх захист), висока мобільність факторів виробництва і лібералізація руху робочої сили, функціонування приватних інтеграційних інституцій (паралельно із національними і наднаціональними), розробка глобальної моделі інтегрованої монетарної політики та політики обмінного курсу. Крім цього, до принципово нових рис вищого рівня інтеграції можна також віднести два рівня гармонізації: макроекономічної політики (податкової та політики субсидій, особливо у сфері виробництва та торгівлі) та міжнародного законодавства (комерційне право, фінансові інститути, ринок праці) [1, р. 10-11].

Переорієнтація нового регіоналізму, із дослідження суто територіальних інтеграційних угруповань до аналізу останніх як функціональних структур, спричинило появу принципово нового погляду на роль прямих іноземних інвестицій (ПІІ), їх економічну сутність та траєкторії руху, що пов'язується із поняттями ефектів створення і відхилення інвестицій. Нова «економічна географія» високотехнологічного інвестування відбувається паралельно із зростанням географічної дисперсії виробництва (особливо у відносинах розвинених країн і країн, що розвиваються), трансфером знань і технологій (технологічна дифузія), проконкурентним вирашем від зростання

імпоротної конкуренції, що створює можливості отримання економії на масштабі [2].

Однією із об'єктивних причин появи нових теоретичних напрямків аналізу міжнародної економічної інтеграції під кутом зору нового регіоналізму є невідповідність (неадекватність) «старих» інтеграційних теорій особливостям інтеграційних процесів у країнах, що розвиваються.

З одного боку, у зв'язку з тим, що типовою проблемою при прийнятті рішення щодо участі країни у регіональних проектах міжнародної співпраці та інтеграційних ініціативах є невизначеність здобутків та втрат для національної економіки, існують три підходи для пошуку компромісних рішень. Перший підхід пропонує розвивати інтеграцію у «зонах лояльності» з високим (або хоча б середнім) рівнем волевиявлення щодо передачі владних повноважень міжнародним інституціям, меншою конфліктністю економічних інтересів, віддаючи у значній мірі перевагу договірно-правових аспектам (міжнародні угоди в сферах стандартизації, банківської діяльності, оподаткування, міграції робочої сили тощо), а не ціннісним. Другий підхід більш прагматичний і стосується національного суверенітету у контексті реалізації національних інтересів у глобальному середовищі. Третій підхід пов'язаний із інтеграцією країн на субглобальному рівні, за якої відсутня широка угода чи переконання щодо участі у глобальній інтеграції.

Зіншого, мова йде про розповсюдження ефекту інтеграції для даної групи країн не лише на виробництво і споживання, а й на зайнятість та продуктивність. При цьому, зменшення тарифних бар'єрів і тарифна політика не визначається як головний економічний інтерес країн, що розвиваються, а пріоритетними постають політика розвитку, скорочення бідності, сприяння охороні здоров'я та освіти. Доведено, що створення інтеграційного об'єднання навіть у його найпростішій формі – торгово-економічної групи країн на основі митного союзу – неминуче впливає на параметри економічного розвитку країн, що є його членами. Значний внесок у теорію економічного аналізу створення інтеграційного угруповання (на прикладі митного союзу) внесли канадські вчені Дж. Вайнер [3] і Дж. Мід [4]. Як свідчить історична практика ЄС, у результаті створення митного союзу і скасування імпорتنних мит у взаємній торгівлі країн-учасниць, об'єднання та створення загальної митної території, прослідковується два варіанти наслідків для економіки кожної з них: статичні ефекти (наслідки, що виникають у перші роки вступу країни у митний союз) і динамічні ефекти (різноманітні зміни, що поступово накопичуються в економіці країн-учасниць, практично оцінку результатів яких здійснити досить складно).

Статичні ефекти від участі у митному союзі досліджуються за двома видами: «створення торгівлі» (потокотворювальний ефект, пов'язаний із розширенням внутрішньорегіональної торгівлі і зростанням її частки у зовнішньоторговельному обігу країн-учасниць) і «відхилення торгівлі» (потокотвідхильний ефект, пов'язаний зі зростанням взаємної торгівлі країн-учасниць інтеграції за умови одночасного зменшення питомої ваги третіх держав як партнерів у зовнішній торгівлі).

У цілому, на сучасному етапі інтеграції світової економіки її ефективність оцінюватися з погляду

вибору альтернативи – або вона є кроком на шляху до зростання обсягу вільної торгівлі або, навпаки, обмежувальним чинником участі країни у міжнародних торговельних потоках. Тому, «створення торгівлі», внаслідок приєднання країни до РІУ, означає переорієнтацію попиту і відповідно споживання з національного виробника із більш високими витратами на виробника із країни-партнера з низькими витратами. Якщо до створення митного союзу місцеві виробники перебували під захистом імпорتنих мит, що робило не вигідною закупівлю товару за кордоном, то після їхнього скасування у межах митного союзу іноземний товар виявляється дешевше місцевого, і споживачі купуватимуть його за кордоном. У результаті виникає імпорتنий інтенсивний товарний потік, який стимулює використовувати внутрішні ресурси більш ефективно. Отже, в умовах зняття торговельних бар'єрів виникає можливість для розвитку спеціалізації відповідно до принципу порівняльних переваг – товари можна імпортувати за порівняно низькими цінами (ніж вітчизняних виробників), розвиваючи в країні ті галузі промисловості, за якими існують порівняльні переваги.

«Відхилення торгівлі» як вид статистичного ефекту, навпаки, передбачає переорієнтацію попиту і відповідно споживання з виробника за межами союзу, що має більш низькі витрати, на виробника, що має більш високі витрати, але є членом митного союзу. Створення останнього означає надання його членами взаємних торговельних преференцій один одному, окрім інших країн. Однак, у результаті взаємного скасування мит ефект «відхилення торгівлі» може бути протилежний ефекту «створення торгівлі», оскільки джерело постачання товарів із країн, що беруть участь в інтеграції, не завжди є найефективнішим. Справа у тому, що країни, які не беруть участі у РІУ і відгороджені від нього загальним митним бар'єром, можуть забезпечити постачання товарного еквіваленту за значно нижчими цінами.

Сьогодні діють, розроблені і сформульовані фахівцями Світового банку, критерії, які дозволяють оцінити відповідність створення будь-якого РІУ потребам та інтересам міжнародної економіки у цілому. Суть їх полягає у наступному:

- регіональні торговельні угоди повинні поширюватися на усі галузі економіки без винятку;
- перехідний період повинен не перевищувати 10 років і бути підлаштований до чіткого графіку лібералізації торгівлі у окремих галузях;
- лібералізація торгівлі на умовах режиму найбільшого сприяння (РНС) повинна передувати або супроводжувати створення будь-якого нового РІУ, особливо якщо споконвічно тарифи є високими;
- загальний митний тариф, що вводиться у межах митного союзу, не повинен перевищувати найнижчий тариф, що існував у країні з найнижчим тарифом у відповідній галузі, або навіть найнижчий тариф у межах РНС;
- правила прийому нових членів до інтеграційних угод повинні бути досить ліберальні і не перешкоджати їхньому розширенню;
- правила визначення країни походження товару повинні бути прозорими та не використовуватися як знаряддя протекціонізму усередині РІУ;

- необхідний швидкий перехід до найбільш розвинених форм інтеграції, які забезпечують більш раціональний розподіл і використання факторів виробництва;

- після створення РІУ антидемпінгові правила не повинні застосовуватися у торгівлі між її членами, а у торговельних відносинах із третіми країнами повинні бути встановлені прозорі правила їх застосування [5].

Посилення конкуренції між виробниками з різних країн-учасниць РІУ і використання переваг економіки масштабу стримують зростання цін, призводять до зростання якості товарів, стимулюють створення нових технологій, дозволяють збільшувати обсяги виробництва і скорочувати витрати, мотивують іноземне інвестування у національний сектор економіки. У результаті скорочення сукупного попиту на імпортовані товари, що не є учасниками РІУ, поліпшуються умови торгівлі групи країн-членів РІУ. Крім того, скорочення адміністративних витрат на утримання митних і прикордонних органів є також наслідком статичних ефектів інтеграції «швидкого результату» після створення РІУ.

Отже, з одного боку, якщо результатом створення митного союзу є лише ефект «створення торгівлі», то масштаби вільної від митних обмежень торгівлі зростають, а паралельно і добробут усіх країн – що приймали або не приймали участі у інтеграційних процесах – підвищується. З іншого – якщо виникає ефект «відхилення торгівлі», то добробут країн, що не приймали участі у інтеграційних процесах, погіршиться, а країн-учасниць РІУ або погіршиться (якщо ефект «відхилення торгівлі» за вартісними розмірами перевищить ефект «створення торгівлі»), або поліпшиться (якщо ефект «відхилення торгівлі» за вартісним розміром буде менше ефекту «створення торгівлі»). Існуючі розрахунки свідчать, що у більшості випадків ефект «відхилення торгівлі» діє, однак перебивається ефектом «створення торгівлі» і як результат – інтеграція в цілому призводить до зростання добробуту. Необхідно відзначити також той факт, що виникнення ефектів «створення» і «відхилення» багато у чому залежить від рівня зовнішнього тарифу регіонального інтеграційного об'єднання: чим вище зовнішній тариф, тим більша ймовірність виникнення ефекту «відхилення».

Щодо динамічних (множних) ефектів від участі країн у створених торговельно-економічних об'єднаннях, то необхідно констатувати, що із часом митний союз генерує додаткові переваги, які не враховуються у аналізі статичних ефектів. Динамічні ефекти від приєднання до митного союзу визначаються у наступних найбільш важливих характеристиках:

- збільшення розмірів ринку (особливо для малих країн-членів РІУ, які найбільше у цьому зацікавлені) дозволяє вітчизняним фірмам одержати відповідний ефект як від «внутрішньої» економії за рахунок масштабів виробництва, так «зовнішньої» (поліпшення виробничої і невиробничої інфраструктури країн-учасниць, зменшення трансакційних витрат, пов'язаних із здійсненням експортно-імпорتنих операцій, участь у більш складних формах зовнішньоекономічного співробітництва);
- позиційні «переваги» для країни-члена РІУ за умов участі її у торгово-економічних переговорах у

порівнянні з положенням окремих країн-аутсайдерів, що дозволяє забезпечити РНС у торгівлі, стимулювати зростання ділової активності, структурну перебудову економіки;

- приєднання до РІУ, особливо до більш розвинених і складніших за формами, може сприяти прискоренню впровадження і поширення передових технологій, розвитку НДДКР.

Разом з тим, у процесі інтеграційної взаємодії можуть виникнути проблеми, врахування яких може пом'якшити їхні негативні наслідки. Так, наприклад, за певного збігу обставин може спостерігатися або відтік ресурсів із країни, або означені ресурси будуть перерозподілятися на користь більш економічно розвинених учасників РІУ, або – з метою зниження транспортних витрат – у напрямку до географічного центру РІУ (подібні процеси спостерігаються у ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР та інших інтеграційних угрупованнях). Крім того, у ряді випадків може виникнути ефект втрат від збільшення масштабів виробництва, пов'язаний з формуванням занадто великих компаній, забюрократизованих і неефективних. І нарешті, ступінь втручання РІУ у справи окремих держав, що передбачається статутом або існуючою його формою, може також призвести до зростання «витрат функціонування» інтеграційного угруповання, ускладненню належного контролю за витратами у межах РІУ, особливо за умови переходу від простих до більш складних форм інтеграції.

Сьогодні емпіричні дослідження інтеграційних процесів, засновані на цілком конкретних даних (за винятком тих, які містять у собі певний ступінь невизначеності і умовності), дозволяють країнам не лише ухвалювати рішення щодо вступу до будь-якого інтеграційного блоку, але й корегувати власну політику щодо присутності або виходу з існуючого. Оцінка ефектів економічної інтеграції найчастіше здійснюється у межах аналізу «виграш/програш» від торгівлі – абсолютних і порівняльних переваг від спеціалізації країн РІУ, зменшення торговельних бар'єрів, зростання ВВП і можливостей споживання і, як наслідок, добробуту.

За цих умов, ефект «створення» виникає у тому випадку, коли імпорт із більш ефективної країни-партнера РІУ замінює виробництво менш ефективних національних виробників. Щодо ефекту «відхилення», то він проявляється більш суттєвіше за умови, якщо: а) між країнами велика різниця у виробничих витратах; б) традиційно існував низький рівень торгівлі у порівнянні із виробництвом; в) до створення РІУ частка взаємної торгівлі між партнерами була високою (ефект «відхилення» буде тим менший, чим більший розмір РІУ). За подвійності і неоднозначності прояву даних ефектів загальними параметрами залишаються зменшення торговельних витрат, зростання конкуренції та підвищення мобільності факторів виробництва.

На сучасному етапі розвиток інтеграції для країн арабського регіону визначається наявністю наступних передумов.

По-перше країни, що інтегруються, повинні мати приблизно однаковий рівень економічного розвитку та зрілості ринкової економіки, тобто, їхні господарські механізми повинні бути сумісними. Як правило, інтеграція є найбільш міцною і ефективною за умов, якщо

інтегруються країни, що використовують подібні економічні моделі.

По-друге, наявність загальних кордонів та економічних відносин, що історично склалися (звичай, об'єднуються країни, що перебувають на спільному континенті у безпосередній географічній близькості, яким легше вирішувати транспортні, мовні та інші проблеми).

По-третє, спільність господарських та інших проблем, які реально постають перед країнами того або іншого регіону – наявність взаємодоповнюючих структур економіки (їх відсутність – одна із причин низької ефективності інтеграції у країнах Африки).

По-четверте, політична воля держав і наявність країни-лідера інтеграції.

По-п'яте, так званий «демонстраційний ефект»: під впливом успіхів тих або інших інтеграційних об'єднань, як правило, і у інших держав з'являється бажання вступити до цієї організації (наприклад, демонстраційний ефект ЄС стимулював 10 країн ЦСЄ подати заяви до вступу у ЄС).

По-шосте, «ефект доміно»: оскільки інтеграція призводить до переорієнтації економічних зв'язків країн-учасників на внутрішньорегіональне співробітництво, інші країни, що залишилися за межами об'єднання, зазнають труднощів у торгівлі із країнами, що входять до РІУ. Наприклад, виникнення «Групи трьох» у Латинській Америці відбулося після того, як Мексика стала членом НАФТА (з нею підписали угоди про вільну торгівлю Венесуела і Болівія).

Головна відмінність двох парадигм перспектив розвитку інтеграції – федералізму і неофункціоналізму – полягає у обсягах уваги, що приділяється поняттям політичного і економічного розвитку. Арабські країни за останні 25 років прискорено пройшли класичний шлях від реєстрації інститутів, які контролювали федерацію (в умовах, коли кожна держава відстоювала свої власні інтереси, не бажаючи поступитися ними на користь абстрактних загальних цілей) до прагматичного розуміння, що ініціатива співробітництва повинна генеруватися самими державами завдяки зацікавленості у зближенні їх економік. Тобто, інтеграція повинна починатися з економічної сфери і лише потім поширюватися на політику. Релігійна єдність та приклад створення та функціонування ЄС дозволило їм використовувати необхідні «умови Е. Хааса»: загальні економічні інтереси, подібність економічних систем, визначений ступінь взаємозалежності, політичний плюралізм [6, р. 47-49].

Теоретична концепція «перетікання» (створення і поглиблення інтеграції в одному секторі економіки, що забезпечує тиск на суміжні сектори) була використана як рушійний механізм інтеграції країнами арабського Сходу і Північної Африки, враховуючи їх спеціалізацію у видобуванні та поставках вуглеводнів. Однак, історичний досвід ЄС свідчить, що, по-перше, навіть повна інтеграція у сфері вугілля і сталі (у 1975 р. Європейське об'єднання вугілля та сталі контролювало майже 90 % виплавки сталі і 100 % видобування вугілля у Західній Європі) не буде завершена без інтеграції споріднених сфер. По-друге, для того, щоб ідея «перетікання» почала ефективно працювати, необхідно дотримання однієї з головних умов – апріорна залежність економік країн-учасниць інтеграції (якщо вона відсутня, то спів-

робітництво себе не виправдовує навіть за умов, коли окремі сектори економіки потенційно більш схильні до «перетікання», ніж інші). В останні роки, намагаючись вирішити зазначене протиріччя, арабські країни як сполучну ланку почали активно використовувати міжнародні торговельні союзи (наприклад, країни, що створили зони вільної торгівлі). Однак, це, у свою чергу, передбачає тісне співробітництво у сфері монетарної політики і підтримку єдиного валютного курсу урядами країн-учасниць як перший крок на шляху до створення валютного союзу (заснування у країнах ЄС Європейської валютної системи у 1979 р.). Саме за цих умов процес функціонального «перетікання» міг би перетворитися у генератор інтеграційного процесу («комунітарний метод»).

У той же час сьогодні, дивлячись ретроспективно на використання теорії неофункціоналізму у процесі розвитку інтеграції арабських країн, можна зробити висновок, що цього не трапилося, а другий етап стратегії інтеграції, який передбачає створення єдиного уряду (представники якого не залежать від національних урядів) і що об'єктивно сприяє генезису інтеграційних процесів, виявився незавершеним. До цього часу спроби його створення (за принципом універсальної європейської парламентської асамблеї) у межах регіональних економічних угруповань арабських країн не принесли відчутних результатів. У той же час у теорії економічної влади Дж. Гелбрейта, надається особливе значення «вольовому компоненту» у діях економічних суб'єктів як базовому при аналізі інтеграційних процесів. Він виділяє чотири складові «вольового компонента» у системі інтегрованого формування відносин влади: організаційну владу менеджменту кожного контрагента (на протипагу «збитковій граничній ефективності менеджменту»); владу центрального компонента над іншими складовими частинами інтегрованої структури; ринкову владу і владу у суспільно-економічних структурах окремого інтегрованого формування [7, р. 61-68].

Сучасний рівень інтенсивності розвитку інтеграції РІУ арабського регіону можна простежити за сукупністю наступних основних показників:

- частка країни (у відсотках) від сумарного валового національного продукту, що припадає на внутрішньорегіональний товарообіг (експорт, імпорт) і, особливо, динаміка цього показника, що дозволяє встановити рівень впливу інтеграційної складової на економічний розвиток.

- частка внутрішньорегіонального товарообігу (у відсотках) до загального обсягу сукупного зовнішньоторговельного країн РІУ, при цьому її величина визначає рівень взаємозв'язку і взаємодоповнюваності економік країн-партнерів у єдиному регіональному просторі.

- обсяг взаємних ПІІ усередині РІУ у порівнянні із ПІІ країн-учасниць угруповання у інших країнах. Так, наприклад, у країнах ЄС взаємні ПІІ держав-членів Співтовариства у 1980 р. становили 25 % потоку загальних інвестицій на території ЄС, а у другій половині 2010-х рр. цей показник зріс до 60 % [8].

- порівняння кількості об'єднань компаній (злиття, поглинання, взаємна участь) усередині інтеграційного угруповання з кількістю злиттів і поглинань, спільних підприємств із фірмами інших країн. Так, наприклад,

сьогодні в ЄС відбуваються активні процеси злиттів і поглинань з метою підвищення конкурентоспроможності промисловості, розширення і консолідації європейських фірм, зокрема, телекомунікаційних компаній та компаній, що надають фінансові послуги. Головною рушійною силою у цьому процесі виступають банки Німеччини, Великобританії і Франції. До середини 2010-х рр. загальна вартість міжнародних внутрішньо-європейських угод із злиттів і поглинань більш ніж у 3 рази перевищила показники аналогічного періоду кінця 90 рр. минулого століття [9].

Досвід регіональної інтеграції (у найбільш розвинутих формах використаний у ЄС) свідчить, що багаторівневі складності для країн арабського регіону по створенню єдиного економічного простору пов'язані із різними ступенями зацікавленості окремих країн у глибині взаємодії і не відповідають загальноприйнятним «класичним» інтеграційним схемам. Так, причинами різноманіття моделей інтеграції у Латинській Америці, азійсько-тихоокеанському регіоні, Африці є значна диференціація економічних систем – покраїнних, регіональних і субрегіональних, механізмів відтворення, інших ключових параметрів розвитку, що дозволяє спостерігати як часткову модифікацію класичних схем у одних випадках, так і істотну трансформацію у інших. Історія свідчить, що не існує а ні жорстких закономірностей, а ні автоматизму між фазами регіональної інтеграції – у кінцевому випадку все залежить від конкретних історичних умов окремих країн, від їх економічних і політичних інтересів.

Висновки. У найбільш впливовий чинник трансформації інтеграційної взаємодії суб'єктів перетворилася багаторівнева та мультиканальна система зв'язків, які новітніми теоріями економічної інтеграції розглядають у широкому сенсі, беручи за основу чотиривимірний аспект (глобальний, регіональний, національний та фірмовий) та у вузькому значенні – аналізуючи сучасні тенденції, нові явища і процеси, що відбуваються в регіональних інтеграційних об'єднаннях переважно в контексті теорії нового регіоналізму. Дослідження генези теорій інтеграції від «старих» – федералізму (Р. Куденхов-Калері, А. Бріан, Ю. Клочкова), функціоналізму (Д. Мітрані), транзакціоналістської теорії (К. Дойч), неофункціоналізму (Р. Шуман, Л. Ліндберг, С. Хофман) – до концепцій «нового регіоналізму» та незалежності надав можливість структурувати особливості взаємодії між принципами організованості, координованості і погодженості (цілісність та відносна незалежність держав-членів РІУ) та емерджентності, ізоморфізму і агрегування (взаємодія у межах інтеграційного об'єднання).

Сьогодні країни арабського регіону бачать потенціал інтеграційного розвитку у реалізації моделі «різношвидкісної» інтеграції, що передбачає у межах одного РІУ використання різними країнами-членами різних форм інтеграції. Однак, у той же час вони, використовуючи нетрадиційні інтеграційні схеми з різними інституціональними механізмами, віддають перевагу «азійській» моделі, що передбачає «вибір маневру» для кожної країни-партнера, на протипагу «західній» моделі, заснованій на жорсткій інституційній структурі і обов'язковості виконання рішень у визначений термін усіма країнами-учасницями.

1. Hosny A.S. *Theories of economic integration: A survey of economic and political literature*. *International journal of economy, management and social sciences*, 2(5), May, 2013. URL: <http://www.int.j.econ.manag.soc>
2. Burfischer M.E., Robinson S., Thierfelder K. *Regionalism: Old and New, Theory and Practice*. *MTID Discussion Paper*, № 65, 2004. URL: <http://www.ifpri.org/site/default/filespublications/mtidp65.pdf>
3. Viner J. *Essays on the Intellectual History of Economics*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1991. 419 p.
4. Huebner D. R. *Becoming Mead: The Social Process of Academic Knowledge* / Chicago and London: University of Chicago Press, 2014. 349 p.
5. *World Trade Report 2014: Trade and Development: recent trends and the role of WTO* [Electronic source] // World Trade Organization. 147 p. URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep14_e.pdf
6. Haas E. B. *Nationalism, Liberalism, and Progress. Vol. 2: The Dismal Fate of New Nations* / Ithaca, NY: Cornell University Press, 2000. 234 p.
7. Galbraith J. K. *The Anatomy of Power* / Boston: Houghton Mifflin Company, 1983. 206 p.
8. *International Regulatory Cooperation*. OECD. URL: <http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/irc.htm>
9. *World Trade Report 2017* [Electronic source] // World Trade Organization. 134 p. URL: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr17_e.htm

E-mail: emadballack@gmail.com

UDC 339.9.012.23:339.924

Garnyk L.

PhD, Associated Professor;
Department of Commercial, Trade and Entrepreneurship Activity,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Dychko A.

PhD, Associated Professor;
Department of Tactics-Special Disciplines,
Military Institute of Tank Forces
of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Shapran E.

Doctor of Technical Sciences, Professor,
Head of Department of Commercial, Trade and Entrepreneurship Activity,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

REGIONALIZATION OF WORLD ECONOMY THROUGH PRISM OF GLOBALIZATION THEORIES: FROM TRADE ROADS TO CONTEMPORARY FINANCIAL CENTERS

Article is devoted to interdisciplinary analysis of regional and global economic relations networks formative factors, also trends of leading financial centers of contemporary world development concerning to annual data of Global Financial Centers Index (GFCI). Researches of globalization phenomena during last two decades of XXI century have fixed increase of world economy regionalization tendency: reconstruction and spreading of historical world economic network taking into consideration positions of each country in regional geopolitical and socio-economic spaces. Renovating and enjoying wide popularity alternative financial-economic instruments as like as Islamic banking and Halal certification, that nowadays became additional quality assurance for goods and services not only on territories of Middle Eastern region, and also in countries with density settled areas by representatives of Muslim communities. Also significantly grows the role of human capital as main factor of economic growth not only of one company, also of region and country in general.

Keywords: socio-economic development, trade roads, centers of economic growth, human capital, alternative financial-economic instruments, geo-economics.

РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ КРИЗЬ ПРИЗМУ ТЕОРІЙ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ВІД ТОРГІВЕЛЬНИХ ШЛЯХІВ ДО СУЧАСНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ

Гарник Л.П., Дичко О.О., Шапран Є.М.

Статтю присвячено міждисциплінарному аналізу факторів формування мереж регіональних та глобальних економічних зв'язків, а також тенденції розвитку провідних фінансових центрів сучасного світу на основі даних Індексу Глобальних Фінансових Центрів (GFCI). Дослідники феномену глобалізації спостерігають протя-

гом останніх двох десятиріч XXI століття посилення тенденцій регіоналізації світової економіки: реконструкції та розширення мережі історичних світогосподарських зв'язків з урахуванням позицій кожної країни у регіональному геополітичному та соціально-економічному просторах. Відрождуються та набувають популярності альтернативні фінансово-економічні інструменти нахиталт Ісламського банкінгу та сертифікації на відповідність стандарту Халяль, які сьогодні стали додатковою запорукою якості товарів та послуг не лише на теренах близькосхідного регіону, але й у країнах, де компактно проживають представники мусульманських спільнот. Також істотно зростає роль людського капіталу як основного фактору економічного розвитку як окремої кампанії, так й регіону та країни в цілому.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, торгівельні шляхи, центри економічного росту, людський капітал, альтернативні фінансово-економічні інструменти, геоeкономіка.

РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ТЕОРИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ОТ ТОРГОВЫХ ПУТЕЙ ДО СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ ЦЕНТРОВ

Гарнык Л.П., Дичко А.А., Шапран Е.Н.

Статья посвящена междисциплинарному анализу факторов формирования сетей региональных и глобальных экономических связей, а так же тенденций развития ведущих финансовых центров современного мира на основании данных Индекса Глобальных Финансовых Центров (GFCI). Исследователи феномена глобализации прослеживают на протяжении последних двух столетий XXI века усиление тенденций регионализации мировой экономики: реконструкции и расширения сети исторических мирохозяйственных связей с учетом позиций каждой страны в региональном геополитическом и социально-экономическом пространствах. Возрождаются и приобретают популярность альтернативные финансово-экономические инструменты вроде Исламского банкинга и сертификации на соответствие стандарту Халяль, которые сегодня стали дополнительной гарантией качества товаров и услуг не только на территории ближневосточного региона, но и в тех странах, где компактно проживают представители мусульманских сообществ. Так же существенно возросла роль человеческого капитала как основного фактора экономического развития как отдельной компании, так и региона и страны в целом.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, торговые пути, центры экономического роста, человеческий капитал, альтернативные финансово-экономические инструменты, геоeкономика.

Target setting. Across resent decade geo-economics as intensive developed multidisciplinary research area was enriched by new and reinterpreted old theories relevant to globalization, political and socioeconomic regionalization, global and local political conflicts and strategic economic interests of key world players as like as geo-political logics and oriented on ethical values socio-economic development models. These mentioned issues are coherent with changing trends of current global order and with domestic politics, thus they can explain for us reasons and logics of emergence such geo-economic projects as BRI and expansion of Islamic economics models within Western societies especially after economic crisis of 2008, Arab Spring and other regional conflicts within resent years around the world. All mentioned factors and events have created background for emergence of virtual trading platforms and new centers of economic growth, diversification of historical trade roads and financial flows, as like as virtualization of economic activity in general. Nowadays initial need for Ukraine is to accumulate required recourses for finding way out of the crisis taking into consideration its geopolitical and socioeconomic situation considering on positive experience of countries who are leaders in global and regional economic development.

Brief overview of relevant literature. Among resent relevant to our research works we can mention contemporary researchers as like as Andrey Dakhin and his colleagues, whose research interests are related with cultural impact on human interaction and societal conflicts mediation [1]; Samir Amin and Ali El Kenz, whose works are focused on international relations between Europe and Arab world [2]; James Millward who has analyzed impact of Silk Roads on cultural and economic exchange [3];

Scott Thomas focuses on culture and religion impact in international relations [4], Shigekazu Kusune and Vladimir Shalaev who discussed synergic aspects of clash of civilizations and intercultural boundary phenomenon [1, p. 369-395]; Stein Rokkan's classical theory about center-periphery structures and changes of political order [5] as like as other works on regional and global geo-economic leadership [6]. Actual and influential role in regional and global peacemaking processes belongs now to multinational corporations dealing with extractive industries [7] as like as for opposite to them digital trade and global financial flows. Discussed above works, unfortunately have only fragmental explanations of nature, historical background and predictions about development of current geo-economic trends. That is why **proposals of article** we can define as: to describe and to analyze in historical perspective main preconditions and trends of geo-economics considering on economic utility logics, history and perspectives of sociopolitical development of states, trade and transnational unions.

Statement of basic materials. Trade as form of exchange by goods and services, technologies, always was accompanied by cross-cultural interaction, cultural exchange, conflicts and peacemaking. In XXI century globalization has got new digital form that has opened ways to direct communication for many actors like developing countries, small companies, seeds and start-ups, individuals. Tens of millions of small and midsize enterprises worldwide have turned themselves into exporters by joining e-commerce marketplaces such as Alibaba, Rakuten, Amazon and e-Bay. According to conventional wisdom, globalization has stalled but in the same time global trade of goods has flatted and cross-border capital flows have

declined sharply since 2008, globalization is multidimensional and polycentric because of it transforms world economy by soaring flows of data and information. Such significant changes have created possibility for companies to enter international markets with less capital-intensive business models, which poses new risks and policy challenges as well. Nowadays world is more connected than ever, but the nature of its connections has changed in a fundamental way. Amount of cross-border bandwidth that is used has grown more than on 50% since beginning of XXI century [8, p. 17]. Also transmitting valuable streams of information and ideas in their own right, data flows enable of goods, services, finance, and people movement. Another feature of contemporary economics is that every type of cross-border transaction now has a digital component.

Despite controversial nature and polycentric character, trade relations have started the long time transformation of local economic activities into contemporary geo-economics, which reflects features of contemporary epoch. Here important role plays correlations between politics and economics as like as between geopolitics and geoeconomics. According to Political epoch theory proposed by Andrey Dakhin, global economic community as constellation of different local economic centers and regional key actors is result of its evolution within five stages: (1) epoch of ancient myth-and-dynastic States; (2) epoch of religious-and-dynastic States; (3) epoch of secular totalitarian States; (4) epoch of secular democracy states and (5) future epoch of secular socioeconomics/anthropomorphic States or epoch of cybernomics/transhuman States [1, p. 371]. And that is why contemporary geo-economics should be analyzed as correlation between features and contradictions in development of trade communication that takes its origin in establishment of historical trade routes.

Many scholars are agreed that socioeconomic essence of globalization performs itself in increasing level of coherence of world's economies caused by spreading of communicational networks and speeding up informational flows. Archaic globalization or pre-modern stage of globalization was started from geographical spread of technologies, social norms, trading commodities and services for travelling traders. In historical annals we can find information about ancient trade routes (tin, salt, amber, incense, tea and spice) that connected different regions of Middle East and Europe. Emergence and decline of trade routes were caused by technological and technical progress, as like as it was with Tin route and trans-Sahara caravan trade routes; or by consumer preferences and political utility as it was with salt routs in Roma Empire epoch (Via Solaria) and Chumatskiy Shlah that connects southern Black Sea region (Crimea) with area known nowadays as Ukrainian territory. Amber and incense as luxury goods still popular even today, but historically formed Amber and Incense routs nowadays have lost their economic positions but saved traditions of cross-border commercial communication and cultural exchange between neighbor countries. But as background of globalization we can identify only Silk Road.

According to history Silk Road can be described as polycentric network that interlinked routes across Africa, Europe, Asia and Middle East that were specialized not only on exporting silk from China, and also on trade of luxury goods, gold, spices and incense, also it was the way of transfer knowledge, social norms and socio-cultural pat-

terns. Today we use term Silk Road in metaphoric and literal senses [9, p. 34-37]. In books on economic history we can find that in time when Arab world was centre of global trade that straddled three continents and traders trafficked in goods that they bought and sold as they travelled overland and across the seas between Asia, Africa and Europe. But later, when centre of global commerce shifted to the West, driven by the disasters afflicted the Arab world, and silk caravans linking Asia with Europe have disappeared, was started new era in the history of world trade. But in XX century Middle Eastern region has revived its leading place in world trade, particularly starting from the Far East to Persian Gulf and Red Sea. International banks opened branches over the old routes while business zones and cargo ports have been established in place of the caravans of former times. Just as was the case with the area in general, this was accompanied by a strong economic revival throughout. This is a reason why some economists today are talking about revival of the Silk Road – in its literal rather than metaphorical sense and today economic focus on the Silk Road is stronger than ever. In cultural sense Silk Road is historical heritage of cross-cultural communication to those today political leaders apply for finding new economic partnership opportunities for their countries like Sultan Qaboos (political leader of Oman) did. He has sponsored in 1991 UNESCO journey for re-exploring the Silk Road between Venice and Osaka and website of Silk Road (named The Silk Road online Platform for Dialogue, Diversity & Development).

Despite historical heritage today on opinion of Samir Amin [2, p.74-75], who has relentlessly criticizes the illusions promoted by capitalism and warns us of the latest illusion about globalization: it is new epoch which will make “global village” of our planet. We can confirm this if refer to colonization era, that conquerors presented as modernization of traditional societies and other less terrible era of decolonization as like as enormous sacrifices needed to leave it behind. Also two world wars gave rise to means of massive destruction such as the nuclear bomb. During ages of Cold War were spent billions dollars on nuclear armaments that was used later to cover up sordid interests of Gulf and Balkan Wars, later – Arab Spring and other colored revolutions to reshape regional geo-economic landscapes.

At the beginning of third millennium globalism as belief, trend or philosophy, developed and expanded by new means of communication and informational networks which ranges from scholarly debates on Davos forum or economic and mathematical justifications of exceptionally gifted experts of World Bank or International Monetary fund to popular books like “The End of History” of F. Fukuyama, Huntington’s “Clash of Civilizations” or “World is Flat” of T. Friedman. All these books are attempts of prodigious measures used to legitimize at the world level this new cycle of capitalism [3, p. 42]. Capitalism or “great transformation” began several centuries ago and has not finished its activity of adopting all forms of social life to profit motive. Its results can be observed in economic and social crises, conflicts, massive destruction of entire populations and cultures.

Nowadays it has continued its homogenizing activity by spreading within continents and life spheres totalitarian order based on narratives that excludes all other logic. This totalitarianism faces with variety of resistances from most

conservative ethnic and religious identity to more innovative such as alternative economics. The most important and best organized resistance is in so-called “actually existing socialism” which forced capitalism to humanize its action during XX century [7, p. 32]. Keynesianism, welfare state, Fordism, developmentalism was in large part made possible by existence of strong, organized alternative to pure capitalism. But despite predictions of Fukuyama, end of history as like as clash of civilizations, are only futurist’s theories of West. Eastern answer to West is reconstruction and increasing historical economic contacts, geo-economic relations and strategic partnership within New Silk Road Economic Belt [4, p. 35-37] (see Figure 1).

Thus, East now becomes space where strong commercial and geopolitical forces start play, first among which is China’s vast industrial overcapacity – mainly in steel manufacturing and heavy equipment – for which new trade route would serve as outlet. New Silk Road Economic Belt was initiated in 2013 by President Xi Jinping. The project proposes to create two new trade corridors: overland and maritime that will connect China with its western neighbours – Central Asia, Middle East and Europe. According to economic logic, if China’s domestic market slows down, opening new trade markets could go long way towards keeping the national economy buoyant. Hoping to lift value of cross-border trade to 2.5 trillion USD within a decade, President Xi Jinping has channelled nearly 1 trillion USD of government money into the project. He’s also encouraging state-owned enterprises and financial institutions to invest in infrastructure and construction abroad [6, p. 181-184].

Chinese strategy aimed on tactics repositioning in the global economy by striking up economic and cultural partnerships with other countries and fixing its status as dominant player in world affairs. President of the Asian Infrastructure Investment Bank, Jin Liqun has stated that: “We will support the One Belt, One Road project. But before we spend shareholders’ money, which is really the taxpayers’ money, we have three requirements: new trade route should be promote growth, be socially acceptable

and be environmentally friendly”. Traditional hierarchy of economic world regions can be changed and embedded regional economies will being enmeshed in dense structural networks that tie them into particular relationships with regional leading economies, while isolated national economies may not have access to the advanced skills and technologies that are concentrated in the major regions. Anyway despite of speculative nature of such ideas, they are based on fixed fact that is difficult to deal in conventional growth regression models. Regional networks should be hard to analyze but not unimportant.

Also is observed interesting synergetic effect of emergence and development of new financial centers within New Silk Road macro-region since 2015 (see Figure 2) that confirms competitive strength of this geo-economic project. Annually more and more Middle Eastern and Asian financial centers included to rank of Global Financial Centers Index that demonstrates to us on practice how works new geo-economics [8, p. 133-134].

Traditionally regionalization of global economy is not just related with market size it also evaluate level of integration. That is why each of mentioned above big economic regions has much more within-region trade among neighboring countries than external trade with the rest of world. Also each of them is effective economic unit not constellation of national economies that trade with each other. For example Western Europe has European Union as economic and political unity of 28 countries plus neighbor countries as like as Switzerland and Norway as single customs area, North America has NAFTA that connects United States with Canada and Mexico. Economic integration also took place in Orient, where companies based in Japan, Korea, China, UAE and Taiwan are top investors and producers in region and beyond. Facilitation of international economic relations and macro-regional integrative processes also are close related with development of international standards for quality of goods and services assurance taking into consideration economic utility and ethical standards related with trade traditions and culture in general.

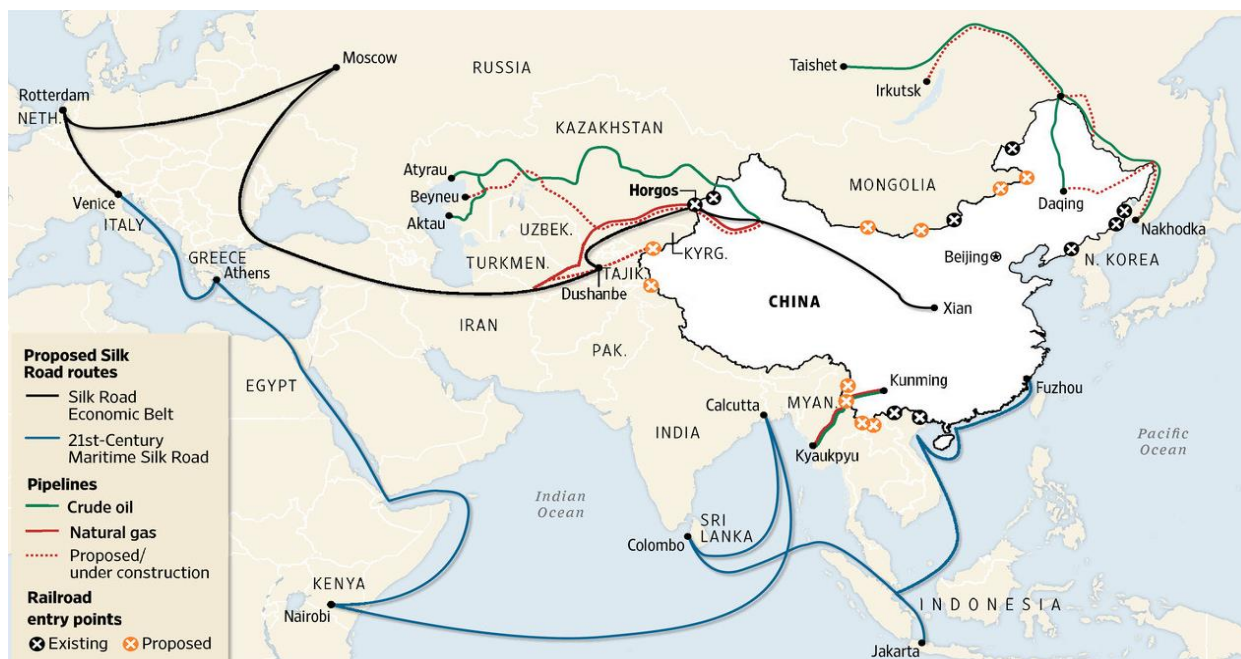


Fig. 1. New Silk Road as geo-economic project of XXI century

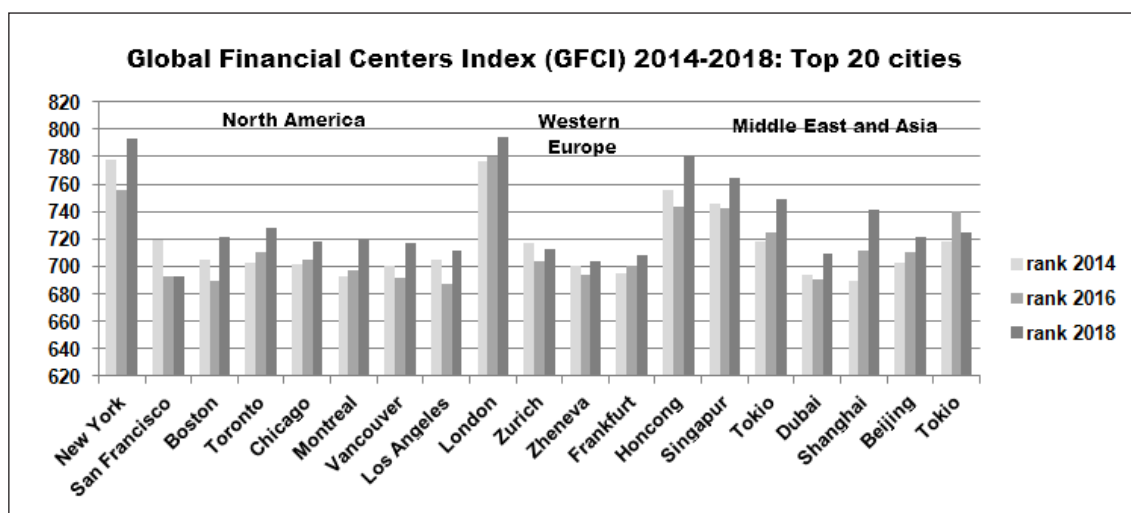


Fig. 2. Top 20: GFCI ranking 2014-2018

Concluding. Reshaping of geopolitical landscape strategy promoted by China bases on two key focuses. The first is constructing a regional economic architecture, reorganizing as well as optimizing the regional trade and investment patterns is the vital challenge. Thus, as it was planned, within next five years, domestic firms are strategically encouraged to go aboard to explore new markets and investment opportunities. Considering on development of steel, cement, and aluminum industries, China's role in global market as a global manufacturing powerhouse will grow up and will stimulate economic growth and elevate China to the world's largest economic entity. Other strategic focus is designing network of regional infrastructure that includes transportation (railways and roads), energy and communication, which are related to Smart City Strategy. Chinese infrastructure alliance with other countries will connect them by trade, policy, currency, and human connectivity. Annual gap between supply and demand for infrastructure spending in Asia holds great potential, so why excess steel industries can also support infrastructure building.

But contemporary geo-economics as research field allows us to make choice between two ways to a future societal order. One option is related with changes of modern values and principles of economics toward societal ones on ground of anthropomorphic world formation. Other way is focused on transformation of current geo-economics toward values and principles digitalization and virtualization on ground of trans-human and non-human world formation. Such aspects of geo-economics correlatie with high-tech and socio-tech industries as like as between smart and intelligent aspects and traditional elements based on historical heritage like community networks and communications that opens perspectives for further researches. New Silk Road is alternative model of globalization that symbolized global economic and cultural networking based on mutual interaction and cooperation and also is instance of sustainable development where a commodity like silk has transformed itself from status symbol controlled by the government to free commodity, through dialogue of civilizations.

1. Helfrich H., Dakhin A, Hölter E., Arzhenovskiy I. *Impact of Culture on Human Interaction: Clash or Challenge?* Cambridge: Hogrefe Publishing, 2008. 456 p.

2. Amin S., Kenz A. *Europe and the Arab world: Patterns and prospects for the new relationship.* New York: Zed Books, 2005. 166 p.

3. Millward J. *The Silk Road: a Very Short Introduction.* New York: Oxford University Press, 2013. 168 p.

4. Thomas S. *The Global Resurgence of Religion and the Transformation of International Relations: the Struggle for the Soul of the Twenty-First Century.* New York: Palgrave Macmillan, 2005. 300 p.

5. Rokkan S. *Mobilization, Center-periphery Structures and Nation-building.* Oslo: Universitetsforlaget, 1981. 31 p.

6. Deepak B. *China's Global Rebalancing and the New Silk Road.* Singapore: Springer, 2018. 253 p.

7. White R. *Cultural Differences and Economic Globalization: Effects on Trade, Foreign Direct Investment, and Migration.* New York: Routledge, 2015. 244 p.

8. Munoz M. *Advances in Geoeconomics.* New York: Routledge, 2017. 324 p.

9. Frankopan P. *The Silk Roads: A New History of the World.* London: Bloomsbury, 2015. 636 p.

E-mail: milla.garnyk@gmail.com

E-mail: dss_tsd_fvp@ukr.net

E-mail: evgen.shapran1948@gmail.com

УДК 336.027:339.9

Рыбакова Т.О.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди»

МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Стаття присвячена встановленню та обґрунтуванню складу методів фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності, оскільки саме на основі методів формується система інструментів та важелів регулювання, які в сукупності визначають його економічний зміст. В статті проаналізовано підходи до формування складу фінансових методів, що є елементами фінансового механізму та визначено склад місце фінансових методів в системі методів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Наведено обґрунтування сукупності методів фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності та встановлено, що така сукупність має формуватися з врахуванням структури фінансового механізму. До методів фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності запропоновано відносити митно-тарифні, валютні, фінансово-кредитні, податкові методи, страхування, інвестування.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, фінансовий механізм, державне регулювання, фінансове регулювання, фінансові методи, функції управління.

МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Рыбакова Т.А.

Статья посвящена установлению и обоснованию состава методов финансового регулирования внешнеэкономической деятельности, поскольку именно на основе методов формируется система инструментов и рычагов регулирования, которые в совокупности определяют его экономическое содержание. В статье проанализированы подходы к формированию состава финансовых методов, являющихся элементами финансового механизма и определено состав и место финансовых методов в системе методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Представлено обоснование совокупности методов финансового регулирования внешнеэкономической деятельности и установлено, что такая совокупность должна формироваться с учетом структуры финансового механизма. К методам финансового регулирования внешнеэкономической деятельности предлагается относить таможенно-тарифные, валютные, финансово-кредитные, налоговые, методы, страхование, инвестирование.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, финансовый механизм, государственное регулирование, финансовое регулирование, финансовые методы, функции управления.

METHODS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY FINANCIAL REGULATION: THEORETICAL ASPECTS

Rybakova T.

The purpose of the article is to identify and substantiate the composition of foreign economic activity financial regulation methods, since it is on the basis of methods that a system of tools and regulatory instruments is being formed, and they collectively determine the economic content of regulation. In the article the approaches to the formation of financial methods being the financial mechanism elements are analyzed. The place of financial methods in the system of foreign economic activity state regulation methods is specified and their composition is determined. A set of foreign economic activity financial regulation methods is grounded and established to be formed taking into account the financial mechanism structure. The following methods of foreign economic activity financial regulation are proposed: customs-tariff, currency, financial and credit, tax methods, insurance, investment.

Keywords: foreign economic activity, financial mechanism, state regulation, financial regulation, financial methods, management functions.

Постановка проблеми. Глобальні виклики сьогодення висувають високі вимоги до економічного розвитку країни, який в значній мірі залежить від розвиненості її зовнішньоекономічних зв'язків. За цих умов проблема регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) набуває важливого науково-практичного значення.

В умовах глобальної нестабільності розвинені країни світу надають перевагу використанню здебільшого фінансових та грошово-кредитних методів регулювання економіки. Їх дія заснована на зацікавленості економічних суб'єктів у виборі таких варіантів поведінки, що відповідали б цілям державної економічної

політики. Це значною мірою стосується ЗЕД як сфери господарської діяльності, яка найбільш вразлива до коливань світової кон'юнктури. Здійснення державою адекватного сучасним вимогам фінансового регулювання ЗЕД сприятиме максимально ефективному використанню переваг міжнародної економічної інтеграції та обмеженню впливу негативних наслідків глобалізації.

Методи фінансового регулювання ЗЕД поряд з іншими елементами системи регулювання, такими як інструменти і важелі, є базовими категоріями, що визначають сутність регулювання. Концептуалізація визначення складу методів фінансового регулювання ЗЕД є підґрунтям для формування системи його інструментів і важелів. В зв'язку з цим дослідження цих методів має велике значення як для розвитку теорії фінансів, так і для практичних аспектів реалізації фінансової та зовнішньоекономічної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасній науковій фаховій літературі з фінансів достатньо широко висвітлені питання функціонування фінансового механізму та фінансового регулювання. Вони представлені в працях таких вітчизняних вчених, як М.М. Артус, В.Д. Базилевич, О.Д. Василик, О.П. Кириленко, О.М. Ковалюк, С.Л. Лондар, С.В. Львовичкін, В.М. Опарін, В.І. Оспішев, А.М. Поддєрьогін, В.М. Федосов, І.Я. Чугунов, С.І. Юрій та інші. Зарубіжні науковці концентруються здебільшого на практичних аспектах фінансового впливу держави на економіку. Проблемами фінансового регулювання ЗЕД як окремої сфери фінансового регулювання, враховуючи ієрархічність ЗЕД, переймалися вітчизняні науковці О.В. Бречко, В.О. Васюренко, Г.В. Дурицька, С.М. Кваша, В.Є. Крупін, В.В. Мацьків, Г.І. Філіна та інші. В рамках зазначених напрямів наукових досліджень фінансові методи вивчаються як складові елементи системи фінансового регулювання.

Аналізуючи останні дослідження і публікації, можна відзначити, що досі існує певна незгодженість у розумінні сутності фінансових методів. Уваги науковців заслуговують такі питання, як встановлення чітких співвідношень між фінансовими методами та іншими елементами фінансового механізму (інструментами, важелями), вироблення єдиного підходу до формування сукупності методів в структурі фінансового механізму, удосконалення класифікації методів державного регулювання ЗЕД. Пропонований науковцями склад методів фінансового регулювання ЗЕД потребує обґрунтування, що сприятиме розумінню його сутності з позицій системного підходу.

Мета статті. Метою статті є встановлення та обґрунтування складу методів фінансового регулювання ЗЕД на основі аналізу підходів до формування складу фінансових методів як елементів фінансового механізму та фінансових методів в системі методів державного регулювання ЗЕД.

Виклад основного матеріалу. Фінансове регулювання ЗЕД являє собою одну зі сфер фінансового регулювання, де в якості об'єкту регулювання виступають економічні відносини, пов'язані із здійсненням ЗЕД.

В дослідженнях вітчизняних вчених, присвячених регулюванню ЗЕД, існує єдність поглядів щодо необхідності віднесення методів регулювання до його складових. Саме на основі методів формується система

інструментів та важелів регулювання, які в сукупності визначають його економічний зміст.

Метод – це систематизований спосіб досягнення результату на основі певних регулятивних принципів пізнання та дії. Виходячи зі змісту фінансів як економічної категорії, фінансові методи слід розглядати як сукупність способів досягнення певних результатів, заснованих на економічних відносинах в процесі створення і розподілу фондів грошових коштів.

Система фінансових методів – це сукупність фінансових способів, які використовують у фінансовій діяльності господарські суб'єкти та держава для виконання своїх функцій [1, с. 55]. В теорії фінансів можна відзначити два основних підходи щодо формування складу фінансових методів, які включаються дослідниками до фінансового механізму.

Згідно з першим підходом, викладеним в працях С.І. Юрія, О.П. Кириленка, А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфуліна, до структури фінансового механізму в якості фінансових методів автори відносять окремі функції фінансового управління: фінансове планування, фінансове оперативне управління, фінансовий контроль, а також фінансове забезпечення і фінансове регулювання. Останні є методами прямої дії, решта – методами забезпечення такої дії [2, с. 203]. На думку відомих вітчизняних вчених-економістів С.Л. Лондаря, С.В. Львовичкіна, В.М. Опаріна, В.М. Федосова, фінансове забезпечення та фінансове регулювання є ключовими підсистемами фінансового механізму, а фінансові методи діють безпосередньо в системі фінансового регулювання та є по суті методами розподілу – сальдовим і нормативним. Як відзначають С.Л. Лондар та О.В. Тимошенко, на їх основі здійснюються фінансове планування, фінансове оперативне управління, фінансовий контроль [3].

Другий підхід, якого дотримуються науковці О.М. Ковалюк, М.М. Артус, В.І. Оспішев, А.М. Поддєрьогін, полягає у віднесенні до фінансових методів, що є елементами фінансового механізму, широкого спектру різних за способом дії категорій, серед яких планування, прогнозування, інвестування, кредитування, фінансування, страхування, оподаткування, ціноутворення, господарський розрахунок, дисконтування, фондоутворення, матеріальне стимулювання, фінансовий контроль, оренда, лізинг, система розрахунків, факторинг, заставні операції, трансфертні операції, трастові операції. Даний підхід передбачає, по суті, поєднання в понятті «метод» як фінансових методів, сформованих згідно з першим підходом, так і фінансових інструментів, фінансових важелів та фінансових відносин.

В дослідженнях, присвячених ЗЕД, загальноприйнята класифікація методів її державного регулювання відсутня, але найбільш поширеним є виділення груп методів за класифікаційними ознаками характеру державного регулювання (адміністративні та економічні) та способу здійснення (тарифні і нетарифні), при чому більшість науковців класифікують інструменти державного регулювання за способом їх здійснення: митно-тарифні і нетарифні [4, с. 116]. В рамках означених груп фінансові методи державного регулювання ЗЕД відносяться дослідниками до нетарифних (зокрема нетарифних економічних) та економічних, при чому в групі економічних методів фінансові методи здебільшого не відокремлюються, адже вважаються

науковцями складовою частиною економічних. Таким чином, серед фінансових методів регулювання ЗЕД (в дослідженні ЗЕД на рівні міжнародних економічних відносин – фінансові методи торговельної політики) відзначаються:

- фінансово-кредитні (субсидіювання, кредитування, демпінг, імпортні депозити);
- податкові (податкові пільги для експортерів певних товарів);
- страхування.

За іншою класифікаційною ознакою «за характером державного регулювання ЗЕД» науковці виділяють методи валютного регулювання [4, с. 115], але в традиційних підходах до класифікації вони не розглядаються як фінансові.

Як можна побачити з досліджень, перелік методів державного регулювання ЗЕД, які науковці відносять до фінансових, є доволі обмеженим та значно вужчим, ніж фінансових методів взагалі. На наш погляд, це може бути пояснено певною розбіжністю між характером застосування саме понять «фінансові методи регулювання ЗЕД» та «методи фінансового регулювання ЗЕД». Перше розглядається з точки зору приналежності до певних груп методів державного регулювання ЗЕД і в багатьох дослідженнях навіть не виділяється окремо. Друге передбачає, виходячи з сутності фінансового регулювання як об'єкту дії методів та як структурної підсистеми фінансового механізму, вплив цих методів на цілісну систему фінансових процесів у суспільстві. Стосовно ЗЕД як об'єкту фінансового регулювання, мова йде про фінансові процеси, пов'язані зі здійсненням ЗЕД на всіх її рівнях. Це дає підстави визначати склад методів фінансового регулювання ЗЕД, враховуючи структуру фінансового механізму, який включає передусім ціни, податки, мита, пільги, штрафи, санкції, дотації, субсидії, банківський кредитний і депозитний проценти, облікову ставку, тарифи [5, с. 369; 1, с. 52].

Такий підхід знайшов відображення в працях, присвячених дослідженню фінансово-економічного регулювання ЗЕД [6-8], де до складу методів фінансового регулювання ЗЕД, поряд із фінансово-кредитними методами, податковими методами та страхуванням, автори відносять валютні та митно-тарифні. Так, в праці В.О. Васюренка на підставі порівняльного аналізу найбільш поширених поглядів щодо визначення методів фінансового регулювання ЗЕД автор робить висновок про те, що фінансове регулювання ЗЕД переважно розглядається з точки зору кредитно-грошових, податкових, митних, страхових, бюджетних та валютних відносин [7, с. 110].

Таким чином, з урахуванням наукових поглядів на систему фінансових методів в складі фінансового механізму, підходів до класифікації методів державного регулювання ЗЕД та її фінансового регулювання, склад методів фінансового регулювання ЗЕД має формуватися виходячи з наступних положень.

1. Поділ системи фінансових методів в структурі фінансового механізму за сутністю і змістом на функціональні підсистеми [9, с. 7], що відображають функції фінансово-економічних методів та функції фінансових відносин. Такі методи, як фінансове планування, прогнозування, аналіз, стимулювання, контроль є по суті елементами системи управління фінансами, що

відображають функції управління, в той час як інвестування, кредитування, оподаткування, страхування відображають процес руху грошових коштів між суб'єктами.

2. Розуміння фінансового регулювання як підсистеми фінансового механізму, що відповідає його функціонуванню на основі руху грошових коштів. Відтак, доцільно розмежувати функції фінансового управління й фінансові методи та вести мову про існування в системі фінансового регулювання власних функцій управління, що забезпечують дію фінансових методів.

3. Виокремлення ЗЕД як багатомірної, багаторівневої та цілісної системи господарювання в якості об'єкта фінансового регулювання та дослідження фінансового регулювання ЗЕД як однієї зі сфер фінансового регулювання. В системі фінансового регулювання ЗЕД методи мають відображати способи впливу на фінансові відносини, пов'язані зі здійсненням ЗЕД.

Спираючись на вищеведене, сукупність методів фінансового регулювання ЗЕД в системі фінансового механізму можна зобразити в такий спосіб (рис. 1).

Отже, варто погодитися з точкою зору вітчизняних науковців щодо складу методів фінансового регулювання ЗЕД та додатково її обґрунтувати з урахуванням запропонованих положень.

Так, митно-тарифні методи державного регулювання ЗЕД складають його основу. За способом здійснення вони являють собою окрему групу, але в аспекті дослідження фінансового регулювання ЗЕД їх слід розглядати як фінансові методи впливу, оскільки існує прямий зв'язок між митно-тарифними заходами та ціноутворенням, яке є одним з фінансових методів в структурі фінансового механізму. Мито як важливий елемент митно-тарифного регулювання, виконуючи фіскальну функцію, є класичним інструментом фінансової політики держави.

Приналежність валютних методів до методів фінансового регулювання ЗЕД обумовлюється тим, що валютні методи є фінансовими по суті, адже валютні відносини пов'язані з використанням в міжнародних відносинах валюти як грошової одиниці, а кредитно-грошова і валютна політика є складовими єдиної фінансової політики держави [1, с. 56-59] в структурі фінансового механізму організації економіки.

Інвестування в дослідженнях [6, 8] не розглядається як фінансовий метод, але інвестиції, інвестиційні пільги та обмеження, інвестиційні гарантії належать до інструментів реалізації фінансово-кредитного методу регулювання ЗЕД. На наш погляд, важливим є розгляд інвестування, яке є одним з найважливіших та найактивніших фінансових методів [1, с. 57], в якості окремого методу фінансового регулювання ЗЕД. Це може бути пояснено, по-перше, загальноприйнятими науковими поглядами щодо структури фінансового механізму, згідно з якими інвестування (поряд із кредитуванням, оподаткуванням і страхуванням) належить до групи його функціональних підсистем, що відображають функції фінансових відносин, тобто процес руху фінансових коштів. По-друге, міжнародний рух капіталу, що здійснюється в формі прямих і портфельних інвестицій, є однією з основних форм міжнародних економічних відносин, а інвестиційна політика – важливою складовою як фінансової, так і зовнішньоекономічної політики держави.



Висновки. За результатами дослідження теоретико-методологічних підходів до формування системи фінансових методів в структурі фінансового механізму та підходів до класифікації методів державного регулювання ЗЕД можна зробити висновок, що методи фінансового регулювання ЗЕД слід розглядати в значно ширшому аспекті, ніж фінансові методи її державного регулювання.

До методів фінансового регулювання ЗЕД належать митно-тарифні, валютні, фінансово-кредитні, податкові, страхування, інвестування. Фінансове планування, фінансове оперативне управління, матеріальне стимулювання, фінансовий контроль, що є фінансовими методами в структурі фінансового механізму, в системі фінансового регулювання ЗЕД слід розглядати як функції управління, що забезпечують дію фінансових методів.

Подальші дослідження мають бути проведені в напрямку конкретизації складу інструментів і важелів фінансового регулювання ЗЕД, в яких виявляється дія методів, що підлягали дослідженню.

Рис. 1. Методи фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в системі фінансового механізму

1. Ковалюк О.М. *Методологічні основи фінансового механізму*. *Фінанси України*. 2003. № 4. С. 51-59.
2. Бурденюк Т., Свірський В. *Теоретичні засади фінансового механізму* *Економічний аналіз*. 2012. № 10 (2). С. 201-205.
3. С.Л. Лондар, О.В. Тимошенко. *Фінанси: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.* Вінниця: Нова книга, 2009. 384 с.
4. Борисенко О. П. *Комплексний підхід до систематизації методів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності*. *Економіка та держава*. 2012. № 12. С. 115-117.
5. Райсберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Е.Б. *Современный экономический словарь*. М.: ИНФРА-М. 1999. 496 с.
6. Мацьків В.В. *Теоретичні основи фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання*. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2012. Вип. 8 (1). С. 279-290.
7. Васюренко В.О. *Економічний зміст фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства: теоретичні аспекти питання*. *Економіка розвитку*. 2011. № 4 (60). С. 108-112.
8. Дурицька Г. В. *Економічне регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Львів, 2007. 26 с.*
9. Шитунінова О.В. *Розвиток фінансово-економічного механізму підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Суми, 2002. 20 с.*

E-mail: taryb@ukr.net

УДК 339.5

Шпак Н.О.

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»

Будз О.Ф.

аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»

ДИАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВ-ПРЕТЕНДЕНТІВ НА ОТРИМАННЯ СТАТУСУ УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті обґрунтовано актуальність запровадження інституту уповноважених економічних операторів в Україні та діагностики підприємств-претендентів на одержання такого статусу в умовах європейської інтеграції. Досліджено та виконано аналогізацію вітчизняної та міжнародної нормативно-правової бази щодо регулювання інституту уповноважених економічних операторів та встановлено, що на сучасному етапі в Україні не розроблено належного нормативно-методичного забезпечення діагностики підприємств-претендентів на одержання статусу уповноваженого економічного оператора. Розроблено уніфіковану та гармонізовану із європейськими стандартами послідовність діагностики підприємств-претендентів на одержання статусу уповноваженого економічного оператора. Ретельно охарактеризовано виокремлені етапи послідовності діагностики підприємств-претендентів на одержання статусу уповноваженого економічного оператора.

Ключові слова: діагностика, методика, уповноважений економічний оператор, підприємство, сертифікат, європейська інтеграція.

ДИАГНОСТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ-ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ПОЛУЧЕНИЕ СТАТУСА УПОЛНОМОЧЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Шпак Н.О., Будз О.Ф.

В статье обоснована актуальность введения института уполномоченных экономических операторов в Украине и диагностики предприятий-претендентов на получение такого статуса в условиях европейской интеграции. Исследовано и выполнено аналогизацию отечественной и международной нормативно-правовой базы по регулированию института уполномоченных экономических операторов и установлено, что на современном этапе в Украине не разработано надлежащего нормативно-методического обеспечения диагностики предприятий-претендентов на получение статуса уполномоченного экономического оператора. Разработана унифицированная и гармонизированная с европейскими стандартами последовательность диагностики предприятий-претендентов на получение статуса уполномоченного экономического оператора. Тщательно охарактеризованы выделенные этапы последовательности диагностики предприятий-претендентов на получение статуса уполномоченного экономического оператора.

Ключевые слова: диагностика, методика, уполномоченный экономический оператор, предприятие, сертификат, европейская интеграция.

DIAGNOSTICS OF ENTERPRISES-APPLICANTS FOR RECEIVING THE STATUS OF AN AUTHORISED ECONOMIC OPERATOR IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

Shpak N., Budz O.

The article substantiates the actuality of the establishment of institution of authorized economic operators in Ukraine and the diagnostics of enterprises-applicants for obtaining such status in conditions of European integration. The research and analogy of the domestic and international legal framework for the regulation of the institute of authorized economic operators are performed. It is determined that at the present stage in Ukraine there is not developed the proper normative and methodological support for the diagnostics of enterprises-applicants for obtaining the status of an authorized economic operator. The unified and harmonized with European standards sequence of diagnostics of enterprises-applicants for obtaining the status of an authorized economic operator has been developed. The determined stages of the diagnostic sequence of the enterprises-applicants for obtaining the status of an authorized economic operator are characterized in detail.

Keywords: diagnostics, methodology, authorized economic operator, enterprise, certificate, European integration.

Постановка проблеми. Ратифікувавши Угоду про асоціацію з Європейським Союзом [1], Україна взяла на себе чимало зобов'язань щодо забезпечення відповідності різних сфер визнаним європейським стандартам. Відповідно до положень цієї Угоди важливим елементом європейської інтеграції України є реформування митної системи, що передбачено Розділом IV «Торгівля і питання, пов'язані із торгівлею». Зокрема, Глава 5 Розділу IV присвячена митним питанням та особливостям сприяння торгівлі. Одним із ключових положень цієї Глави є запровадження інституту уповноважених економічних операторів, сприяння їхньому функціонуванню у державі шляхом застосування спрощених митних процедур, забезпечення справедливих та недискримінаційних умов одержання такого статусу на засадах встановлення об'єктивних критеріїв, запобігання додаткових навантажень на таких суб'єктів, тощо [1].

Варто зазначити, що Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом була ратифікована ще у 2014 р., однак інститут уповноважених економічних операторів й досі не запроваджений та не функціонує в Україні. Органами влади ведеться певна робота у цій сфері, проте реальних результатів поки-що, на жаль, немає. Це, звісно, певною мірою перешкоджає активізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств та успішній європейській інтеграції України. На сьогодні лише формується законодавча база, що регулюватиме функціонування інституту уповноважених економічних операторів. Запорукою ефективного функціонування інституту уповноважених економічних операторів є розроблення та застосування об'єктивної методики діагностики відповідності підприємства статусу уповноваженого економічного оператора, яка забезпечуватиме виключення будь-якої упередженості при прийнятті рішення органами влади та передумов для корупційної діяльності, а, навпаки, заохочуватиме підприємства до покращення свого стану у напрямі відповідності встановленим критеріям на засадах надання розгорнутих рекомендацій та консультацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базовим національним документом, що регулює функціонування інституту уповноважених економічних операторів, є Митний кодекс України [2], а зокрема його Глава 2. У цій Главі визначено, що уповноваженим економічним оператором є підприємство, котре засноване відповідно до вимог чинного законодавства, відповідає встановленим критеріям та має право користуватись визначеними спеціальними митними спрощеннями при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. При цьому статус уповноваженого економічного оператора підтверджується отриманням від органу доходів і зборів відповідного сертифіката, який може стосуватись спрощення митних процедур, або надійності та безпеки, або ж обох вказаних параметрів.

Окрім Митного кодексу України, на сьогодні розроблено проект Закону України, що мав би регулювати функціонування інституту уповноважених економічних операторів на вітчизняних теренах. Такий законопроект «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо уповноваженого економічного оператора та спрощень митних формальностей» № 4777 від 03.06.2016 р. [3] ретельно відображає особливості

одержання статусу уповноваженого економічного оператора. Зокрема, у документі виокремлено два ключові види сертифікатів для уповноваженого економічного оператора: на спрощення митних процедур та щодо надійності і безпеки. Крім того, у документі визначено ключові критерії отримання статусу уповноваженого економічного оператора, а саме такі, як: дотримання положень законодавства України, в тому числі з питань державної митної справи; задовільна система ведення комерційної та транспортної документації; платоспроможність; забезпечення практичних стандартів компетенції або професійної кваліфікації (лише для сертифіката «на спрощення митних процедур»); дотримання стандартів надійності та безпеки (лише для сертифіката «щодо надійності і безпеки») [3].

У Європі одним із перших документів, котрий запроваджував статус уповноваженого економічного оператора, було Положення Європейського Парламенту та Консульства ЄС № 648 від 13 квітня 2005 р. [4], що вносило зміни до Митного Кодексу ЄС. Зокрема стаття 5а розкривала особливості надання спрощень суб'єктам господарювання, котрі одержали статус уповноваженого економічного оператора на засадах відповідності критеріям дотримання митних вимог, наявності задовільної системи управління комерційною та транспортною документацією, підтвердженої фінансової незалежності, дотримання стандартів безпеки [4].

Наступним важливим документом, який регулює особливості функціонування уповноважених економічних операторів, були Рамкові стандарти безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Всесвітньої митної організації від червня 2005 р. [5]. Зокрема, у цьому документі йдеться про те, що уповноважений економічний оператор може користуватись спеціальними торговельними спрощеннями за умови відповідності низці критеріїв, встановлених митними органами. До таких критеріїв зараховано наявність підтвердженої історії належного дотримання митних вимог, продемонстроване прагнення сприяти підвищенню безпеки ланцюга поставок товарів у якості учасника програми партнерства «митниця-бізнес», а також наявність задовільної системи управління комерційною інформацією. Надалі у 2007 р., 2010 р., 2012 р. та 2015 р. вказаний документ удосконалювався відповідно до вимог часу та у кожному із зазначених років видавались його нові версії [5].

Варто зазначити, що у сучасній версії Рамкових стандартів безпеки та спрощення глобальної торгівлі від червня 2015 р. розкрито сутність уповноваженого економічного оператора, його види, прописано умови, вимоги та переваги для уповноважених економічних операторів. Варто зазначити, що у Рамкових стандартах редакції 2015 р. деталізовано та додано нові вимоги до уповноважених економічних операторів на противагу попереднім документам [5].

Надалі на 9 Міністерській конференції Всесвітньої митної організації у грудні 2013 р. було прийнято Угоду про спрощення процедур торгівлі [6]. Ключовою ціллю цього документа є спрощення процедур торгівлі у контексті забезпечення зниження витрат за торговельними угодами, насамперед, щодо вартості митного оформлення імпортованих та експортних вантажів [6].

11 березня 2016 р. у м. Брюссель Європейською Комісією було прийнято важливий спеціалізований

документ «Керівні принципи уповноважених економічних операторів» [7]. Цей документ ретельно характеризує сутність уповноважених економічних операторів, їхні види, переваги, вимоги, послідовність одержання статусу, особливості обміну інформацією між країнами-учасниками та з іншими державами, управління, процесом отримання статусу, взаємне визнання [7].

Отож, розглянувши вітчизняний та європейський досвід регулювання інституту уповноважених економічних операторів, можна зробити висновок, що наведені у вітчизняному законопроекті № 4777 [3] критерії одержання статусу уповноваженого економічного оператора гармонійно відповідають європейській законодавчій практиці, однак не вирішеною залишається проблема забезпечення адекватного й об'єктивного оцінювання претендентів на одержання статусу уповноваженого економічного оператора та встановлення відповідності їх критеріям.

Мета статті. Усе вищевикладене зумовлює необхідність розроблення обґрунтованої методики діагностування претендентів на одержання статусу уповноваженого економічного оператора.

Виклад основного матеріалу. На підставі вивчення спеціалізованої літератури, нормативно-правової бази та практичного досвіду [1-9] запропоновано реалізовувати діагностику підприємств-претендентів на одержання статусу уповноваженого економічного оператора у такій послідовності: 1. Інформаційне забезпечення діагностики претендента на одержання статусу уповноваженого економічного оператора. 2. Визначення цілей та завдань діагностики претендента на одержання встановленого виду сертифіката уповноваженого економічного оператора. 3. Формування системи репрезентативних індикаторів для діагностики претендента на одержання встановленого виду сертифіката уповноваженого економічного оператора. 4. Вибір критеріїв для визначених індикаторів діагностики претендента на одержання встановленого виду сертифіката уповноваженого економічного оператора. 5. Підготовка інформаційної бази даних щодо фактичних значень діагностичних індикаторів та відповідних їм критеріїв. 6. Розрахунок діагностичних індикаторів та порівняння їхніх значень із відповідними критеріями. 7. Ідентифікування стану відповідності претендента для одержання встановленого виду сертифіката уповноваженого економічного оператора. 8. Формування інтерпретаційного діагностичного висновку щодо відповідності претендента на одержання встановленого виду сертифіката уповноваженого економічного оператора.

Варто зазначити, що запропонована методика діагностики призначена не лише для представників митних органів, але й для інших зацікавлених суб'єктів – насамперед, підприємницьких структур, котрі б могли її використовувати з ціллю самодіагностики можливості одержання статусу уповноваженого економічного оператора та на цій основі прийняття управлінських рішень щодо покращення власного стану у цій сфері.

Нижче розглянемо більш ретельно особливості реалізації кожного етапу послідовності діагностики підприємства-претендента на одержання статусу уповноваженого економічного оператора.

Так, на першому етапі відбувається збір інформації про наміри підприємства стосовно того, який саме

вид сертифіката уповноваженого економічного оператора прагне одержати претендент. На сьогодні, як вітчизною, так і європейською нормативно-правовою базою передбачено можливість одержання двох видів сертифікатів: сертифікат на спрощення митних процедур і сертифікат щодо надійності та безпеки. Якщо діагностика здійснюється безпосередньо претендентом на одержання статусу уповноваженого економічного оператора, то на цьому етапі добираються дані щодо ретроспективного, фактичного та перспективного стану підприємства у контексті визначення можливості одержання того чи іншого виду сертифіката.

Ідентифікований відповідний вид сертифіката, який має намір одержати суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, надалі визначає цілі та завдання діагностики претендента для його отримання. Варто зазначити, що у митних органах може виникати фактично дві цілі діагностики з огляду на наявність двох видів сертифікатів уповноваженого економічного оператора. При цьому така діагностика матиме полікритеріальний комплексний характер, зважаючи на необхідність врахування усіх встановлених критеріїв у сукупності для отримання того чи іншого виду сертифіката. Слід зауважити, що поряд із зазначеними цілями підприємство-претендент може здійснювати, наприклад, часткову діагностику на засадах оцінювання одного чи декількох критеріїв, якщо його намірами є дослідження лише однієї або кількох сфери.

Володіючи інформацією про цілі діагностики, на третьому етапі відбувається добір репрезентативних індикаторів та укомплектування їх у єдину систему для діагностування претендента на одержання встановленого виду сертифіката уповноваженого економічного оператора. Слід зауважити, європейськими стандартами визначено п'ять ключових сфер функціонування підприємства за якими повинно проводитись його оцінювання. Зокрема, мова йде про такі сфери суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, як правова, інформаційно-документальна, фінансова, соціально-кадрова сфери та сфера безпеки. В межах кожної сфери слід обрати найбільш репрезентативні індикатори, що у сукупності найбільш інформативно її характеризуватимуть, нададуть змогу комплексно й об'єктивно оцінити цю сферу і таким чином встановити відповідність підприємства визначеному критерію. Водночас, слід зазначити, що добір індикаторів повинен здійснюватись за класичними правилами діагностики, що дасть змогу досягнути ефективних діагностичних результатів. Мова йде про обмежений добір найбільш репрезентативних індикаторів, виключення взаємообернених показників, тощо.

Наступний етап пов'язаний із обґрунтуванням критеріїв для кожного обраного індикатора в межах кожної діагностованої сфери на засадах формування об'єктивної порівняльної бази. У цілях забезпечення неупередженості діагностичних процедур необхідно обрати та стандартизувати лише об'єктивні однозначні критерії, котрі відповідають дійсності і є реальними мірлами того чи іншого індикатора. При цьому, якщо неможливо чітко визначити конкретні критеріальні значення, то необхідно обґрунтувати певні тенденції змін індикаторів як критеріальні, що репрезентуватимуть покращання чи погіршення ситуації у розвитку певного параметра.

П'ятий етап стосується збору та підготовки інформаційних даних, необхідних для розрахунку визначених індикаторів. Варто зауважити, що добором такої інформації займається суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності як у випадку самодіагностики, так й у випадку зовнішньої діагностики, надаючи митним органам необхідні дані. При цьому, представники митних органів можуть здійснювати перевірку достовірності підготовлених підприємством даних. А тому уся надана документація повинна бути ретельно відібрана, перевірена, відповідати дійсності, а також належним чином оформлена та завізована.

Шостий етап ґрунтується на обчисленні визначених діагностичних індикаторів шляхом адекватного оброблення інформаційного масиву даних. Для реалізації цього завдання можуть використовуватись прості методи арифметичного розрахунку. При цьому митним органам рекомендується автоматизувати розрахунковий процес на засадах створення відповідної спеціалізованої програми, що дасть змогу автоматизувати усі обчислення, пришвидшити цей процес та уникнути помилок тощо. Надалі обчислені значення індикаторів порівнюються із відповідними стандартизованими критеріями шляхом використання порівняльних методів, що повинно бути теж елементом зазначеної програми.

На підставі одержаної інформації про відповідність обчислених значень індикаторів підприємства встановленим критеріям на сьомому етапі відбувається визначення стану відповідності претендента для одержання відповідного виду сертифіката уповноваженого економічного оператора. При цьому варто зауважити, що обов'язковим є виокремлення 2 критичних станів – позитивного та негативного, що дасть змогу прийняти

чи відхилити заяву претендента на одержання сертифіката уповноваженого економічного оператора. Однак, не варто обмежуватись лише двома критичними станами, адже ключовою ціллю в умовах європейської інтеграції є не категоричні відхилення претендентів, а, навпаки, у випадку певної невідповідності критеріям – заохочення до покращення певних проблемних параметрів. Таким чином, доцільно формувати декілька різних станів претендента на отримання статусу уповноваженого економічного оператора, що характеризуватимуть різні рівні його відповідності цьому статусу.

Отже, завершальний етап пов'язаний із інтерпретуванням ідентифікованого стану претендента на одержання сертифіката уповноваженого економічного оператора у формі своєрідного діагностичного висновку щодо його відповідності, котрий характеризуватиме стан усіх діагностованих сфер та водночас обґрунтуватиме рекомендації щодо його покращення.

Висновки. Запропонована методика діагностики підприємств-претендентів на одержання статусу уповноваженого економічного оператора адекватно віддзеркалює європейські норми у цій сфері з урахуванням національних умов господарювання, що забезпечує використання переваг кращого європейського досвіду та дасть змогу досягнути взаємного визнання статусу уповноваженого економічного оператора із європейськими державами й користуватись вітчизняним підприємствам митними спрощеннями не лише на теренах України, але і за кордоном. Перспективами подальших досліджень є обґрунтування індикаторно-критеріальної та інтерпретаційної бази для діагностики претендентів на одержання статусу уповноваженого економічного оператора.

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: ратифікована Законом України від 16.09.2014 р. № 1678-VII / Відомості Верховної Ради України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page (дата звернення: 09.04.2018).

2. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI / Відомості Верховної Ради України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 09.04.2018).

3. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо уповноваженого економічного оператора та спрощень митних формальностей: Проект Закону України від 03.06.2016 р. № 4777 / Відомості Верховної Ради України. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59320 (дата звернення: 10.04.2018).

4. Regulation (EC) of the European Parliament and of the Council No 648/2005 of 13 April 2005 amending Council Regulation (EEC) No 2913/92 establishing the Community Customs Code. / European Union law. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32005R0648> 59320 (дата звернення: 11.04.2018).

5. SAFE Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade – 2015 edition / World Customs Organization. URL: http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/safe_package.aspx (дата звернення: 11.04.2018).

6. Соглашение ВТО об упрощении процедур торговли: Деловое руководство для развивающихся стран № ВТР-13-239Е. Женева: МТЦ. Ноябрь 2013. 30 с. URL: http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/AssetPDF/WTO%20Trade%20Facilitation%20Agreement_Russian.pdf (дата звернення: 11.04.2018).

7. Guidelines for authorized economic operator from 11 March 2016 TAXUD/B2/047/2011 – Rev.6 / European Commission. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/customs/policy_issues/customs_security/aeo_guidelines_en.pdf (дата звернення: 11.04.2018).

8. Мельник О.Г. Адамів М.С. Гармонізація та уніфікування нормативно-методичної та інтерпретаційно-ідентифікаційної бази соціально-економічної діагностики в умовах європейської інтеграції: монографія. Львів: Центр Європи, 2016. 220 с.

9. Несторишен І.В. Концептуалізація інституту уповноважених економічних операторів: проблеми забезпечення балансу безпеки та спрощення міжнародної торгівлі: монографія / за заг ред. І. В. Несторишена та В. А. Туржанського. Ірпінь-Хмельницький: ФОП Стрихар А.М. 2017. 214 с.

E-mail: dida_05@ukr.net

E-mail: oleh.f.budz@gmail.com

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.2+303

Бакурова А.В.*доктор економічних наук, професор,
Запорізький національний технічний університет***Діденко А.В.***кандидат економічних наук,
Класичний приватний університет***Пшегорлинська О.А.***старший викладач,
Запорізька державна індустріальна академія***КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЖИТТЄЗДАТНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ
НА ОСНОВІ ГАРМОНІЙНОГО АНАЛІЗУ ТА СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ**

У статті проведено аналіз рівня рентабельності від операційної діяльності промислових підприємств, зазначено, що рівень рентабельності останніх років усієї діяльності металургійних підприємств є збитковим, що змушує шукати шляхи удосконалення управління життєздатністю підприємства. Для вирішення цієї проблеми розроблено комплексний підхід, що має дві складові: перша полягає в гармонійному аналізі структури власного капіталу підприємства, друга – в побудові системно-динамічної моделі управління життєздатністю підприємства та накопичений капітал як забезпечення його розвитку. Показано на прикладі окремих підприємств позитивний вплив гармонійної структури їх власного капіталу на розмір чистого прибутку. Імітаційний експеримент на основі системно-динамічної моделі дозволяє підібрати структуру власного капіталу, що забезпечить бажаний чистий прибуток.

Ключові слова: життєздатність, економічне підприємство, власний капітал, системно-динамічна модель, гармонійний аналіз, структура, прибуток.

**КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ
ЖИЗНЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ГАРМОНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
И СИСТЕМНО-ДИНАМИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ****Бакурова А.В., Диденко А.В., Пшегорлинская Е.А.**

В статье проведен анализ уровня рентабельности от операционной деятельности промышленных предприятий, отмечено, что уровень рентабельности последних лет всей деятельности металлургических предприятий является убыточным, что заставляет искать пути совершенствования управления жизнеспособностью предприятия. Для решения этой проблемы разработан комплексный подход, который имеет две составляющие: первая состоит в гармоническом анализе структуры собственного капитала предприятия, вторая – в построении системно-динамической модели управления жизнеспособностью предприятия. Предложено определять в структуре собственного капитала вложенный капитал как основу существования предприятия и накопленный капитал в качестве обеспечения его развития. На примере отдельных предприятий показано позитивное влияние гармонической структуры их собственного капитала на размер чистой прибыли. Имитационный эксперимент на основе системно-динамической модели позволяет подобрать структуру собственного капитала, которая обеспечит желаемую чистую прибыль.

Ключевые слова: жизнеспособность, экономическое предприятие, собственный капитал, системно-динамическая модель, гармонический анализ, структура, прибыль.

**COMPREHENSIVE APPROACH TO MANAGING THE VIABILITY OF THE ENTERPRISE
ON THE BASIS OF HARMONIC ANALYSIS AND SYSTEM-DYNAMIC MODELING****Bakurova A., Didenko A., Pshigorlins'ka O.**

The article analyzes the level of profitability from operating activities of industrial enterprises. It is noted that the level of profitability of the last years of all activities of the metallurgical enterprises is unprofitable, which makes it necessary to seek ways to improve the management of the viability of the enterprise. To solve this problem, an integrated approach has been developed that has two components. The first is to harmonize the structure of the equity capital of the enterprise, and

the second is to build a system-dynamic model for managing the viability of the enterprise. It is proposed to determine the capital invested in the equity structure as the basis of the company's existence and accumulated capital as a means of ensuring its development. It is shown on the example of individual enterprises that the positive effect of the harmonious structure of their equity on the net profit. The simulation experiment on the basis of the system-dynamic model allows you to choose the structure of equity, which will provide the desired net profit.

Keywords: viability, economic enterprise, equity, system-dynamic model, harmonic analysis, structure, profit.

Постановка проблеми. Нестабільність економічного середовища, політичні та соціальні чинники, переорієнтація ринків збуту продукції вимагають створення надійної системи соціально-економічної безпеки на підприємстві. Значну їх частину в Україні становлять підприємства промисловості та будівничої сфери, але 34% промислових та 33% підприємств будівництва є збитковими. Так, у 2016 р. за даними [1] рівень рентабельності операційної діяльності великих та середніх промислових підприємств становить 4,2%, підприємств сфери будівництва 4%. Тому актуальним для більшості підприємств України є формування стратегій щодо забезпечення їхньої життєздатності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи публікації українських і зарубіжних вчених, що займаються проблемами дослідження умов життєздатності складних соціально-економічних систем, якими є і економічні підприємства, можна стверджувати, що ця проблема, маючи важливе значення для економіки країни, досі є актуальною та потребує пошуку нових та удосконаленню існуючих інструментів вирішення у сучасних умовах.

Моделюванню життєздатності соціально-економічних систем присвячено праці Ю. Лисенка, Л. Сергеевої, А. Бакурової [2] та інших. Використанню гармонійного менеджменту у різних економічних сферах присвячено роботи О. Іванус, І. Павлова та інших. Практичні аспекти життєздатності окремих сфер економічної діяльності, зокрема страхової компанії досліджено у працях К. Гриценко [3]; дослідження щодо життєздатності комерційних банків за допомогою визначення оптимального обсягу власного капіталу на основі принципів гармонійності проведено у працях О. Марковського [4].

Від ефективного управління життєздатністю економічного підприємства залежить його успішне фінансове майбутнє. Підприємство як соціально-економічна система має два режими (або тенденції, стану) свого існування: забезпечення існування (функціонування) та розвиток. У книзі «Мозок фірми» С. Бір відзначав, що відставання здатності традиційних схем управління

реагувати на зміни прирікає на боротьбу із наслідками. Замість управління над людьми, машинами, матеріалами і грошима С. Бір звертає увагу на управління складністю, що забезпечує життєздатність соціально-економічної системи.

Фінансовим базисом такого управління є капітал підприємства, зокрема його власний капітал. Структура власного капіталу зумовлює інвестиційну діяльність на підприємстві та «швидкість» розвитку даного підприємства.

На наш погляд основу життєздатності економічного підприємства становить гармонійна структура його власного капіталу. Перевірці саме цієї гіпотези й присвячено дане дослідження.

Мета статті. Метою статті є розвиток комплексного підходу визначення шляхів удосконалення управління життєздатністю, що включає гармонійний аналіз структури власного капіталу підприємства та побудову системно-динамічної моделі управління життєздатністю підприємства.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку економіки України потрібно застосовувати нові методологічні підходи до дослідження фінансової стійкості економічних систем. Промислове підприємство являє собою соціально-економічну систему відкритого типу, розвиток якої ґрунтується на парадигмі життєздатності.

Життєздатна система – це система, що здатна нескінченно довго зберігати й підтримувати самостійне існування. Оцінка життєздатності системи є функцією оцінок стійкості, надійності та живучості [2].

Одним з індикаторів життєздатності економічних підприємств вважатимемо рівень рентабельності їхньої діяльності. Рівень рентабельності від операційної діяльності промислових підприємств протягом 2011-2015 рр. мав тенденцію до її зниження (рис. 1), проте у 2016 р. спостерігаємо його збільшення та за даними за січень-вересень 2017 року [1] знаходиться на рівні 8,3%.

Аналіз рівня рентабельності останніх років усієї діяльності металургійних підприємств у порівнянні з промисловістю взагалі вказує на її збитковість

(табл. 1). Для металургійних підприємств протягом всього періоду спостереження рівень рентабельності є від'ємним.

Дані з табл. 1 свідчать про однаковий спадний тренд рівня рентабельності усієї діяльності як для промислових підприємств в цілому, так і для металургійних, в т.ч. тих, що займаються виробництвом чавуну, сталі та феросплавів. Таке становище змушує шукати шляхи удосконалення управління життєздатністю підприємства. Зокрема існують стратегії альянсів – айкідо, при якій ком-

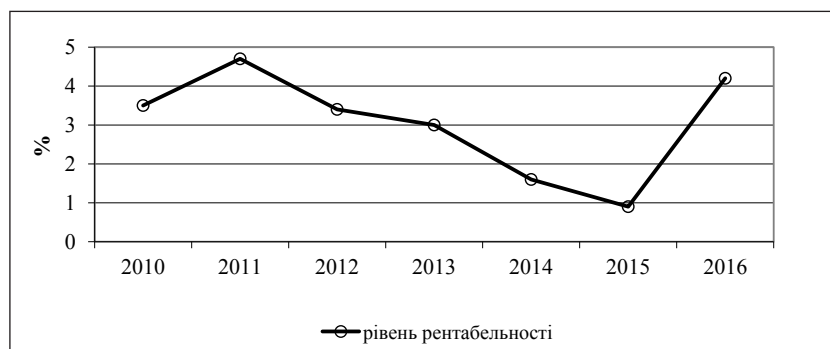


Рис. 1 Динаміка рівня рентабельності від операційної діяльності промислових підприємств (за даними [1])

панії, об'єднуючи зусилля, зосереджуються на стратегічних цілях, підвищенні якості власного продукту.

Основою життєздатності підприємства виступає його фінансова безпека та стійкість. Фінансова стійкість підприємства характеризується структурою власного та запозиченого капіталу, співвідношення між якими дозволяє оцінити довгострокову платоспроможність підприємства [5].

Впровадження технології гармонійного менеджменту, перш за все, сприяє уникненню кризових явищ у діяльності підприємств, стійкості їх роботи завдяки вибору гармонійної стратегії розвитку [6]. Необхідною умовою наявності або початку процесу стійкого еволюційного розвитку систем є існування пропорції золотого перетину в її структурі [0,62; 0,38] [7].

Наразі інформація щодо капіталу підприємства формується на основі Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», який набрав чинність у 2013 р. У ньому власний капітал визначається як «частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань» [8]. За іншою точкою зору, розмір власного капіталу визначається як сума вкладеного, ефективного та іншого накопиченого капіталу, зменшена на значення коригуючих показників власного капіталу [9]. В свою чергу, накопичений капітал у формах фінансової звітності відображається в таких статтях: Інший додатковий капітал (до 2013 р.), Капітал у дооцінках (з 2013 р.), Резервний капітал, Нерозподілений прибуток (непокритий збиток).

Прийmemo за ціле величину накопиченого капіталу для промислового підприємства. Простежимо відношення його складових для промислового підприємства ПАТ «Дніпрспецсталь» і будівничого підприємства ПАТ «Запорізький комбінат будматеріалів» та динаміку чистого прибутку цих підприємств в точках, що наближаються до пропорції золотого перерізу.

На рис. 1 представлено динаміку чистого прибутку ПАТ «Дніпрспецсталь». З рисунку бачимо, що найбільше значення чистого прибутку припадає на 2006 р. та 2007 р. У ці роки співвідношення Іншого додаткового капіталу до суми інших скла-

дових накопиченого капіталу становило [0,73;0,27] та [0,69;0,31], відповідно.

На рис. 3 представлено динаміку чистого прибутку ПАТ «Запорізький комбінат будматеріалів». З рис. 3 також бачимо, що найбільше значення чистого прибутку було у 2005 р., 2007 р., 2008 р. У ці роки співвідношення іншого додаткового капіталу до накопиченого капіталу становило [0,72; 0,28], [0,64; 0,36] та [0,69; 0,31], відповідно.

Тобто, коли співвідношення іншого додаткового капіталу до накопиченого капіталу наближалось до гармонійного розподілу, то чистий прибуток підприємств був значним. У інші роки це співвідношення значно відхилялося від пропорції золотого перерізу.

Для управління структурою власного капіталу корисним є використання методів когнітивного моделювання, а також систем підтримки прийняття рішень на його основі, що дозволяє підвищити ефективність

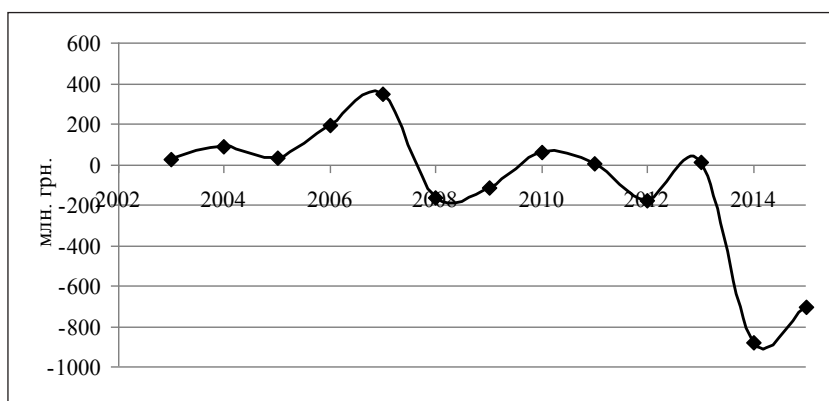


Рис. 2. Динаміка чистого прибутку ПАТ «Дніпрспецсталь» за 2003-2015 рр., млн. грн. (за даними [10])

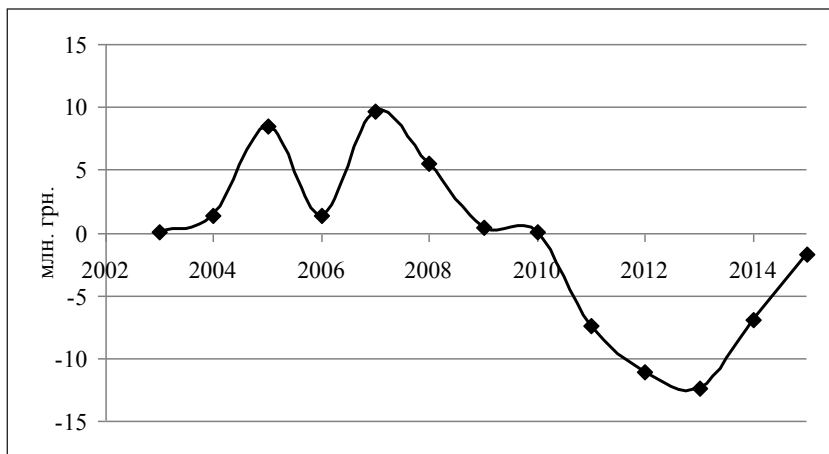


Рис. 3. Динаміка чистого прибутку ПАТ «Запорізький комбінат будматеріалів» за 2003-2015 рр., млн. грн. (за даними [10])

Таблиця 1. Аналіз рівня рентабельності (збитковості) усієї діяльності металургійних підприємств України

	Код за КВЕД-2010	Рівень рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Промисловість	В+С+D+E	0,8	1,7	0,2	-0,3	-9,4	-7,7
металургійне виробництво	24	-1,8	-1,6	-6,1	-5,8	-12,8	-10,9
абсолютне відхилення від промисловості	для коду 24	2,6	3,3	6,3	5,5	3,4	3,2
виробництво чавуну, сталі та феросплавів	24.1.	-1,8	-2	-7,6	-6,7	-13,9	-12,4

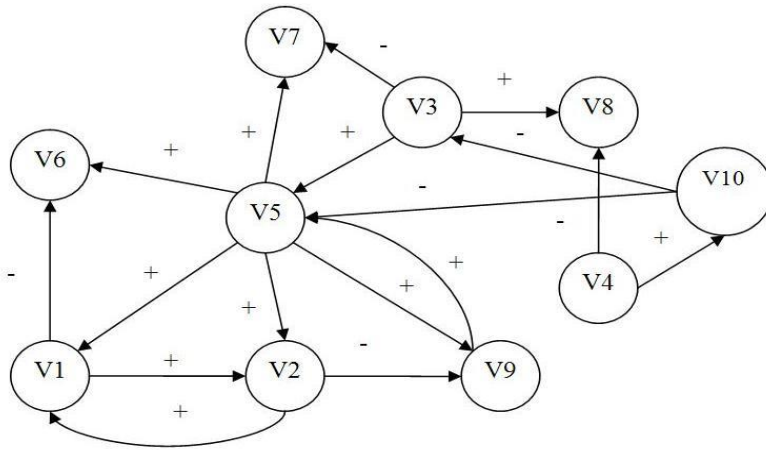


Рис. 4. Когнітивний граф процесу управління життєздатністю економічного підприємства

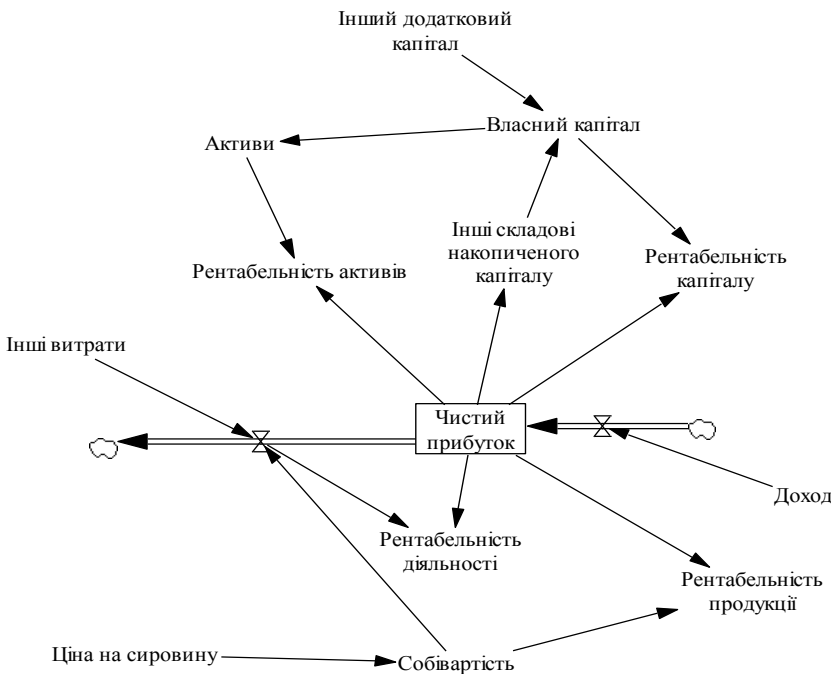


Рис. 5. Системно-динамічна модель управління життєздатністю економічного підприємства

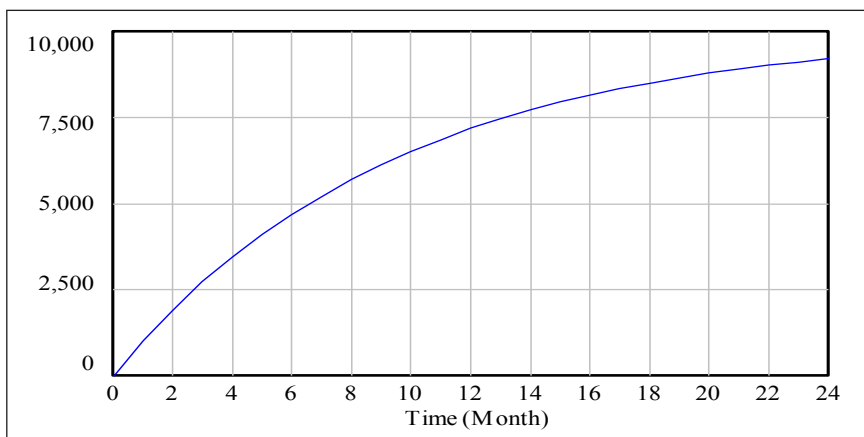


Рис. 6. Імітація динаміки чистого прибутку на основі системно-динамічної моделі управління життєздатністю економічного підприємства

прийняття рішень: уточнити представлення суб'єкта про проблему та структурувати наявні знання, знайти протиріччя, зрозуміти інших суб'єктів та ін. Тому подальше дослідження спрямоване на побудову системно-динамічної моделі визначення рівня рентабельності на підприємстві.

На першому етапі моделювання для побудови когнітивного графу процесу управління життєздатністю економічного підприємства (рис. 4) визначимо вершини: вершина V1 – активи; вершина V2 – власний капітал; вершина V3 – чистий дохід; вершина V4 – собівартість; вершина V5 – чистий прибуток; вершина V6 – рентабельність активів; вершина V7 – рентабельність діяльності; вершина V8 – рентабельність продукції; вершина V9 – рентабельність капіталу; вершина V10 – ціна на сировину.

Цільовою вершиною управління життєздатністю економічного підприємства обрано вершину V5 – чистий прибуток. Далі на основі когнітивного графу побудовано системно-динамічну модель, яку реалізовано у середовищі Vensim, дані потоків моделі представлено на рис. 5.

При заданих початкових умовах (за часовий період обрано місяць) простежено динаміку цільової вершини, що задано наступним рівнянням

$$\text{Чистий прибуток} = \text{INTEG} ((\text{Доход} - (\text{Інші витрати} + \text{Собівартість})) - 0.1 * \text{Чистий прибуток}, 0).$$

Результат експерименту наведено на рис. 6.

Висновки. Науковою новизною роботи є подальший розвиток методології оцінювання життєздатності стану економічного підприємства на основі аналізу співвідношення складових власного капіталу, що характеризують його стійкість, надійність та живучість. Відносно гармонійного управління життєздатністю в роботі запропоновано визначати в структурі власного капіталу вкладений капітал як основу існування підприємства та накопичений капітал як забезпечення розвитку. В подальшому має інтерес визначення потенціалу надійності та стійкості на основі показників зареєстрованого та вкладеного капіталів, що забезпечують існування підприємства.

1. Рентабельність операційної діяльності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності за січень-вересень 2017 року / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/fjn/rodp/rodp_ed/rodp_ed_u/rodp_ed_0617_u.htm (дата звернення: 01.06.2018).
2. Моделювання структури життєздатних соціально-економічних систем: монографія / Л.Н. Сергєєва, А.В. Бакурова, В.В. Воронцов та ін.; ред. Л.Н. Сергєєва. Класич. приват. ун-т. Запоріжжя: КПУ, 2009. 256 с.
3. Гриценко К.Г. Науково-методичне обґрунтування концептуальних засад управління життєздатністю страхової компанії. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. 2012. № 5 (67). С. 162-167. URL: <http://er.knuid.com.ua/handle/123456789/3312> (дата звернення: 02.06.2018).
4. Марковський О.В. Аналіз достатності та розподілу капіталу банку на основі принципу гармонійності URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Dtr_ep/2011_6/files/EC611_46.pdf (дата звернення: 02.06.2018).
5. Войтенко Г.В., Кондратюк М.Ф. Фінансова безпека підприємства та її роль у системі антикризового управління. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2014. Т. 19. Вип. 2/3. С. 46-50. URL: http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2014_19_2_3/11.pdf (дата звернення: 01.06.2018).
6. Иванус А.И. Код да Винчи в бизнесе, или Гармоничный менеджмент по Фибоначчи. Изд.3. 2012. 104 с.
7. Павлов И.Д., Павлов Ф.И., Каплуновская М.А. Определение уровня гармоничного менеджмента в строительном производстве. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vrabia/2009_4/statii/UDK%2065.pdf. (дата звернення: 02.06.2018).
8. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ від 07.02.2013 № 73 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/print1485617162959479> (дата звернення: 01.06.2018).
9. Цюцяк І.Л. Аналіз наукових підходів до трактування категорії «власний капітал». Науково-інформаційний вісник «Економіка». 2014. № 9. С. 271-280.
10. Інформація Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: <http://smida.gov.ua/> (дата звернення: 01.06.2018).

E-mail: naya@i.ua

УДК 377.354:637.5

Бергер А.Д.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу,
Національний університет харчових технологій

ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНА ПІДГОТОВКА РОБІТНИКІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

У статті досліджені проблеми розвитку професійно-технічної освіти в Україні. Подальше поглиблення управлінських реформ без наповнення їх соціальним змістом й активної підтримки трудового колективу не можуть бути реалізованими. Підприємства м'ясопереробної галузі зацікавлені у висококваліфікованих робітниках, але не вважають за необхідне співпрацювати з ПТНЗ. Дані взаємовідносини повинні бути юридично визначені і відображені при розробці «Положення про базове підприємство», яке повинно функціонувати на принципах партнерства, взаємовигідного співіснування та довгостроковості.

Ключові слова: професійно-технічна освіта, робітничі професії, підготовка, підприємство, м'ясопереробна галузь.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА РАБОЧИХ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Бергер А.Д.

В статье исследованы проблемы развития профессионально-технического образования в Украине. Дальнейшее углубление управленческих реформ без наполнения их социальным содержанием и активной поддержке трудового коллектива не могут быть реализованы. Предприятия мясоперерабатывающей отрасли заинтересованы в высококвалифицированных рабочих, но не считают необходимым сотрудничать с ПТУ. Данные взаимоотношения должны быть юридически определены и отображены при разработке «Положения о базовом предприятии», которое должно функционировать на принципах партнерства, взаимовыгодного сосуществования и долгосрочности.

Ключевые слова: профессионально-техническое образование, рабочие профессии, подготовка, предприятие, мясоперерабатывающая отрасль.

VOCATIONAL EDUCATION TRAINING OF WORKERS
FOR ENTERPRISES OF MEAT PROCESSING INDUSTRY

Berher A.

The problems of vocational education development in Ukraine are investigated in the article. Further deepening of administrative reforms without filling their social content and active support to the labor collective can not be realized. The enterprises of meat processing industry are interested in highly skilled workers, but do not consider a necessity to cooperate with Vocational Educational Institutions. These relations must be legally certain and reflected at the development of "Statute about the base enterprise", that must function on the principles of partnership, beneficial coexistence and long-term period.

Keywords: vocational education, labor professions, training, enterprise, meat processing industry.

Постановка проблеми. Вхідження України в зону вільної торгівлі з Євросоюзом вимагає освоєння міжнародних стандартів якості продукції, збереження навколишнього середовища і запровадження європейських стандартів життя населення. Тому, стратегія підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств має передбачати комплексні організаційно-технічні заходи та економічні реформи, які потрібно впроваджувати з урахуванням досвіду діяльності аналогічних підприємств країн Євросоюзу для успішної конкуренції на світовому ринку.

У Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» планується досягти до 16000 доларів США підвищення частки ВВП у розрахунку на одну особу, піднятися з 112 місця до першої «двадцятки» у рейтингу легкості ведення бізнесу, залучити 40 млрд. доларів США прямих іноземних інвестицій, підвищити середню тривалість життя на 3 роки [1].

Розглядаючи фактори забезпечення конкурентоспроможності країни потрібно зазначити, що головним фактором є людський капітал. Розвитку людського капіталу повинна сприяти ефективна мотивація, інвестиції тощо.

Аналіз досягнень економічно успішних країн (Швейцарія, Швеція, Японія, Південна Корея, Великобританія, Данія) свідчить, що в різних періодах в цих країнах факторами конкурентоспроможності виступав людський дух (патріотизм, самодисципліна, висока працездатність, підняття національного духу). Отже існує пряма взаємозалежність між професійною компетентністю персоналу підприємства та рівнями конкурентоспроможності країни.

Водночас кваліфікація робітників, випускників професійно-технічних навчальних закладів, не завжди відповідає перспективним соціально-економічним потребам підприємств. Це зумовлено неефективним механізмом управління, залишковим принципом фінансування, недостатньою участю підприємств у вирішенні проблем професійно-технічної освіти, падінням престижу робітничих професій, недостатністю нормативно-правової бази, недостатнім формуванням державного замовлення на підготовку кваліфікованих робітників та слабким науково-методичним забезпеченням. Зважаючи на серйозність і своєчасність цього питання дане дослідження є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку професійно-технічної освіти і напрямкам її удосконалення приділяється багато уваги в педагогічній, психологічній, філософській, соціологічній та економічній науці. Науковцями накопичена значна кількість вітчизняних і зарубіжних публікацій з цієї проблеми. Водночас залишається недостатньо визна-

ченим питання – удосконалення професійно-технічної підготовки робітників за визначеною галузевою належністю, у тому числі, і, для м'ясопереробної галузі.

Метою статті є дослідження підходів щодо удосконалення професійно-технічної освіти робітників для підприємств м'ясопереробної галузі з урахуванням її розвитку та специфіки функціонування у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Розвиток професійно-технічної освіти в Україні повинен бути направлений на формування державної політики з цього питання на основі принципів безперервності, доступності, інноваційності та компетентного підходу [2].

Метою прийнятих Державних цільових програм розвитку професійно-технічної освіти в Україні було створення сприятливих умов для якісної підготовки робітників відповідно до державної соціально-економічної політики, орієнтованої на задоволення потреб особистості, суспільства і держави, забезпечення рівного доступу до професійно-технічної освіти [3].

Професійно-технічна освіта забезпечує здобуття молоді професії відповідно їх покликання, інтересів, здібностей, а також оволодіння знаннями, уміннями і практичними навиками в обраній ними галузі професійної діяльності, розвитку компетентності та професіоналізму, виховання патріотизму, високої працездатності, самодисципліни та самоповаги.

За професійними напрямами діяльності професійно-технічні навчальні заклади (ПТНЗ) розподіляються за профілями: промислові, агропромислового комплексу, будівельні, сфери послуг. Водночас система професійно-технічної освіти змінюється. Оновлюються та розширюються функції, здійснюється пошук співпраці з підприємствами, з'явилися вищі професійні училища, центри професійно-технічної освіти, професійні ліцеї. Водночас статистичні дані свідчать про суттєве скорочення закладів професійно-технічної освіти в Україні за період 1990-2017 роки (табл. 1).

У 2017 році порівняно з 1990 роком спостерігається скорочення кількості ПТНЗ на 490 або на 39,3%, що відбувалося із-за різних політичних, економічних, соціальних причин в країні. Також ці процеси негативно відобразилися на чисельності учнів ПТНЗ, яка зменшилася на 374 тис. осіб або на 58,1%.

Професійно-технічна освіта пов'язана з системою праці й занятості. Із випущених у 2016/2017 році 140690 осіб 81,7% були працевлаштовані за отриманою професією [4]. Як свідчить структура працевлаштованих ПТНЗ у 2017 році за видами діяльності, найбільшу частку займає промисловість – 30% (рис. 1).

Упродовж 27 років незалежності України професійно-технічна освіта не зазнала системних змін у

м'ясопереробній галузі, до 1993 року функціонували вісім професійно-технічних училищ з підготовки робітників основних професій, для яких базовими підприємствами були м'ясокомбінати: Вінницький, Дніпропетровський, Донецький, Львівський, Запорізький, Київський, Одеський, Черкаський.

Створення професійно-технічних училищ та становлення професійної освіти здійснювалась на підставі урядових та партійних рішень як структурний підрозділ базового підприємства. Так, в 1936 році було створено професійно-технічне училище на Вінницькому м'ясокомбінаті [5]. У м'ясожировому, ковбасному, консервному виробництвах були виділені робочі місця на виділених окремих дільницях, працювали окремо учні професійно-технічного училища під керівництвом майстра м'ясокомбінату.

Підготовкою робітників основних професій для підприємств м'ясопереробної галузі займалися професійно-технічні училища (ПТУ), які надавали професійно-технічну освіту зі складних спеціальностей: забійники худоби, виготовлювачі натуральної ковбасної оболонки, апаратники термічної обробки субпродуктів, обвалювальники м'яса, жилувальники м'яса, формувальники ковбасних виробів, фаршеу-

кладальники та інші. Ці професії є сьогодні достатньо дефіцитними і конкурентоспроможними як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках праці. Вони мають попит на підприємствах м'ясопереробної галузі Ірландії, Нідерландів, Великобританії, Польщі, Румунії, Угорщини, Чехії та інших країн. Основною вимогою роботодавців західних країн до українських виробників є пред'явлення диплому про отримання робочої професії у професійно-технічному училищі м'ясопереробної галузі. Так, Вінницьке професійно-технічне училище готувало робітників основних професій для Вінницької, Хмельницької, Житомирської, Тернопільської областей та інших.

Аналогічно за регіонами розподілення здійснювали підготовку й інші професійно-технічні училища України. Професійно-технічне училище № 44 (надалі ПТУ) щорічно навчало 150 учнів за восьми професіями: бійців худоби – 25 чоловік, виготовлення натуральної оболонки – 20, обвалювальників м'яса – 20, жилувальників – 10, оброблювачів м'ясних туш – 20, оброблювачів тушок птиці – 35, фаршеукладчиків – 5, розбірників субпродуктів – 15 чол. [5].

Весь колектив учнів ПТУ мав повну середню освіту на базі 10 класів. Всі учні користувалися гуртожитком

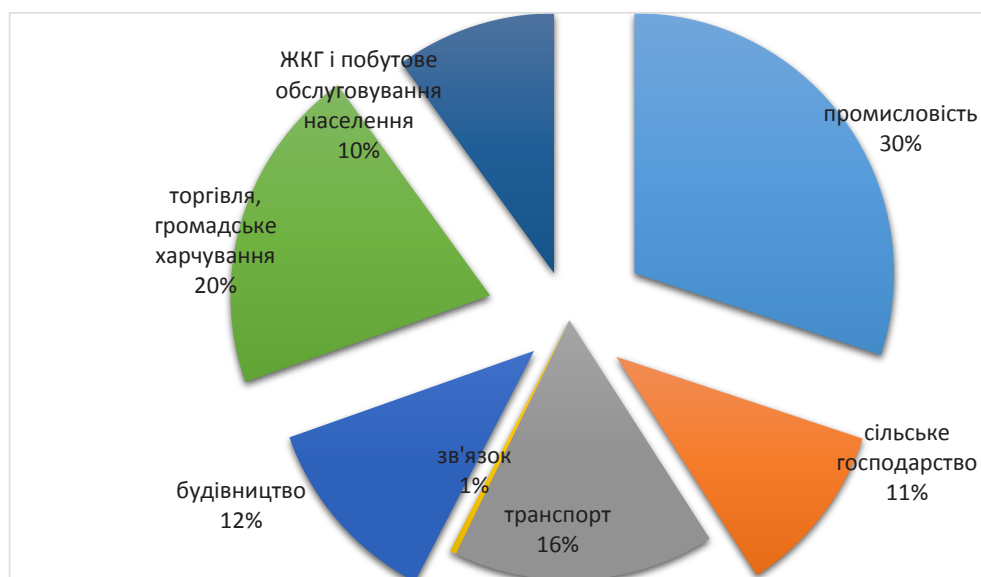


Рис. 1. Структура працевлаштованих учнів ПТНЗ у 2017 році за видами діяльності, %

Джерело: [4]

Таблиця 1. Динаміка кількості ПТНЗ в Україні за 1990-2017 роки

Роки	Кількість ПТНЗ	У % до 1990 року	Кількість учнів, тис. осіб	У % до 1990 року	Кількість учнів на один ПТНЗ, осіб	У % до 1990 року
1990	1246	100	643,4	100	518	100
1995	1179	94,6	555,2	86,3	471	90,9
2000	970	77,8	524,6	81,5	541	104,4
2005	1023	82,1	496,6	77,2	485	93,6
2010	976	78,3	433,5	67,4	444	85,7
2015*	798	64,0	304,1	47,3	381	73,5
2017*	756	60,7	269,4	41,9	356	68,7

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим

Джерело: складено за [4]

безкоштовно, три разовим безкоштовним харчуванням, отримували стипендію, а також учні отримували доплату до рівня місячної тарифної ставки робітника 1 розряду. Таким чином, підсумок усіх виплат учневі складав 60-80% середньої заробітної плати робітника відповідної професії. У ПТУ йшли вчитися діти із малозабезпечених сімей, сироти, які здобували необхідні професії і для яких матеріальна допомога була необхідна.

Навчальними планами було передбачено вивчення технології м'яса та м'ясних продуктів, спеціалізованого обладнання, санітарно-гігієнічних правил, економіки та організації виробництва, охорони праці, техніки безпеки та інших дисциплін. 505 навчального часу йшло на засвоєння теоретичного матеріалу і 50% на виробниче навчання для здобуття практичних навичок праці на базовому підприємстві. Водночас, базове підприємство – Вінницький м'ясокомбінат – виділяв дільниці та робочі місця для практичного навчання учнів професійно-технічного училища з оплатою праці за вироблену продукцію, що сприяло бажанню учнів залишитися працювати на підприємствах м'ясопереробної галузі.

У 90-х роках в зв'язку з організацією агропромислових комплексів в кожній області, професійно-технічні училища були передані в підпорядкування в обласні управління освіти. Це в якійсь мірі почав втрачатись взаємозв'язок з базовими підприємствами.

Згідно Закону України «Про професійно-технічну освіту» професійно-технічна освіта громадянами України здобувається безоплатно за рахунок державного бюджету. У 2017 році рівень державного замовлення складав 97,2%, відповідно контрактна форма – 2,8% [4].

Станом на 01.01.2018 року у зв'язку з недостатнім державним фінансуванням професійно-технічних училищ та зменшенням обсягів виробництва продукції в м'ясопереробній галузі, тільки чотири професійно-технічних училища (Вінницьке, Київське, Львівське, Черкаське) зберегли підготовку робочих професій для ковбасного виробництва, але скоротили чисельність майже в три рази. Інші училища змінили спеціалізацію та здійснюють підготовку робітників для інших галузей харчової промисловості (хлібопекарської, кондитерської, консервної тощо). Практично відсутня підготовка основних робочих професій для м'ясожирового виробництва у зв'язку з несприятливими та шкідливими умовами праці, низьким рівнем механізації та автоматизації виробничих процесів, низьким рівнем стипендій, що складає 8-10% середньої заробітної плати робітника.

З 2014 року ПТУ № 44 змінило назву на Державний навчальний заклад «Вінницький центр професійно-технічної освіти переробної промисловості» і здійснює підготовку тільки однієї робітничої професії для м'ясопереробної галузі – виробник м'ясних напівфабрикатів, решта професій для хлібопекарської, кондитерської тощо [5]. Головна причина ліквідації підготовки робітничим професіям для м'ясопереробної галузі – відсутність виробничої бази – закриття Вінницького м'ясокомбінату (майже не працює з 2010 року), а решта підприємств Вінницької області не проявили зацікавленості, хоча мають потребу в робітничих кадрах.

Підприємства м'ясопереробної галузі знаходяться в конкурентній економіці, про це свідчить наявність конкуренції на ринку сировини, конкуренції на ринку збуту продукції, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку, лібералізація цін, зберігається потужний технічний потенціал підприємств.

Сучасні підприємства м'ясопереробної галузі України мають виробничі потужності, що розраховані на перероблення за зміну більше 2 тисяч тонн худоби та птиці, вироблення 1300 тонн ковбасних виробів, більш 500 тонн м'ясних напівфабрикатів, 250 тонн сухих білкових кормів і інших видів продукції. Технічний потенціал м'ясопереробної галузі дає можливість експортувати м'ясо, консерви, шкіри, ендокринно-ферментну сировину.

М'ясопереробна галузь виконує роль зв'язуючого ланцюга між сільськогосподарським виробництвом і споживанням харчових продуктів.

Більшість підприємств є комбінованими підприємствами, що зумовлено специфічними властивостями перероблення сировини, що дозволяє при повному її комплексному використанні, виробляти різноманітні харчові, технічні продукти, а також ферментні, лікувальні препарати, що потребує вдосконалення роботи професійно-технічної освіти з врахуванням галузевих особливостей виробництва продукції, організації праці.

Галузеві особливості підприємств м'ясопереробної галузі [6]:

1. Складна структура виробництва, яка характеризується неоднорідністю технологічного і технічного забезпечення.

2. У ковбасному та консервному виробництві широкий і нестійкий асортимент продукції, який залежить від наявного попиту на готову продукцію, від структури наявної сировини, а також необхідності раціонального використання сировини.

3. Широкий асортимент продукції на підприємствах м'ясопереробної галузі ускладнює встановлення науково обґрунтованих норм і фактичного обліку витрат на одиницю конкретного виду продукції. Застосування понад 100 норм і нормативів на виробництво продукції при нормуванні праці.

4. На підприємствах м'ясопереробної галузі широко застосовуються потоково-конвеєрні лінії, апаратурні процеси, транспортні та вантажні роботи, що обумовлює колективні (бригадні) форми організації виробництва та оплати праці, тому важливо навчати учнів училища працювати в бригадах.

5. Низька частка обладнання в структурі основних фондів свідчить про низький рівень механізації та автоматизації основного виробництва, високу частку чисельності робітників зайнятих ручною працею, яких майже 60% всієї чисельності робітників, розвивати в учнів ПТНЗ творчі здібності для впровадження інноваційних розробок.

Згідно Закону України «Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини» держава залишає функцію відповідальності за дотриманням вимог нормативної документації при виготовленні продукції за виробником цієї продукції [7]. Держава виконує лише функцію контролю за безпекою продукції. Для виконання вимог Закону України «Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини

на підприємствах м'ясопереробної галузі застосовують різноманітні методи визначення якості сировини та готової продукції за показниками: органолептичними; бактеріологічними та хімічними; токсичними (пестицидами, гормонами, антибіотиками, важкими металами, афлотоксинами); радіоактивності тощо, які обов'язково мають вивчатись у ПТНЗ.

Галузеві особливості відіграють важливу роль у виробничо-господарській діяльності і впливають на результати роботи підприємства, а значить можливості покращення добробуту працівників підприємства, тому учні професійно-технічного училища, як майбутні робітники, мають свідомо працювати над покращенням роботи виробничих підрозділів, та підвищувати прибутковість підприємства.

Учням професійно-технічних навчальних закладів потрібно вивчати Стандарти професій, котрі допоможуть випускникам знайти гідну роботу.

Професійні стандарти – перелік навиків, знань, котрі повинен мати випускник для успішної інтеграції в робочій процес в майбутньому.

Реалізувати цей курс можна лише залучаючи працівників всіх рівнів управління до участі в розробці та прийнятті управлінських рішень, брати на себе певний ризик та відповідальність. А це можливо в тому випадку, коли колектив виробничого підрозділу працює як одна команда.

В основі удосконалення механізму управління підприємствами м'ясопереробної галузі, на нашу думку, повинна бути покладена філософія доктора Едвардса Демінга, якій у своїх працях «Якість, продуктивність і конкурентоспроможність, «Вихід із кризи» визначив шлях до економічної успішності багатьох американських та японських компаній. В основі філософії Е. Демінга лежить глибоке розуміння провідної ролі людини і застосування системи «глибоких знань» у всіх видах діяльності. Мета діяльності за Е. Демінгом – розквіт суспільства досягається через розквіт як споживачів, так і виробників шляхом здійснення «ланцюгової реакції Е. Демінга» (зниження витрат, підвищення продуктивності, завоювання ринків – отримання більш якісної продукції за помірними цінами – підвищення задоволення споживача і підвищення задоволення виробника). Здійснення «ланцюгової реакції Е. Демінга» опирається на науковий підхід до організації виробництва та людський фактор. Важливим моментом наукового підходу є організація виробництва і управління на основі наукового аналізу й глибоких професійних знань.

Людський фактор за Е. Демінгом: усі працюючі в підрозділі як одна команда; лідерство; навчання. При цьому Е. Демінг ратував за таку команду, в якій робітники повинні почувати себе партнерами в загальній справі. Подальше поглиблення управлінських реформ без наповнення їх соціальним змістом й активної підтримки трудовим колективом стає нереальним [8, с. 174].

Постійний пошук покращення виробництва та управління через залучання до цього процесу всіх працівників – життєве кредо провідних японських промислових фірм. На підприємствах «Тойота» майже 93% раціоналізаторських пропозицій впроваджують у

виробництво за пропозицією робітників та менеджерів виробничих підрозділів [8, с. 178].

Виконання програми потребує створення економічного механізму підприємств в умовах Євроінтеграції, які б дозволили швидко впроваджувати нову техніку, прогресивні технології, своєчасно змінювати асортимент продукції відповідно до попиту споживачів, гнучкі виробничі системи, підвищувати якість продукції. Потрібно вдосконалювати виробниче планування, розміщення виробничих підрозділів та обладнання, створення робочих місць. Необхідно розробляти та спроваджувати гнучкі графіки та режими роботи підрозділів та робочих змін, узгоджуючи з технологічними схемами виробництва продукції не допускаючи витрат.

Учні професійно-технічних навчальних закладів при проходженні виробничої практики працюють на робочих місцях сьогодні безоплатно, щоб оволодіти професіями. Водночас треба зазначити, що згідно статті 43 закону України «Про професійно-технічну освіту», держава гарантує соціальний захист сиріт та дітей, які залишилися без батьківської опіки, забезпечуючи їм працевлаштування за набутою професією, забезпечити житлом відповідно до законодавства [2]. Реалізація даної статі закону не відповідає реальним умовам і практично не виконується.

Усі підприємства м'ясопереробної галузі змінили форму власності з державної на приватну або колективну, тому змінилися і взаємовідносини між базовими підприємствами й професійно-технічними навчальними закладами. Водночас підприємства зацікавлені у висококваліфікованих робітниках, але не вважають за необхідне матеріально допомагати ПТНЗ. Дані взаємовідносини у більшості випадків юридично не визначені, відсутнє типово «Положення про базове підприємство», яке б сприяло взаємодопомозі та співпраці підприємств з ПТНЗ та сприяло відновленню підготовки необхідним робітничим професіям.

Висновки. З метою удосконалення професійно-технічної підготовки робітників для підприємств м'ясопереробної галузі потрібно:

1. Професійно-технічні навчальні заклади освіти закріпити в обласному підпорядкуванні і фінансувати, їх за рахунок обласного бюджету, як це здійснюється у передових європейських країнах.

2. Підготовку кваліфікованих робітників здійснювати на підставі формування регіонального замовлення.

3. Створити регіональні багатопрофільні центри професійно-технічної освіти за напрямками: «сільське господарство – переробка сільськогосподарської продукції – виробництво продукції харчування».

4. Реформування професійно-технічної освіти здійснювати за потребами регіонального ринку праці, потреб промислових підприємств та сільського господарства.

5. Розробити «Положення про базове підприємство», яке б заохочувало промислові підприємства до співпраці, надання допомоги ПТНЗ на принципах партнерства, взаємовигідного співіснування та довгостроковості.

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України, Стратегія від 12.01.2015 № 5/ URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>
2. Про професійно-технічну освіту: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1998, № 32, ст. 215. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/103/98-вр>
3. Державна цільова програма розвитку професійно-технічної освіти на 2011–2015 роки. URL: <http://mon.gov.ua/ua/activity/education/technical-education/derzhavna-tsilova-programa-rozvitku-profesijno-tekhnichnoji-osviti-na-2011-2015-roki/>
4. Загальноосвітні та професійно-технічні навчальні заклади України у 2017 році: Статистичний збірник, 2018: Державна служба статистики України. – 134 с. URL: <http://ukrstat.gov.ua>
5. Державний навчальний заклад «Вінницький центр професійно-технічної освіти переробної галузі». URL: <http://vscrtppr.vn.ua/>
6. Драган О.І. Кадровий потенціал підприємств м'ясної промисловості. Таврійський науковий вісник: Збірник наукових праць ХДАУ. Вип. 69. Херсон: Айлант. 2010. С. 279–285.
7. Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини: Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1998, № 19, ст. 98. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2809-15>
8. Пазюра Н. Форми та методи неформальної професійної підготовки виробничого персоналу на підприємствах Японії. Порівняльно-педагогічні студії. 2013. № 2-3 (16-17). С. 173-179.
9. Професійний розвиток персоналу підприємств у країнах Європейського Союзу: посібник / Л.П. Пуховська, А.О. Ворначев, С.О. Леу; за наук. ред. Л.П. Пуховської. Київ: ІПТО НАПНУ. 2015. 176 с.

УДК 331.22

Ветрогон О.В.

асистент кафедри економіки та підприємництва,
Одеська державна академія будівництва та архітектури

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ІНСТРУМЕНТ МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті визначено значення будівельного комплексу для економіки країни, розглянуто тенденції розвитку будівельної галузі України в сучасний період. Проаналізовано динаміку зростання середньої заробітної плати в будівництві за останні п'ять років та розраховано відсоткові зміни заробітної плати у кожному році. Досліджено співвідношення зростання заробітної плати та індексу цін виробників і доведено необхідність розробки заходів по стимулюванню трудового персоналу. Виявлено потребу у впровадженні матеріальних та нематеріальних форм заохочення трудових кадрів з метою підвищення якості виконання їх робочих обов'язків.

Ключові слова: будівельний комплекс, підприємства будівельної галузі, індекс цін виробників, матеріальне заохочення, заробітна плата, мотивація.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ветрогон О.В.

В статье определено значение строительного комплекса для экономики страны, рассмотрены тенденции развития строительной отрасли Украины в современный период. Проанализирована динамика роста средней заработной платы в строительстве за последние пять лет и рассчитаны процентные изменения заработной платы в каждом году. Исследовано соотношение роста заработной платы и индекса цен производителей и доказана необходимость разработки мер по стимулированию трудового персонала. Выведено потребность во внедрении материальных и нематериальных форм поощрения трудовых кадров с целью повышения качества выполнения их рабочих обязанностей.

Ключевые слова: строительный комплекс, предприятия строительной отрасли, индекс цен производителей, материальное поощрение, заработная плата, мотивация.

WAGE – TOOL OF MOTIVATION IN LABOR

Vetrogon O.

The article defines the significance of the construction complex for the country's economy. The tendencies of the development of the construction industry of Ukraine in the modern period are considered. The monthly volumes of completed construction work were given starting in 2014. The dynamics of average wage growth in construction over the past five years

has been analyzed. Calculated the percentage changes in wages in each year. The ratio of wage growth to producer price index has been studied. The need to develop measures to stimulate labor personnel is proved. The need has been identified to introduce material and non-material forms of encouraging the workforce in order to improve the performance of their work responsibilities.

Keywords: construction complex, construction industry enterprises, producer price index, material incentive, wages, motivation.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших факторів економічного добробуту України є необхідність підтримки ефективного функціонування підприємств будівельного комплексу, оскільки будівельна галузь є важливою складовою суспільного виробництва та головною ланкою у забезпеченні належного рівня життя людей і прискорення інноваційного розвитку багатьох сфер матеріального виробництва. Особливу увагу в умовах євроінтеграції та трансформації необхідно приділити сучасному погляду на заробітну плату та мотивації її зростання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження розвитку та стану будівельного комплексу проводили такі науковці, як Проданова Л.В., Панкова Л.І. [1], Новак О.В., Биба В.В., Соха І.Ю., Петрищенко Н.А., Серьогіна Н.В. [2], Ісаєнко Д.В., Лещенко Н.А. та інші.

Мета статті. Метою статті є діагностика сучасного стану будівельної галузі країни та виявлення необхідності мотивації трудових ресурсів в матеріальній та нематеріальній формах.

Викладення основного матеріалу. Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей народного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні [3, с. 73]. Будівельна галузь впливає на стан інших сфер економіки через те, що вона створює матеріальну базу для них, а також забезпечує будівництво, реконструкцію та ремонт існуючих об'єктів як виробничого, так і невиробничого призначення. Вона тісно пов'язана з усіма секторами національної економіки, створює основні фонди в інших галузях, забезпечує населення не тільки житлом, але й виробничими площами та працевлаштуванням [2, с. 147]. Зростання обсягів будівництва надзвичайно вигідно для бюджету країни, оскільки в цієї галузі використовується багато найменувань різних будівельних та оздоблювальних матеріалів, створюються нові робочі місця, що призводить до збільшення податкових виплат.

Взаємозв'язок будівельної галузі з іншими галузями промисловості призвело до виникнення будівельного комплексу, в якому вона є складовою частиною. Будівельний комплекс являє собою складну міжгалузеву виробничо-господарську систему, елементами якої є підприємства, що здійснюють виробництво будівель-

них матеріалів, виробів та конструкцій, а також виконують роботи з проектування та будівництва будівель і споруд [1, с. 58].

Розвиток будівельного комплексу є ознакою економічного зростання країни, що доводить покращення показників виробництва та посилення купівельної спроможності населення. Економічний ефект від розвитку будівельної галузі полягає у мультиплікаційному ефекті коштів, вкладених у будівництво. Ріст будівельної галузі неминуче викликає економічний ріст у країні і виникнення необхідних умов для розв'язання багатьох соціальних проблем [4, с. 116].

За останні чотири з половиною роки обсяг виконаних будівельних робіт поступово збільшувався кожного року. Показники за перші чотири місяці 2018 року підтверджують таку тенденцію, отже, можна припустити, що обсяг виконаних будівельних робіт за весь рік перевищить результат попереднього року. Динаміка зростання обсягів виконаних будівельних робіт приведена в таблиці 1, відповідно до статистичних даних, представлених державною службою статистики України [5, с. 1].

Збільшення обсягів виконаних будівельних робіт впливає на ринок праці та рівень оплати праці в будівництві. Середня заробітна плата у 2017 році коливалась у межах 5325-7447 гривень.

Середня заробітна плата – макроекономічний показник, що обчислюється як середнє арифметичне значення заробітних плат певної групи працівників (наприклад, по підприємству, по галузі, по регіону). Розраховується, виходячи із фонду оплати праці працівників (включаючи оплату праці сумісників), премій, надлишок, винагород за підсумками роботи за рік та одноразових заохочень [6, с. 1].

За останні чотири роки середня заробітна плата в будівництві за місяць мала достатньо значне зростання. Динаміка показників за 2014-2017 роки, а також за перші три місяці 2018 року наведена на рис. 1, відповідно до статистичних даних, представлених державною службою статистики України [7, с. 1].

Як можна побачити на рис. 1, динаміка заробітної плати за останні роки демонструє стійке зростання, причому щорічний зріст у гривнях кожного року більше: у 2014 – 877 грн., у 2015 – 1768 грн., у 2016 – 1983 грн., у 2017 – 2122 грн., а за перші 3 місяці 2018 року – 536 грн. Але якщо розглядати зростання

Таблиця 1. Обсяг виконаних будівельних робіт у 2014-2018 роках¹ (млн. грн)

Рік	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень
2014	2781,9	3048,6	3987,6	3916,6	3904,8	4128,7	4232,6	4047,3	4715,3	4753	5259,5	6332,8
2015	2253,2	2798,9	3684,4	3524	4021,1	4575,1	4535,2	4770,3	5507,4	5792,4	6298,4	9754,6
2016	2574,7	3612,9	4383,2	4734,4	4873,9	5597,5	5941,6	6251,1	7618,4	7243,3	8136,1	12759,8
2017	4192,9	4655,6	6095,7	6248,8	7400,8	8778,9	8570,1	9431,7	10499,3	10105,2	11264,4	18439,4
2018	4833,6	5650,7	7811,8	7743,6								

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, також без частини зони проведення антитерористичної операції

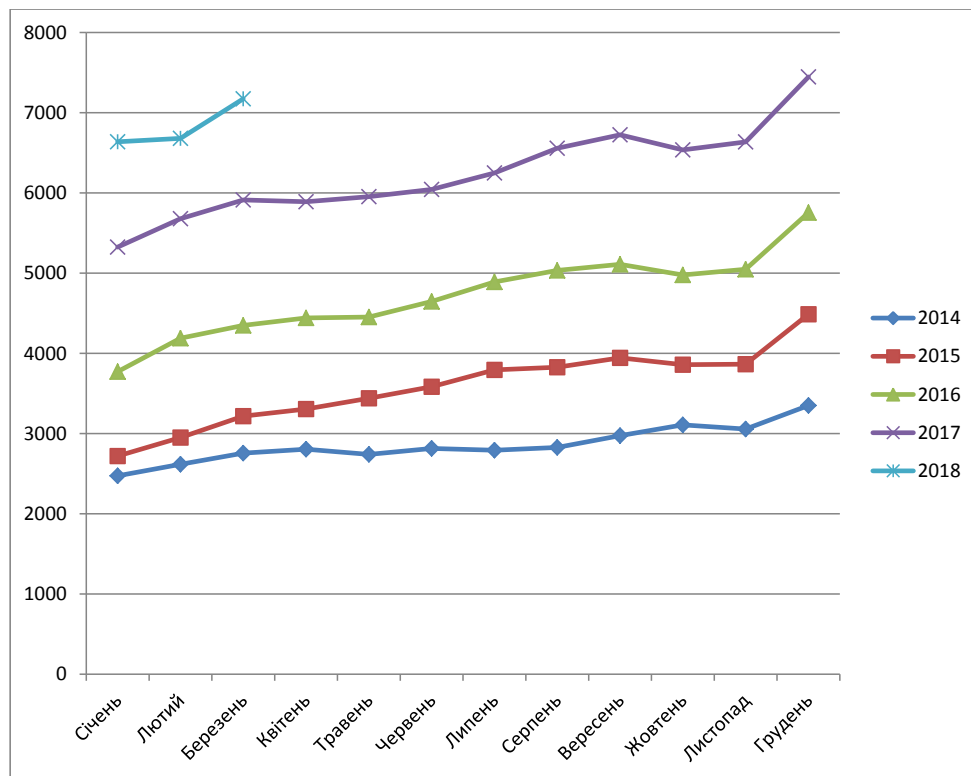


Рис. 1. Динаміка зміни середньої заробітної плати у будівництві

заробітної платні у відсотковому співвідношенні, то динаміка змін має дещо інший вид:

2014 рік – 35,48% 2016 рік – 52,59% 2018 рік – 8,08%
 2015 рік – 65,02% 2017 рік – 39,83%

Найбільше відсоткове зростання заробітної плати відбулося у 2015 році і з того часу поступово зменшується, що пояснюється рівнем заробітної плати.

При цьому річний індекс цін виробників за той же період, згідно даних міністерства фінансів, склав [8, с. 1]:

2014 рік – 131,7% 2016 рік – 135,8% 2018 рік – 106,0%
 2015 рік – 125,5% 2017 рік – 116,6%

Таким чином, на основі поданих даних можна зробити висновок, що зростання заробітної плати випереджує зростання цін на продукцію, що свідчить про зростання реальної заробітної плати. Відповідно, такі зміни можна інтерпретувати, як спроби підвищення мотивації робітників, оскільки підвищення заробітної плати є найвпливовішим методом мотиваційного заохочення. Але заробітна плата є елементом операційних витрат, отже, вона включається в собівартість продукції та її доля впливає на формування вартості виробництва продукції, отже, вибір оптимального рівню заробітної плати стосується кожного із учасників будівельного процесу.

Таким чином, в економіці поки що зберігається ситуація коли рівень заробітної плати практично визначається належністю до певної сфери економічної діяльності, а не формується під впливом загальноєкономічних світовою практикою чинників, якими є кількість, якість та результати праці [9, с. 2]. Невідповідність заробітної плати призводить до певних негативних наслідків, а саме: зниження мотивації працівників до ефективного, якісного та високовиробничого труда, плинності тру-

дових кадрів, звільнення високопрофесійних співробітників та інше.

З метою підвищення реальних доходів робітників підприємства доцільно впровадження заходів, спрямованих на визначення розміру заробітної плати безпосередньо в залежності від особистого вкладу та завантаженості кожного працівника, а також збільшення частки оплати праці в складі собівартості у таких випадках, коли вдається зменшити матеріальні витрати.

В стабільних економічних умовах підвищення заробітної плати не має відбуватися, але питання мотивації залишається актуальним. Це доводить необхідність початкової побудови раціональної системи стимулювання, яка не передбачає постійну мотивацію – тобто матеріальна винагорода не має бути постійною надбавкою до заробітної плати. Це означає, що якісне та сумлінне виконання робочих обов'язків не потребує матеріального стимулювання, воно можливе у випадках, коли робітник виконує додаткові обов'язки, або за поліпшення встановлених регламентів виконання обов'язків. Ще одна обов'язкова умова раціонального стимулювання – заохочення за складні для виконання робочих обов'язків умови має бути меншим, ніж заохочення за їх перевиконання. Крім того, доволі значну роль може мати нематеріальне заохочення, до якого можна віднести подарунки до свят, надання паркувальних місць, переваги при отриманні кредитів, престижні або корисні відрядження, надання умов для підвищення кваліфікації тощо.

Висновки. Підводячи підсумки всьому вищезазначеному, можна зробити наступні висновки:

1. Мотивація якісного виконання робочих обов'язків повинна спиратись на раціональну систему матеріального заохочення;

2. Матеріальне заохочення кадрів потрібно застосовувати тільки в обґрунтованих випадках;

3. Система мотивації має ґрунтуватися на тимчасовості матеріальних заохочень відповідно до досягнень окремих індивідумів;

4. Будуючи систему мотивації на підприємстві, треба впроваджувати як грошові, так і нематеріальні види заохочень.

Але необхідною умовою впровадження таких заходів має бути достатній рівень заробітної плати працівників, що доволі складно забезпечити у організаціях державної форми власності. При недостатності рівня заробітної плати така система стимулювання не зможе запобігти звільненню висококваліфікованих робітників та не стимулюватиме їх до збільшення якісного рівня праці.

1. Проданова Л.В., Панкова Л.І., Зайва Ю.О. Проблемні аспекти розвитку ринку будівельної галузі України. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 6-2 (06). С. 57-61.
2. Петрищенко Н. А., Серьогіна Н. В. Сучасні проблеми будівельного комплексу України. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. Вип. № 4 (76). С. 146-150.
3. Компанієць І.О., Авраменко О.І. Будівельна галузь в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Збірник наукових праць ЧДТУ*. 2011. Вип. 27. Т. 1. С. 72-75.
4. Педько І.А., Кунєва І.С. Будівельна галузь в сучасному ринковому середовищі. *Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону*. 2012. С. 116-118.
5. *Обсяг виконаних будівельних робіт*. Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ovb/ovb_u/arh_ovb_u.htm
6. *Середня заробітна плата*. Міністерство фінансів України. Київ, 2018. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/average/2018>
7. *Середня заробітна плата за видами економічної діяльності*. Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/Zarp_ek_m/Zp_ek_m_u/arh_zpm_u.html
8. *Індекс цін виробників*. Міністерство фінансів України. Київ, 2018. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/average/2018>
9. Наумко Ю.С. Заробітна плата – найвпливовіший засіб мотиваційного впливу. *Ефективна економіка*. 2009. №3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=53>

E-mail: 07vetrogon65@gmail.com

УДК 658:338.363

Вітязь А.Ю.

аспірант кафедри економіки підприємства та підприємництва,
Хмельницький національний університет

ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті здійснено аналіз діяльності машинобудівної галузі України на основі даних Державної служби статистики України за 2010-2017 рр. У результаті дослідження було виділено основні тенденції розвитку машинобудування в Україні, виявлено проблеми та загрози, з якими стикаються вітчизняні машинобудівні підприємства, що, у свою чергу, уповільнюють або унеможливають їх подальший розвиток, та окреслено подальші перспективи розвитку вітчизняного машинобудівного комплексу. Перспектива подальших досліджень у даному напрямі повинна будуватися на підборі ефективних методів управління машинобудівними підприємствами з метою закріплення позицій та підвищення конкурентоспроможності даної галузі.

Ключові слова: зовнішня торгівля; обсяг реалізації продукції; попит; інвестиційна привабливість; машинобудування; експортно-імпорتنі операції; перспективи розвитку.

ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Витязь А.Ю.

В статье осуществлен анализ деятельности машиностроительной отрасли Украины на основе данных Государственной службы статистики Украины за 2010-2017 гг. В результате исследования были выделены основные тенденции развития машиностроения в Украине, выявлены проблемы и угрозы, с которыми сталкиваются отечественные машиностроительные предприятия, что, в свою очередь, замедляет или делает невозможным их дальнейшее развитие, и намечены дальнейшие перспективы развития отечественного машино-

строительного комплекса. Перспектива дальнейших исследований в данном направлении должна строиться на подборе эффективных методов управления машиностроительными предприятиями с целью закрепления позиций и повышения конкурентоспособности данной отрасли.

Ключевые слова: внешняя торговля; объем реализации продукции; спрос; инвестиционная привлекательность; машиностроение; экспортно-импортные операции; перспективы развития.

ESTIMATION AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING INDUSTRY OF UKRAINE

Vityaz A.

The article analyzes the activity of the machine-building industry of Ukraine on the basis of the data of the State Statistics Service of Ukraine for 2010-2017 on the volumes of production of industrial products and the dynamics of export-import operations in the territory of Ukraine (without taking into account the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, Sevastopol and zones of ATO). As a result of research were a selection the main trends in the development of machine building in Ukraine, identified the problems and threats faced by domestic machine-building enterprises, which slowed down or prevented their further development, and outlined further perspectives for the development of the domestic machine-building complex. The prospect of further research in this direction should be based on the selection of effective methods of management of machine-building enterprises in order to consolidate the positions and increase the competitiveness of this industry.

Keywords: foreign trade; sales volume; demand; investment attractiveness; engineering; export-import operations; development prospects.

Постановка проблеми. За умов розширення Європейської інтеграції розвиток національної економіки України вимагає змін в системі управління ЗЕД на мікро-, мезо- та макрорівні. Впродовж останніх 20 років спостерігається чітка тенденція перевищення розмірів імпорту над експортом, надзвичайно низькою є частка високотехнологічного експорту, ринок є надзвичайно нестабільним. Високий рівень зносу основних виробничих засобів та завищений рівень енергоємності виробництва – основні причини нездатності вітчизняної продукції конкурувати з іноземними аналогами. Не дослідженими залишаються особливості, котрі означають суть поняття «механізм розвитку експортно-імпоротної діяльності», класифікація аспектів та резервів розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. Це робить актуальним потребу розробки теоретичних та прикладних основ із забезпечення розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств машинобудівного комплексу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням стану розвитку економіки машинобудівної галузі в Україні займалися такі вчені та науковці, як: Б. Афанасьєва, Ю. Барташевська, О. Бортник, Б. Данилишин, М. Дзюба, Л. Є. Довгань, С. Савченко, В. Ситніченко, А. Черномазюк та інші. Проте проблема комплексного дослідження оцінки стану машинобудівної галузі, поточного стану вітчизняного машинобудування та перспектив розвитку залишається потребує досконалого вирішення.

Мета статті. Метою дослідження є проведення аналізу стану експортно-імпортних операцій машинобудівного комплексу України за період 2010-2017 років, визначення аспектів проведення експортно-імпортних операцій з машинобудівною продукцією та фокусування на перспективах розвитку машинобудівної галузі.

Виклад основного матеріалу. Україна має усі передумови для розвитку машинобудівної галузі. Найважливіші з них – сировинні ресурси, персонал та вигідне географічне розміщення. Обсяги виробництва продукції машинобудування у 2017 році значно зни-

зились порівняно з 2010 роком, українська продукція, окрім деяких видів, є неконкурентоздатною як на міжнародному, так і у внутрішньому ринках. Це зрозуміло статистичних даних Держкомстату України (рис. 1), де проілюстровано динаміку індексів обсягів виробництва промисловості та машинобудування України у відсотках до попереднього року. Починаючи з 2010 року, в Україні спостерігається тенденція до щорічного зниження обсягів виробництва як промисловості, так і машинобудування, проте у 2016 та 2017 роках бачимо динаміку до зростання.

45% продукції, що виробляється машинобудівною галуззю України є експортоорієнтованою, решта припадає на потреби внутрішнього ринку. З рисунку 2 бачимо, що в після кризовий період з 2010 по 2012 роки, відбувалося поступове зростання рівня експорту, у 2012 році спостерігалось максимальне значення – більше 19%. У 2013 році рівень експорту та імпорту знижується майже на половину та до 2015 року тримається сталого рівня. Починаючи з 2016 року значно зростає частка імпорту продукції машинобудування, що пояснюється використанням застарілих технологій та потреби у модернізації підприємств машинобудівного комплексу, експорт ж залишається на сталому, дещо заниженому рівні та становить 10% у 2017 році.

За аналізований період 2010 – 2017 років питома імпорту значно перевищувала частку експорту, найбільшою була різниця у 2017 році – 11,1%.

Проаналізувавши рисунок 3 бачимо, що з 2010 року спостерігається поступове зростання експорту з 8932,9 млн дол. до 13286,6 млн дол. у 2012 році, також у цей період надзвичайно швидко зростає рівень експорту до 22646,6 млн дол. у 2012 році. Так у 2012 році порівняно з 2010 р. обсяги експорту машинобудівної галузі зросли у 2 рази. З 2012 року по 2015 рік відбувається спад обсягів експорту та імпорту, так у 2015 році вартісний вираз експорту становить 3940,9 млн дол., що на 9345,7 млн дол. менше показника 2012 року. Рівень імпорту скоротився з 22646,6 млн дол. до 6273,4 млн дол., тобто майже у 4 рази. У 2017 році

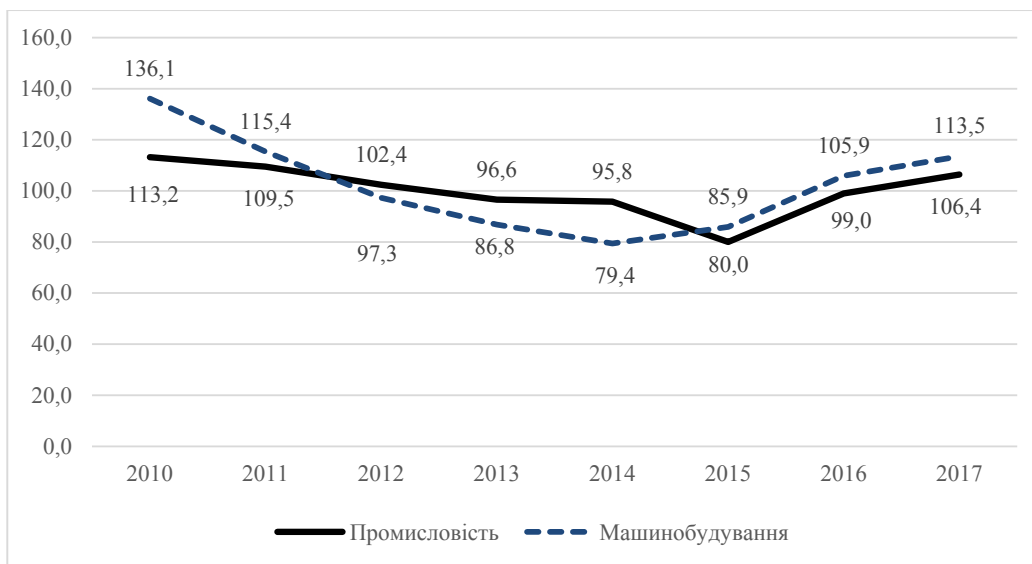


Рис. 1. Індекси обсягів виробництва промисловості та машинобудування України за 2010-2017 роки

(без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та зони проведення АТО) (у % до попереднього року) [6]

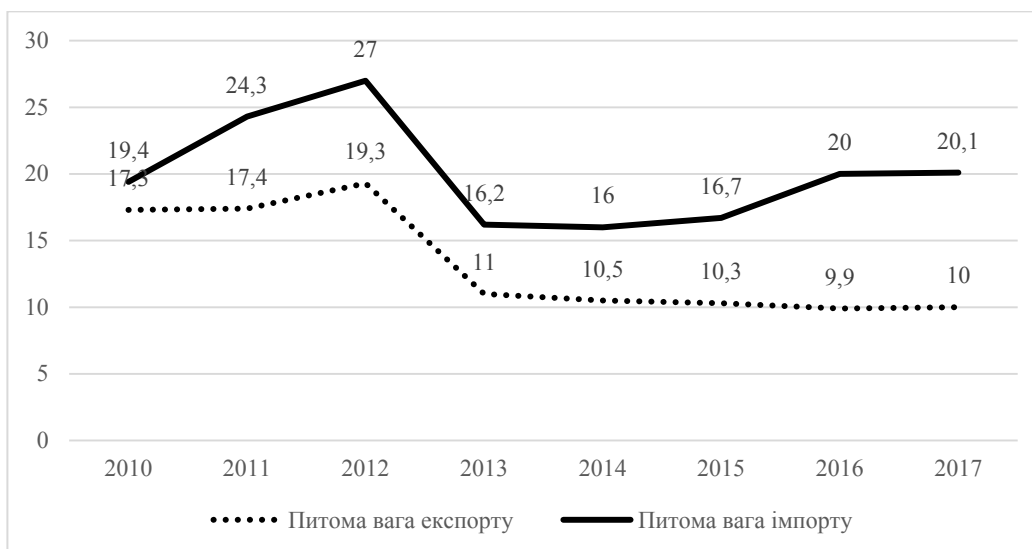


Рис. 2. Питома вага експорту та імпорту продукції машинобудування в загальних обсягах українського експорту та імпорту за 2010-2017 роки

(без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та зони проведення АТО) (%) [6]

відбувається поступове зростання рівня експорту з 3637,9 млн дол. у 2016 році до 4277 млн дол., що є позитивною динамікою для стану галузі на сьогодні. Рівень імпорту поступово зростає у 2016 році він становив 7889,4 млн дол., а у 2017 році зріс ще на 26% та становив 9901,7 млн дол.

Економічна криза 2008 року призвела до падіння рівня зовнішньої торгівлі основного продукцією галузі машинобудування. Проте у період з 2010 по 2012 рік рівень експорту машин та устаткування зріс на 24 %, транспортних засобів аж на 83%, приладів та апаратів – 18% . З 2012 року рівень експорту надзвичайно різко

впав з 5963,5 млн дол. до 626,1 млн дол., що майже у 10 разів менше. Щодо машин та устаткування, то з 2012 по 2016 рік спостерігаємо спад експорту, проте у 2017 році ситуація дещо покращується, показник експорту машин та устаткування становить 4277 млн дол., що на 18% більше показника 2016 року. Основним фактором спадання рівня експорту машин та устаткування, а також транспортних засобів у 2013 році стало саме погіршення відносин з найбільшим імпортером – Російською Федерацією, проте позитивна динаміка 2017 року свідчить про поступовий вихід продукції галузі машинобудування на нові ринки

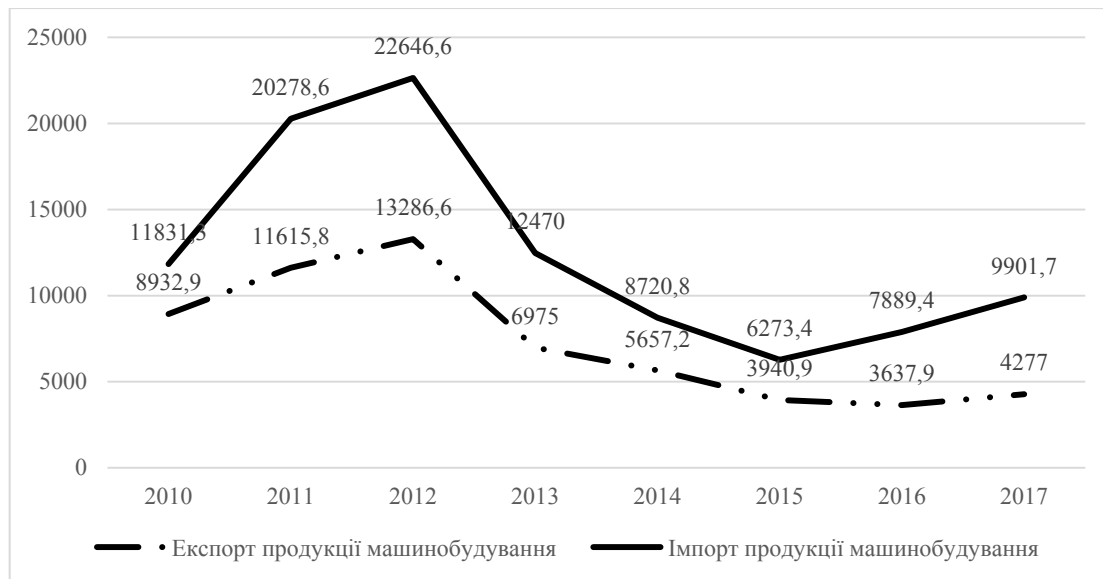


Рис. 3. Динаміка експорту-імпорту машинобудівної продукції, 2010-2017 роки

(без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та зони проведення АТО) (млн дол. США) [6]

збуту. Рівень експорту приладів та апаратури зменшується починаючи з 2013 року, та вже у 2017 році становить 151,6 млн дол., що на 52% менше, ніж у 2013 році.

Сучасні спеціалісти пов'язують сучасну кризу машинобудування з відсутністю виробничих потужностей на сході України через проведення АТО, що додатково підкріплюється скороченням виробництва їх підприємств-партнерів в інших областях України [1, с. 74]. До ситуації з АТО сумується проблема з реалізацією продукції галузі машинобудування на російський ринок, також, як результат важкої економіко-політичної ситуації у країні спостерігається девальвація гривні [5, с. 92].

Левову частку експорту продукції машинобудування займають котли, електричні машини та устаткування, машини та апарати, залізничні та трамвайні локомотиви, шляхове обладнання. Вони експортуються до більш ніж 60 країн світу, проте конкурентоздатними є лише на ринках країн колишнього СНД (а саме Білорусь, Росія, Казахстан) [6]. Імпортує продукцію машинобудування (більшість високотехнологічна продукція з високим рівнем доданої вартості) Україна з країн ЄС.

Провівши аналіз розглянутої інформації, можемо визначити основні аспекти розвитку міжнародної торгівлі продукцією машинобудівного комплексу, серед яких:

- технічна та технологічна модернізація процесів на виробництві;
- система жорстких та конкретних вимог до якості експортних товарів;
- швидкий та динамічний розвиток високотехнологічної продукції машинобудування [2, с. 19];
- скорочення витрат за рахунок використання досягнень НТП;
- створення глобального ринку кваліфікованого персоналу та систематизація наукових знань;
- створення єдиної системи вимог до процесу виробництва товарів галузі;

– інтеграція виробництва в країни, що розвиваються;

- виробництво та реалізація товарів в одній або груп держав, взявши до уваги національні особливості;
- залежність держав, що розвиваються від провідних держав у технологічному ракурсі [3, с. 68].

На підставі узагальнення результатів фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудівного комплексу України було виділено основні тенденції, проблеми та перспективи розвитку машинобудування (табл. 1). Отже, машинобудування є ключовою галуззю економіки України, практично «серцевиною» більшості галузей промисловості, тому її розвиток є дуже важливим. Однак, за даними табл. 1, слід зробити висновок, що машинобудівна галузь України перебуває у скрутному становищі через наявність цілої низки проблем, які гальмують її розвиток.

Ситуація, що сформувалась потребує нових методів вирішення, першим кроком є – переорієнтація власних експортних можливостей на нові ринки збуту. Ще одним шляхом зростання рівня експорту є боротьба з конкурентними ТНК та холдингами, проте це потребує часу. Головною умовою розвитку промисловості сьогодні є вкладення коштів у модернізацію виробництва та дотримання вимог європейських стандартів. Збільшення обсягу імпорту потребує значний фінансових вкладень та час для переналаштування виробництва. Різка девальвація може спричинити різке падіння імпорту та в подальшому скорочення українського попиту на даний вид продукції. Головним поштовхом виходу з складної ситуації сьогодні є створення стабільної політичної та фінансової ситуації в Україні.

Висновки. Таким чином, що сьогодні перед машинобудівним комплексом постає маса проблем, що стримують його розвиток. У часи складних соціально-економічних умов підприємства машинобудування лавіюють на межі банкрутства. Важливою умовою посилення позицій машинобудування в економіці є

Таблиця 1. Аналіз основних тенденцій та перспектив розвитку машинобудівної галузі України

Тенденції розвитку	2010–2012 рр. – тенденції до зростання – підвищення рентабельності, обсягів реалізації, індексу промисловості продукції машинобудування та збільшення кількості інноваційно активних підприємств. 2013–2014 рр. – кризовий період для розвитку машинобудування – зниження обсягів реалізованої продукції (у 2011 р. становив 10,0 %, а у 2014 р. – 7,9 %), збільшення частка збиткових підприємств до 34,8 %, падіння рівня рентабельності у 2014 р. до 0,2 % (у 2011 р. він становив 8,6 %), зменшення індексу промислової продукції до 71,5 %, зменшення кількості інноваційно активних підприємств (у 2011 р. – 425, тоді як у 2013 р. – 160)
Сучасний стан	Станом на 2017 рік, як і очікувалося, ситуація у промисловому секторі покращилася: обсяги промислового виробництва зросли на 1,2% (р/р), що підтримувалося як внутрішнім інвестиційним та споживчим попитом, так і зовнішнім. Певні складнощі все ще зберігаються в окремих галузях промисловості (ГМК та енергетика), переважно через логістичні проблеми
Проблеми розвитку	Нестабільна загальноекономічна та політична ситуація у країні; нестійкий фінансовий стан, висока частка збиткових підприємств, низька рентабельність їх діяльності; незначна частка машинобудівної продукції у структурі промисловості; основним джерелом фінансування інноваційного розвитку є власні кошти підприємств; невідповідність національної продукції вимогам світового ринку, а саме – низька якість, екологічні характеристики; висока ресурсо-, енерго- та матеріаломісткість продукції машинобудування; низькі темпи розробки, освоєння і випуску нової продукції; низький рівень платоспроможного попиту на внутрішньому ринку; відтік висококваліфікованих кадрів із галузі через трудову міграцію
Перспективи розвитку	Поліпшення структури ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств, приведення її у відповідність до вимог часу; підвищення інноваційної активності та інвестиційної привабливості; розширення асортименту продукції машинобудування; необхідність державного стимулювання процесу технічного та технологічного оновлення виробничих фондів; підйом рівня механізації й автоматизації всіх стадій виробничого процесу; реконструкція ряду машинобудівних підприємств і закриття нерентабельних і збиткових підприємств

безпосередня участь в його підтримці державних і регіональних органів управління, перегляд державної стратегії розвитку машинобудівної галузі при врахуванні світових тенденцій інноваційного розвитку.

Необхідним сьогодні є перегляд державної стратегії розвитку як промисловості України загалом, так машинобудівної галузі зокрема як однієї з найважливіших і перспективних галузей економіки.

1. Афанасьєв Б. В. Економіка підприємств машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 8. Ч. 7. С. 71–74.
2. Барташевська Ю. М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи. Європейський вектор економічного розвитку. 2010. № 1 (8). С. 19-25.
3. Бортник О. М. Стратегічні засади розвитку експорту продукції ПЕК. Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць НДЕІ. 2015. № 4 (47). С. 68-72.
4. Дзюба М. І. Аналіз стану машинобудівних підприємств України на зовнішніх та внутрішніх ринках. Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція «Управління економічною діяльністю промислових підприємств в системі сучасних глобалізаційних процесів». 2011. URL: <http://mev-hni.at.ua>. (дата звернення : 27.05.2018).
5. Черномазюк А. Г. Сучасні тенденції розвитку вітчизняного машинобудування та його ресурсні детермінанти. Вісник Запорізького національного університету. 2011. № 2 (6). С. 91-99.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення : 27.04.2018).
7. Савченко С. М. Конкурентоспроможність українського машинобудівного комплексу на зовнішніх та внутрішніх ринках. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/ppei/2011_29/Savchen.pdf. (дата звернення : 1.05.2018).
8. Ситніченко В. Стратегія розвитку машинобудування на основі системи збалансованих показників. Стандартизація, сертифікація, якість. – 2014. №1. URL: http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Standartyzastia-sertifikastia-yakist/2009_1/39-44.pdf. (дата звернення : 1.05.2018).

E-mail: vityaz644@gmail.com

УДК 658.562

Гаврильченко О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та бізнесу,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

МОДЕЛЮВАННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗУ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність управління витратами на забезпечення якості продукції підприємства. В ході теоретичного аналізу обраної проблематики визначено, що в сучасних умовах господарювання підприємства будуть продовжувати активно шукати нові шляхи зниження витрат на якість без шкоди корисним властивостям самої продукції, що зумовлює необхідність прийняття відповідних управлінських рішень. Розглянуто сутність та зміст витрат на якість продукції. Побудовано модель залежності темпів росту товарної продукції від частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції. На підставі побудованої моделі доведено, що з метою розширення товарної продукції підприємства необхідно більше уваги приділяти управлінню якістю продукції шляхом збільшення частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції.

Ключові слова: управлінські рішення, моделювання управлінських рішень, якість продукції, аналіз якості продукції, витрати на якість продукції, конкурентоспроможність підприємства.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ОЦЕНКЕ И АНАЛИЗУ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гаврильченко Е.В.

Обоснована необходимость управления затратами на обеспечение качества продукции предприятия. В ходе теоретического анализа выбранной проблематики определено, что в современных условиях хозяйствования предприятия будут продолжать активно искать новые пути снижения затрат на качество без ущерба полезным свойствам самой продукции, что обуславливает необходимость принятия соответствующих управленческих решений. Рассмотрены сущность и содержание затрат на качество продукции. Построена модель зависимости темпов роста товарной продукции от доли расходов, направленных на повышение качества продукции. На основании построенной модели доказано, что с целью расширения товарной продукции предприятия необходимо больше внимания уделять управлению качеством продукции путем увеличения доли расходов, направленных на повышение качества продукции.

Ключевые слова: управленческие решения, моделирование управленческих решений, качество анализ качества продукции, затраты на качество продукции, конкурентоспособность предприятия.

MODELING THE ADOPTION OF MANAGERIAL DECISIONS ON THE ASSESSMENT AND ANALYSIS OF THE QUALITY OF THE ENTERPRISE PRODUCTS

Havrylchenko O.

The necessity of managing expenses for ensuring the quality of products of the enterprise is substantiated. During the theoretical analysis of the chosen problem, it is determined that under current conditions of enterprise management, enterprises will continue to actively search for new ways to reduce costs for quality without compromising the useful properties of the product itself, which necessitates the adoption of appropriate managerial decisions. The essence and content of expenses for quality of products are considered. The model of the dependence of the growth rate of commercial products on the share of expenses aimed at improving the quality of products is constructed. On the basis of the constructed model it is proved that in order to expand the marketable products of the enterprise it is necessary to pay more attention to the quality management of products by increasing the share of expenses aimed at improving the quality of products.

Keywords: managerial decisions, modeling of managerial decisions, quality of products, analysis of product quality, costs for product quality, competitiveness of the enterprise.

Постановка проблеми. Забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства зумовлює необхідність управління витратами на підтримання якості продукції на різних етапах її життєвого циклу.

Витрати на якість включають витрати на капітальні вкладення щодо недопущення браку та поточні витрати на його усунення. Найбільш ефективною є

така структура цих витрат, в якій переважають вкладення, що можуть приносити підприємству додаткові надходження порівняно зі своїм минулим станом або витратами конкурентів [4]. Аналіз витрат на якість продукції передбачає використання різних методів їх формування. В умовах жорсткої конкуренції сучасні підприємства будуть продовжувати активно шукати нові шляхи зниження витрат на якість без шкоди корисним

властивостям самої продукції, що зумовлює необхідність прийняття відповідних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань управління якістю на підприємстві, аналізу її впливу на конкурентоспроможність підприємства присвятили роботи провідні зарубіжні та вітчизняні вчені. Зокрема, дане питання досліджували Т.І. Лепейко, А.В. Котлик [2], А.В. Вакулєнко [1], С.С. Слава, В.Ю. Горбоконь, В.І. Павлович [4] В.М. Нижник [3], Шадрін А.Д. [6], Шаповал М.І. [7] та інші. Питання структурування та виокремлення ефективних підходів до управління витратами на якість залишаються актуальними.

Формулювання цілей статті. Мета статті – визначити напрями прийняття управлінських рішень щодо підвищення якості продукції підприємства на основі побудованої моделі залежності темпів росту товарної продукції від частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції.

Вклад основного матеріалу. З метою визначення впливу витрат на якість продукції на обсяг товарної продукції проведено кореляційно-регресійний аналіз.

Регресійним аналізом називається метод статистичного аналізу залежності випадкової величини у від змінних x_j , розглянутих у регресійному аналізі як не випадкові величини, незалежно від істинного закону розподілу x_j . Це побудова та аналіз економіко-математичної моделі у вигляді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку), що виражає залежність результативної ознаки від однієї або кількох ознак-факторів і дає оцінку міри щільності зв'язку.

У загальному вигляді регресійна модель записується наступним чином:

$$Y = a_0 + a_1 \times x_1 + a_2 \times x_2 + a_3 \times x_3$$

де Y – залежна змінна;

x_1, x_2, x_3 – незалежні змінні;

a_1, a_2, a_3 – параметри моделі.

Оцінка параметрів регресії можна провести багатьма методами, зокрема методом найменших квадратів. Для оцінки підбраної лінійної моделі використовують множинний коефіцієнт кореляції R та коефіцієнт детермінації $D=R^2$. Чим ближче значення R та D наближаються до 1, тим краще є побудована модель [5].

Критеріями перевірки регресійної моделі на адекватність є критерій Фішера, що використовується для порівняння дисперсій двох варіаційних рядів; критерій Стюдента, порівняння розрахункового значення якого з табличним є критерієм оцінки адекватності незалежних змінних, включених в модель; коефіцієнти кореляції, що характеризують щільність зв'язку між показниками, та коефіцієнт детермінації, який показує відсоток варіації залежної змінної, зумовленої варіацією показників, включених в регресійну модель [5].

Завданням кореляційно-регресійного аналізу є побудова та аналіз економіко-математичної моделі рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку), що відображає залежність результативної ознаки від кількох факторних ознак і дає оцінку міри щільності зв'язку.

Кореляційні зв'язки встановлюються в середньому для великої сукупності даних з інформаційної бази, яка має достатньо типові та надійні статистичні характеристики, а також якісну однорідність (наближеність

умов формування результативних і факторних ознак) та кількісну однорідність (відсутність одиниці спостереження, яка за числовими характеристиками суттєво відрізняється від основної маси даних). Ці особливості потребують розв'язання двох задач: знаходження форми функціонального зв'язку та визначення міри наближення кореляційного зв'язку за ним.

Для аналізу щільності зв'язку в багатofакторній кореляційно-регресійній моделі складають матрицю парних коефіцієнтів кореляції, які вимірюють щільність лінійного зв'язку кожного фактора з результативною ознакою і з кожною з решти ознак-факторів (кореляційна матриця). За формою зв'язку розрізняють кореляційні зв'язки прямі й обернені, лінійні й нелінійні, одно й багатofакторні. Прямі й обернені зв'язки розрізняють залежно від напрямку зміни результативної ознаки при зміні факторної ознаки. Якщо співпадають напрями – прямий зв'язок, якщо ні – обернений. Залежно від характеру зміни показника Y при зміні фактора X виділяють лінійні та нелінійні зв'язки.

Отже, першочерговим етапом аналізу є визначення парних коефіцієнтів кореляції між залежною та незалежними змінними.

Оскільки метою аналізу є прийняття управлінських рішень на основі визначення впливу витрат на якість продукції на обсяг товарної продукції, то в якості залежної змінної (Y) обрано показник темпу росту товарної продукції, який характеризує динаміку обсягів виробництва підприємства; в якості незалежної (X) – відсоток витрат на якість продукції, який характеризує частку витрат, спрямованих на підвищення якості продукції. Значення парних коефіцієнтів кореляції між цими показниками представлені на рис. 1.

Correlations (Spreadsheet1)				
Marked correlations are significant at $p < .05000$				
N=10 (Casewise deletion of missing data)				
Variable	Means	Std. Dev.	Y	X
Y	1.191000	0.377166	1.000000	0.837870
X	0.055000	0.018956	0.837870	1.000000

Рис. 1. Значення парних коефіцієнтів кореляції між темпами росту товарної продукції та відсотком витрат, спрямованих на підвищення якості продукції

Коефіцієнт кореляції між показниками темпу росту товарної продукції та часткою витрат, спрямованих на підвищення якості продукції, складає 0,837870. Додатне значення коефіцієнта кореляції між досліджуваними показниками свідчить про прямий характер зв'язку між ними, а величина (0,84) – про високу тісноту зв'язку відповідно до шкали Чеддока.

Зв'язок між показниками темпу росту товарної продукції та часткою витрат, спрямованих на підвищення якості продукції, наглядно демонструється на рис. 2, 3.

Як видно з рис. 2-3, обидва досліджуваних показника демонструють динаміку зниження. Односпрямована динаміка свідчить про наявність зв'язку між темпами росту товарної продукції та часткою витрат, спрямованих на підвищення якості продукції. Для визначення характеру такого зв'язку та встановлення функціональної залежності побудовано регресійну модель.

Сукупність інформаційних вхідних даних необхідно перевірити на наявність лінійної залежності між усіма

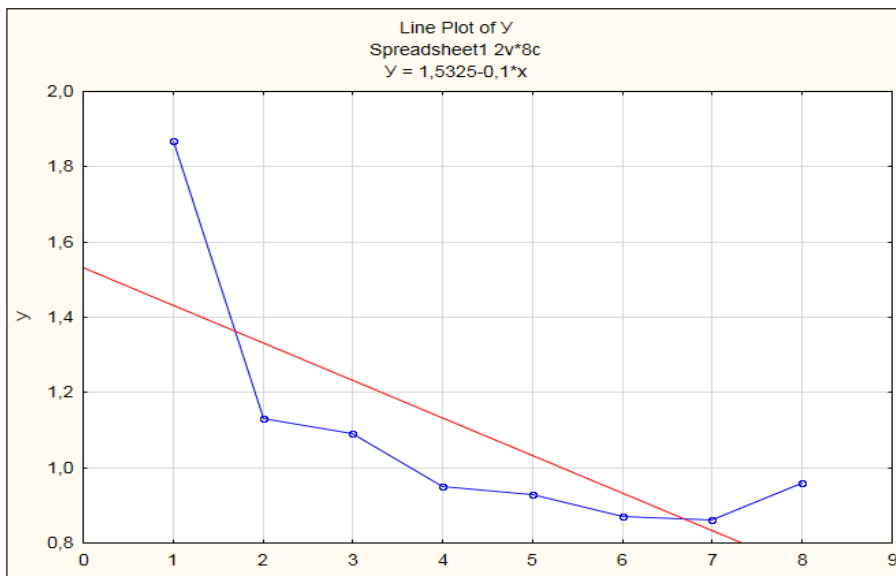


Рис. 2. Динаміка темпу росту товарної продукції підприємства

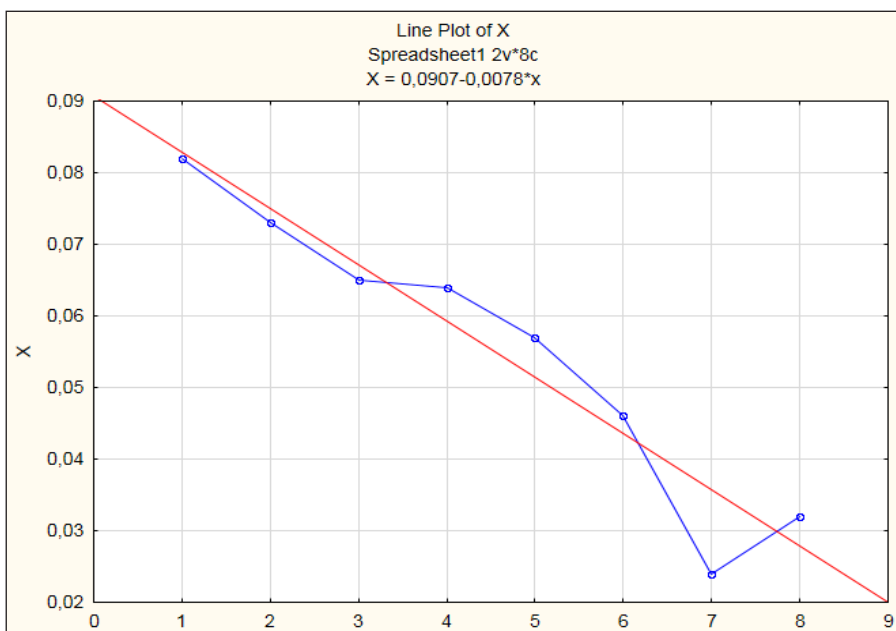


Рис. 3. Динаміка частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції, підприємства

Regression Summary for Dependent Variable: Y (Spreadsheet1)						
R= ,95838499 R?= ,91850180 Adjusted R?= ,90944644						
F(1,9)=101,43 p<,00000 Std.Error of estimate: ,037422						
N=10	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(9)	p-value
X	0,958385	0,095160	20,59670	2,045081	10,07134	0,000003

Рис. 4. Характеристики регресійної моделі залежності темпів росту товарної продукції від частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції

або кількома факторними ознаками (мультиколінеарність). В економічних процесах об'єктивно існують співвідношення між окремими факторами. Мультиколінеарність, як правило, проявляється в стохастичній

або кількома факторними ознаками (мультиколінеарність). Її наявність призводить до серйозного зниження точності оцінок параметрів регресії, скривлення оцінки дисперсії залишків, дисперсії коефіцієнтів регресії і коваріації між ними.

Коефіцієнти регресії стають ненадійними, їх неможливо трактувати як міру впливу відповідного фактора на незалежну змінну. Оцінки стають дуже чутливими до вибірових даних, тобто невелике збільшення об'єму вибірки може спричинити до значних змін в значеннях оцінок.

Оскільки в даному випадку для побудови моделі використовується тільки одна незалежна змінна, перевірка моделі на мультиколінеарність є недоцільною.

Побудована регресійна модель залежності темпів росту товарної продукції від частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції, представлена на рис. 4.

Показниками оцінки адекватності побудованої моделі та статистичної значимості показників є:

R – коефіцієнт множинної кореляції, який характеризує тісноту лінійного зв'язку між залежною й всіма незалежними змінними;

R^2 – коефіцієнт детермінації, який чисельно виражає частку варіації залежної змінної, пояснену за допомогою регресійного рівня;

$adjusted R$ – скоректований коефіцієнт множинної кореляції;

$adjusted R^2$ – скоректований коефіцієнт детермінації;

F – розрахункове значення F -критерію для моделі;

t – розрахункове значення t -критерію для показників;

p – рівень помилки.

Значення показників оцінки адекватності побудованої моделі та статистичної значимості показників представлені на рис. 5.

Дані моделі свідчать про високу щільність зв'язку між незалежними змінними та результирующим фактором (коефіцієнт кореляції $R = 0,96$).

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,92$ свідчить про те, що мінливість темпів росту товарної продукції на 92% пояснюється мінливістю частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції. Решта 8%

Summary Statistics; DV: Y (Spreadsheet1)	
Statistic	Value
Multiple R	0,958384994
Multiple R ²	0,918501796
Adjusted R ²	0,90944644
F(1,9)	101,431881
p	0,00000337255096
Std.Err. of Estimate	0,0374221841

Рис. 5. Показники оцінки адекватності моделі залежності темпів росту товарної продукції від частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції

пояснюються впливом інших факторів, не включених в модель.

Розрахункове значення критерію Фішера (101,43) значно переважає над табличним (5,12), що не піддає сумніву адекватність побудованої моделі в цілому. Розрахункове значення критерію Стьюдента свідчить про значущість показника частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції (10,07 > 2,26). Рівень помилок при цьому (p) наближається до нуля.

Значення показників кореляції, детермінації, критерію Фішера свідчать про адекватність побудова-

ної моделі, значення критерію Стьюдента та рівень помилок – про статистичну значимість незалежної змінної.

Модель залежності темпів росту товарної продукції від частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції, має вигляд:

$$Y = 20,5967 \times X$$

де Y – темпи росту товарної продукції;

X – частка витрат, спрямованих на підвищення якості продукції.

Окрім описаних критеріїв, про адекватність моделі свідчить і аналіз залишків моделі (рис. 6).

Оскільки залишки добре лягають на пряму, то це свідчить про адекватність побудованої моделі.

Висновки. В результаті проведення кореляційно-регресійного аналізу зроблено наступні висновки: частка витрат, спрямованих на підвищення якості продукції, має істотний прямий вплив на темпи росту товарної продукції. Зазначене зумовлює необхідність прийняття відповідних рішень, зокрема з метою розширення товарної продукції підприємства необхідно більше уваги приділяти управлінню якістю продукції шляхом збільшення частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції.

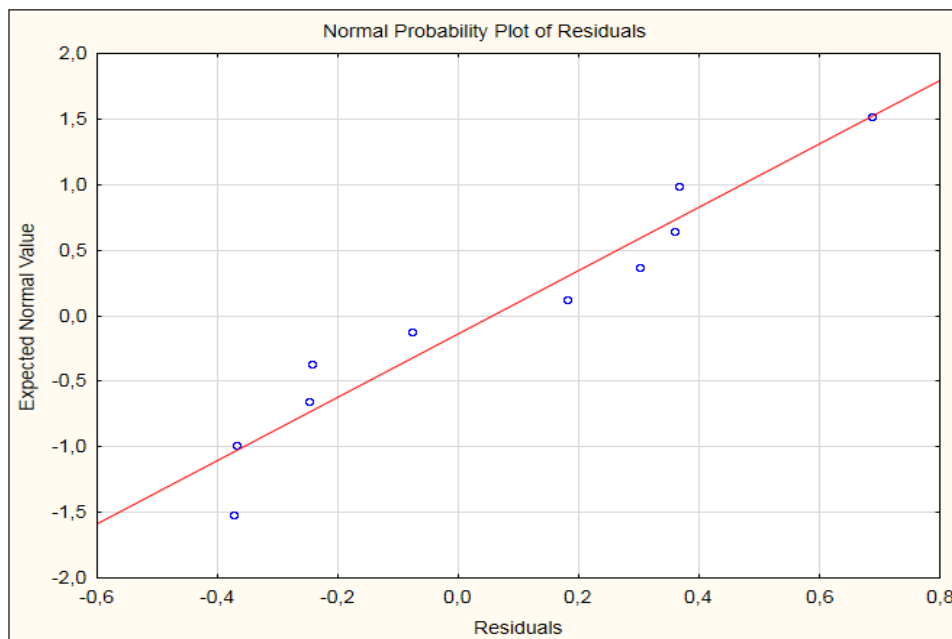


Рис. 6. Графік залишків на нормальному імовірнісному папері

1. Вакуленко А. В. *Управління якістю : Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К. : КНЕУ, 2014. 167 с.*
2. Лепейко Т. І., Котлик А. В. *Процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства : монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2012. 316 с.*
3. Нижник В. М. *Підвищення конкурентного потенціалу та економічної безпеки промислових підприємств за умов розвитку глобалізаційних процесів : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2013. 525 с.*
4. Слава С. С., Горбоконь В. Ю., Павлович В. І. *Еволюція управління витратами на якість продукції. Науковий вісник Ужгородського університету. 2013. С. 170–176.*
5. Халафян А. А. *Статистический анализ данных. М. : Бином, 2009. С. 528.*
6. Шадрін А. Д. *Модельовання оцінки якості. Стандарти і якість. 2013. № 11. С. 34–43.*
7. Шаповал М. І. *Основи стандартизації, управління якістю і сертифікації: підручник. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Європ. ун-т фінансів, інформ. систем менеджменту та бізнесу, 2015. С. 147–153.*

E-mail: hneu.gavrilchenko@gmail.com

УДК 658.8.012.12

Гарматюк О.В.

викладач кафедри маркетингу, менеджменту
та управління бізнесом,
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини

СУЧАСНА СИСТЕМИ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена вивченню поняття збуту продукції, сучасної системи збуту, визначено роль збутової системи в діяльності підприємств. Розглянуто заходи для підвищення ефективності збуту продукції. Визначено сучасну систему збуту продукції, яка буде орієнтована на клієнта, включаючи в себе горизонтальну та вертикальну маркетингову систем збуту, також було наголошено, що збутова діяльність відіграє ключову роль в діяльності підприємства, за допомогою вибору ефективної системи збуту, можна вирішити ряд завдань, які стосуються результатів діяльності підприємства в цілому. В кінцевому підсумку зроблені висновки, що вибір оптимальної системи збуту залежить також від специфіки діяльності підприємства.

Ключові слова: збут, збутова діяльність, горизонтальна система збуту, вертикальна система збуту.

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА СБЫТА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Гарматюк Е.В.

Статья посвящена изучению понятия сбыта продукции, современной системы сбыта, определена роль сбытовой системы в деятельности предприятий. Рассмотрены меры по повышению эффективности сбыта продукции. Определена современную систему сбыта продукции, которая будет ориентирована на клиента, включая в себя горизонтальную и вертикальную маркетинговую систем сбыта. также было отмечено, что сбытовая деятельность играет ключевую роль в деятельности предприятия, с помощью выбора эффективной системы сбыта, можно решить ряд задач, касающихся результатов деятельности предприятия в целом. В конечном итоге сделаны выводы, что выбор оптимальной системы сбыта зависит от специфики деятельности предприятия.

Ключевые слова: сбыт, сбытовая деятельность, горизонтальная система сбыта, вертикальная система сбыта.

MODERN SYSTEM OF PRODUCTION DISTRIBUTION OF ENTERPRISES

Harmatiuk O.

The article is devoted to the study of the concept of production distribution. The purpose of the study was to study the peculiarities of the formation of a modern marketing system. Its role in the activities of enterprises is determined. Measures are taken to increase the sales efficiency of products. The modern system of production distribution which will be focused on a customer, including horizontal and vertical marketing systems, is determined, it was also emphasized that sales activity plays a key role in the enterprise's business, with the choice of an effective sales system, it is possible to solve a number of tasks related to the results of the enterprise as a whole. Ultimately, we conclude that the choice of optimal sales system also depends on the specifics of the enterprise.

Keywords: distribution, distribution activity, allocation, horizontal marketing system, vertical marketing system.

Постановка проблеми. В даний час збутова діяльність є значущою сферою функціонування будь-якого підприємства. Якби товари не виробляли підприємства, одна з основних задач, які доводиться вирішувати співробітникам відділу збуту, – це як максимізувати обсяги збуту, а працівникам відділу маркетингу – як заходити якомога більшу частку ринку. Безумовно, ніхто не буде заперечувати важливість формування цільового ринку і якісно підготовленого підходу в позиціонуванні товарів. Але крім цього, підприємству необхідно сформулювати ефективну збутову систему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти системи збуту продукції знайшли відображення в наукових працях зарубіжних вчених, серед яких С. В. Слабинский та вітчизняних, до яких, зокрема, належать І. В. Король, Т. О. Примак, Л. Кидирко, І. В. Спільник, В. Ф. Гамалій та інші. Їх роботи в тому числі

певною мірою присвячені теоретичним і практичним аспектам збутової діяльності підприємства. Проте більшість наукових праць мають загальний методологічний характер, не в повному обсязі враховуючи особливості формування ефективної системи збуту продукції.

Мета статті. Дослідження особливостей формування сучасної системи збуту продукції, визначення важливості збуту при здійсненні господарської діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Збут – це процес просування товару від виробника до споживача, що включає транспортування товару, складування, зберігання, підтримування запасів на потрібному рівні, просування до оптовим і роздрібним торговцям, передпродажну підготовку, оформлення замовлень, документів і страховок, здійснення контролю за рухом вантажів і продаж товару.

Підсумовуючи все вищесказане можна сказати, що головна мета збуту – отримання підприємницького прибутку на основі задоволення платоспроможного попиту споживачів.

Виробнича і збутова політика підприємства формується, як правило, різними службами і підрозділами підприємства під дією різних факторів, тому результати аналізу цих двох аспектів діяльності можуть відрізнятися. При цьому, якщо виробництво і збут можна розглядати як незалежні одна від одної функції, то в перспективі вони виявляються доволі тісно пов'язаними: якщо нічого не виробляти, то що тоді реалізовувати; і, навпаки, якщо немає можливостей збуту, то як можна говорити про виробництво? Для кожного окремого підприємства ці поняття мають індивідуальне наповнення залежно від галузевої приналежності та масштабів діяльності [1].

Збутова політика формується на базі збутового потенціалу підприємства і цілей збуту, встановлених як на стратегічному, так і тактичному рівнях. В залежності від способу вираження збутові цілі можуть бути кількісними й якісними. Цілі у сфері збуту бувають обов'язковими (без яких жодне рішення не може вважатися прийнятним) і бажаними (досягнення яких сприяє підвищенню якості й адекватності рішення); ймовірними (досягнення яких, у комплексі з двома попередніми, створює умови запобігання виникненню в майбутньому проблеми). Збутові цілі також поділяють на економічні та цілі розвитку. Економічні цілі збутової діяльності спрямовані на максимізацію прибутку, і їх досягнення можливе за умови вдалої реалізації таких задач у сфері збутової діяльності: збільшення ринкової частки підприємства; максимізація збуту і на цій підставі – прибутку підприємства при більш повному задоволенні попиту споживачів; ефективне використання збутового апарату підприємства; вибір раціональних каналів розподілу; мінімізація сукупних витрат у господарському циклі товару, враховуючи витрати з післяпродажного обслуговування і сервісу; раціональна поведінка на ринку з урахуванням нестійкої кон'юнктури тощо [2].

Організація системи збуту продукції – ключова ланка маркетингу і свого роду фінішний комплекс у всій діяльності компанії по створенню, виробництву і доведенню продукту до споживача. Для того, щоб забезпечити максимальну ефективність збутової діяльності необхідно провести ряд заходів.

1. Підвищення ефективності збутової діяльності всередині компанії. Щоб забезпечити результативність роботи менеджерів з продажу, необхідно провести ряд заходів щодо поліпшення збуту продукції.

Важливо створити максимально ефективну структуру продажів: саме з неї починається ефективна система збуту. Така структура не може бути однаковою для всіх компаній. Структури продажів серйозно різняться від галузі до галузі. На вибір тієї або іншої структури можуть впливати канали збуту, через які товар доставляються кінцевому споживачеві. Структури також можуть змінюватися при зміні стратегії компанії. Різні структури служб збуту шикуються при організації збуту ключовим клієнтам, при розвитку прямих продажів або при організації проектних продажів.

Збільшення обсягів продажів і підвищення ефективності системи збуту забезпечується впровадженням базових регламентів та інструкцій з продажу, серед

яких корпоративна книга сценаріїв продажів, регламент із залучення та обслуговування клієнтів, аналізу клієнтської бази, регламент роботи торгового представника в мережевій роздрібній торгівлі та базових документів по роботі філій.

Критично важливо підготувати оптимальну систему мотивації менеджерів з продажу, орієнтовану на цілі і завдання по збуту продукції.

2. Поліпшення пропускну здатності каналів збуту. Оптимізація каналів збуту починається з оптимізації моделі дистрибуції, прийняття стратегічного рішення про роботу з власними збутовими каналами (наприклад, філіями або дочірніми компаніями) або з посередниками – наприклад, дилерами, дистриб'юторами, торговими мережами і ін.

3. Організація системи збуту компанії є ключовою ланкою в розробці чітких правил і комерційних умов для всіх каналів продажів. Вироблення найбільш вигідних умов для торгових партнерів при дотриманні заданого рівня рентабельності продажів компанії – ось основна мета комерційної політики. Вона допомагає менеджерам вибирати і налагоджувати роботу з найбільш перспективними для компанії клієнтськими сегментами і відстежувати виконання правил учасниками збутової мережі.

Збутова діяльність відіграє ключову роль у багатьох областях стратегічного планування підприємства [4]. За допомогою вибору ефективної системи збуту продукції можуть бути прийняті і реалізовані рішення, спрямовані на:

- зростання прибутку в поточному і довгострокових періодах;
- захоплення більшої частки ринку;
- підтримка існуючого обсягу збуту при одночасному зниженні витрат;
- задоволення попиту потенційних споживачів;
- підвищення якості продукції, що призведе до її конкурентоспроможності;
- формування надійної репутації підприємства;
- завоювання «авторитету» серед конкурентів.

У процесі формування системи збуту продукції необхідно враховувати купівельну спроможність населення, обмеженість ресурсів, технічні та технологічні можливості підприємства, ефективність функціонування каналів збуту відбивається на цінній політиці. Рішення про склад і структуру співробітників збуту залежать від масштабів роботи, яку необхідно буде проводити з торговими представниками. Менеджери підприємства повинні формувати канали розподілу на кілька років вперед, виходячи з цілей стратегічного планування.

На нашу думку, сучасною системою збуту продукції можна вважати організацію системи збуту яка буде орієнтована на клієнта. Орієнтація на клієнта – нова ступінь розвитку системи продажу, де економічні вигоди повинні враховуватися для обох сторін.

Не можна розглядати збут як односторонній вигідний процес, необхідно приховувати чотири основні елементи даного процесу:

1. Відкритість діалогу між учасниками.

У зв'язку з великим обсягом інформації, який супроводжує процес будь-якого продажу, необхідно бути в постійному діалозі з покупцем, збирати інформацію про нього, передавати її в інші відділи.

2. Розширення круга посадових обов'язків персоналу.

Наділяючи менеджерів зі додатковими повноваженнями, крім збуту товарів, фірма допомагає швидше реагувати на проблеми потенційних покупців і вирішити їх. Даний процес є, в свою чергу, і заохоченням ініціативи співробітників.

3. Участь клієнтів в процесі планування.

Компанії домагаються ефективної взаємодії з клієнтами через залучення їх до процесу планування. Неможливо врахувати інтерес всіх клієнтів компанії, проте необхідно залучати до цього процесу ключових клієнтів, які формують основну потребу в реалізації.

4. Колективна робота.

Колективна робота на підприємстві має на увазі залучення в неї не тільки співробітників, але і клієнтів. На сучасних підприємствах збут дуже складний, багатоступінчастий процес, який повинний супроводжувати група фахівців, а саме менеджер зі збуту, інженер-технолог, фінансовий експерт, юрист, фахівець з якості – всі ті, хто забезпечують підтримку високо-ефективного відносини з клієнтом. Узгоджена робота групи фахівців значно збільшує якість збутової діяльності на сучасних підприємствах [3].

Таким чином, на сучасному етапі розвитку промислових підприємств стає очевидною необхідність інтеграції концепції орієнтації на клієнта. Обрана концепція дозволяє своєчасно і результативно реагувати на запити клієнтів, піднімати якість продукції, що випускається, збільшувати фінансовий добробут компанії.

Узагальнення досвіду функціонування збутових систем дає підстави стверджувати, що одним із найбільш дієвих способів покращення системи збуту в сучасних умовах, є формування горизонтальних та вертикальних маркетингових систем збуту рис. 1.

Всі канали розподілу фірми-продавця в сукупності є чимось більшим, ніж просто група компаній, пов'язаних між собою різними потоками товарів, послуг і інформації. Вони є складними поведінковими системами, в яких люди і організації взаємодіють між собою для досягнення особистих цілей, цілей окремих фірм і каналів розподілу. Кожен учасник каналу грає в ньому свою роль і спеціалізується на виконанні певних функцій, знаходиться в залежності від інших учасників.

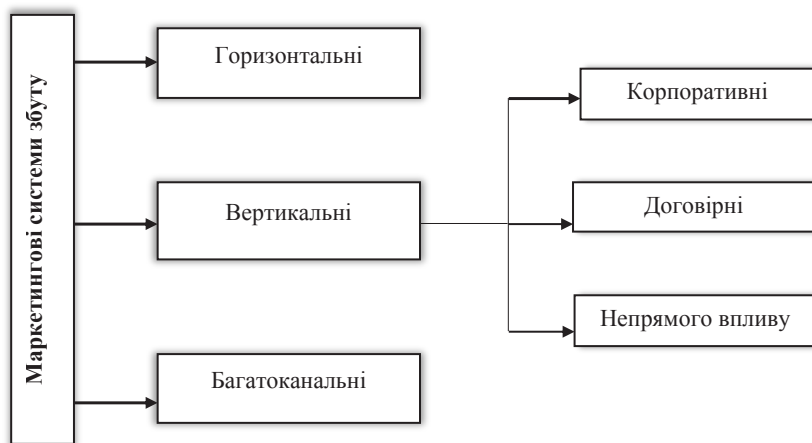


Рис. 1. Маркетингові системи збуту

Одні канали розподілу є неформальні способи взаємодії різних фірм, що володіють високим ступенем свободи дій. Інші канали являють собою офіційний порядок взаємодії між фірмами, які є частиною певної організаційної структури. Більш того, система каналів розподілу не є постійною. Іноді в неї включаються нові види посередників, виникають цілі системи каналів розподілу.

Історично склалося так, що канали розподілу є довільну сукупність незалежних фірм. І кожна з цих фірм прагне максимально збільшити свій прибуток, не піклуючись про загального прибутку каналу. Ці традиційні канали поширення мають досить слабе керівництво і низьку ефективність.

Традиційні канали характерні для молодого, слабо організованого українського ринку. Однак останнім часом, поряд з традиційними каналами, розвиваються і нові системи розподілу [5].

В даний час розвиток систем розподілу рухається в напрямку організації вертикальних маркетингових систем і створення інтегрованих ланцюгів.

Вертикальні маркетингові системи дають змогу контролювати діяльність каналу розподілу, запобігати конфліктам між його членами, які мають власні цілі. Вони економічні, мають більшу ринкову владу і виключають дублювання зусиль. Нині ВМС охоплюють понад 64 % усього ринку [6]. Домінуюче становище вертикальної маркетингової системи може займати як виробник, так і оптова або роздрібна торгова фірма.

Наступною системою каналів розподілу являється горизонтальна маркетингова система, в якій дві або більше незалежні компанії одного рівня об'єднують свої зусилля з метою підвищення ефективності збуту. Працюючи разом, компанії можуть об'єднувати свої капітали, виробничі потужності та маркетингові ресурси для того, щоб зробити більше, ніж може зробити одна компанія. Компанії можуть об'єднуватися як зі своїми конкурентами, так і з фірмами, які є їх конкурентами. Вони можуть працювати разом на короткостроковій або постійній основі, або ж створити окреме підприємство.

В даний час в результаті швидкого збільшення ринкових сегментів і можливостей каналів розподілу, все більша кількість фірм використовує багатоканальні системи розподілу, іменовані також комбінованими каналами. Така багатоканальна система може з'явитися тоді, коли будь-яка формує два або більше каналу збуту, щоб охопити два або більше сегмента ринку.

Висновки. На побудову ефективної системи розподілу навіть у компаній, які не зазнають труднощів з інвестиціями, йдуть роки. Створення до цього питання відрізняє західні і українські компанії. Західні компанії вкладають величезні сили і засоби (значно перевищують навіть найвитратніші рекламні бюджети) в побудову своєї системи розподілу. Особлива увага приділяється регламентації цієї роботи, підбору і навчання персоналу, регулярного обміну досвідом і мотивування учасників каналу. Для дилерів проводяться спеціальні з'їзди, конференції,

навчальні програми, програми підтримки корпоративних стандартів і корпоративної культури.

Слід зазначити, що системи часто розробляються так, щоб відповідати можливостям і вимогам певних ринків, в основному, виходячи з внутрішніх факторів і намірів самої компанії: фінансового стану, етапу життєвого циклу фірми та товару та ін. Тому вибір оптимальної системи збуту продукції залежить від специфіки діяльності підприємства.

Таким чином, систему збуту на x підприємствах можна визначити як комплекс заходів підприємства-виробника зі створення, виробництва і доведення товару до споживача. В цілому система збуту продукції

включає в себе реалізаційну підсистему промислового підприємства і підсистему розподілу продукції (побудова каналів збуту товарів). При цьому суть збутової політики підприємства складають способи правильного доведення товару до споживачів і його реалізація. Виділені особливості системи збуту на підприємствах дозволяють намітити перспективним напрямком дослідження вивчення особливостей управління збутом, яке зводиться до оцінки можливих каналів збуту, вибору комунікаційної стратегії в системі просування товару і направлено на збільшення зростання обсягу продажів з метою досягнення комерційного успіху підприємствами.

1. Спільник І.В. Загородна О.М. Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства. *Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред. кол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка» 2014. Вип. 17. С. 106-120.*

2. Гамалій В.Ф., Романчук С.А., Фабрика І.В. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр. Кіровоград: КНТУ, 2012. Вип. 22, ч. 2. С. 10-13.*

3. Слабинский С.В. Особенности сбыта промышленной продукции в современных условиях. *Экономика, предпринимательство и право. 2011. Том 1. № 4. С. 21-26.*

4. Кидирко Л., Севрук І. Формування систем збуту за участі міжнародних роздрібних торговельних мереж. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка, 2015. № 8 (173). С. 36-42.*

5. Король І.В. Маркетингові комунікації: навчально-методичний посібник / уклад. І.В. Король; МОН України, Уманський державний пед. ун-т імені Павла Тичини. Умань: Візаві, 2018. 190 с.

6. Примак Т.О. Маркетинг [Текст]: навч. посіб. К.: МАУП, 2001. 200 с.

E-mail: garmatiuk85@gmail.com

УДК 655.15.011.42

Дем'яненко О.М.

старший викладач кафедри менеджменту
видавничо-поліграфічної галузі,

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ПРОЦЕС РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються основні поняття процесу розроблення стратегії розвитку підприємств. Досліджено етапи формування та реалізації стратегії та ключові моменти, які необхідно враховувати для забезпечення ефективної її реалізації та досягнення оптимального результату діяльності підприємства. Визначено місце процесу розроблення стратегії розвитку в управлінні підприємством, а також встановлено вимоги до процесу розроблення стратегії розвитку, як до сукупності послідовних заходів, спрямованих на оптимізацію використання існуючого потенціалу підприємства. Обґрунтовано необхідність створення альтернативних варіантів досягнення стратегічних цілей і завдань для покращення результатів діяльності та підвищення ефективності функціонування на ринку.

Ключові слова: стратегія розвитку підприємства, ефективність, управління, планування, стратегічні рішення.

ПРОЦЕСС РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Демьяненко О.Н.

В статье рассматриваются основные понятия процесса разработки стратегии развития предприятий. Исследованы этапы формирования и реализации стратегии и ключевые моменты, которые необходимо учитывать для обеспечения эффективной реализации и достижения оптимального результата деятельности пред-

прияття. Определено место процесса разработки стратегии развития в управлении предприятием, а также установлены требования к процессу разработки стратегии развития, как к совокупности последовательных мероприятий, направленных на оптимизацию использования существующего потенциала предприятия. Обоснована необходимость создания альтернативных вариантов достижения стратегических целей и задач для улучшения результатов деятельности и повышения эффективности функционирования на рынке.

Ключевые слова: стратегия развития предприятия, эффективность, управление, планирование, стратегические решения.

PROCESS OF DEVELOPMENT OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF ENTERPRISES

Demyanenko O.

The article deals with the main concepts of the process of developing a strategy for enterprise development. The stages of development and implementation of the development strategy and the key points to be considered in order to ensure the effective implementation of the strategy and achieve the optimal result of the enterprise activity are explored. The place of the development strategy development process in the management of the enterprise is determined. Requirements for the development strategy development process, as a set of consistent measures aimed at optimizing the use of existing potential of the company, are established. The importance of selecting the priority directions of optimization of activity is clarified in order to ensure the effectiveness of implementation of the actions provided for by the development strategy. The stage of formation of a portfolio of strategic alternatives has been formed. The main components of the strategy implementation process are highlighted. The necessity of creation of alternative variants of achievement of strategic goals and tasks for improvement of performance and increase of efficiency of functioning in the market is substantiated.

Keywords: enterprise development strategy, efficiency, management, planning, strategic decisions.

Постановка проблеми. Для надання підприємству інвестиційної привабливості та забезпечення оптимальними результатами на довгострокові періоди, необхідне застосування стратегії розвитку підприємства, за допомогою якої можна сформулювати перспективний напрямок розвитку підприємства на основі визначення якісно нових цілей, узгодження його внутрішніх можливостей з умовами зовнішнього середовища та розроблення комплексу заходів, які забезпечать досягнення безперервного зростання обсягів діяльності [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі виділяється декілька підходів, розроблених вітчизняними та зарубіжними економістами щодо обґрунтування стратегічного вибору підприємства.

Аналіз сучасних джерел дозволяє констатувати схожість точок зору економістів щодо необхідності відмінності стратегії, розробленої в межах різних підприємств, від стратегії одного конкретного підприємства, але в різні часові періоди. У літературі описано декілька варіантів послідовності і змісту розроблення фінансової стратегії, які не мають кардинальних суперечностей, але мають деякі відмінності. При цьому створення стратегії не є формалізованим процесом, але вимагає обґрунтованого творчого підходу.

Дослідженнями в галузі стратегічного управління займалися зарубіжні економісти М. Портер, Р. Ансофф, П. Друкер, Ю. Брігхем. Серед вітчизняних фахівців варто виділити І. Бланка, В. Шелудько, О.О. Терещенка.

Мета статті. Метою даного дослідження є формування основних етапів розроблення та реалізації стратегії розвитку підприємства, їх особливостей та ключових процесів для забезпечення підприємства оптимальними результатами діяльності, перспективності розвитку та інвестиційної привабливості.

Виклад основного матеріалу. Необхідною умовою розвитку підприємства в конкурентному середовищі є розроблення стратегії. Саме стратегія розвитку може підняти підприємство на вищий рівень та щабель розвитку, забезпечити стійкість економічного зростання та інвестиційну привабливість.

Процес створення стратегії підприємства позначається різними термінами. Найчастіше застосовуються поняття розроблення, вироблення, формулювання або формування стратегії у взаємозв'язку із стратегічним управлінням і стратегічним плануванням [4].

Процес прийняття управлінських рішень варто відносити до стратегічного управління, оскільки шляхом формування цілей і завдань та вибору і обґрунтування варіантів їх досягнення реалізується процес розроблення стратегії розвитку підприємства.

На відміну від стратегічного планування, що полягає у визначенні перспективних завдань і розробленні програми ефективних дій, спрямованих на виконання цих завдань, процес розроблення стратегії використовує спеціальні інструменти і методи, які дозволяють отримувати інформацію про тенденції розвитку середовища і розробляти ефективні дії з урахуванням факторів зовнішнього і внутрішнього середовища що. А це в свою чергу дає можливість підприємству точно спрогнозувати і розрахувати ефективність запланованих заходів.

У зв'язку з тим, що стратегічне планування діяльності підприємства є функцією управління, яка забезпечує основу для всіх управлінських рішень, можна встановити місце процесу розроблення стратегії розвитку в загальному процесі управління підприємством (рис. 1).

Процес розроблення стратегії розвитку полягає у здійсненні сукупності послідовних заходів формування цілей і дій підприємства з метою оптимального використання існуючого потенціалу. При цьому процес повинен відповідати ряду вимог:

1. Послідовність розроблення. Стратегія розвитку не повинна бути непередбачуваним набором ізольованих рішень.
2. Відповідність генеральній стратегії. Стратегія розвитку повинна вписуватися в загальну стратегію підприємства.
3. Відповідність зовнішньому і внутрішньому середовищу. Стратегічні рішення повинні прийматися на основі відповідності наявних ресурсів підприємства

та його потенціалу зростання його реальним можливостям.

Процес розроблення стратегії розвитку повинен мати модель послідовних процесів, таких як, постановка цілей, аналіз середовища, розроблення і реалізація стратегії.

Для створення сприятливих умов для здійснення безпосереднього розроблення стратегії розвитку потрібно оптимізувати на підприємстві процеси інформаційного, кадрового, матеріально-технічного та фінансового забезпечення [2].

Процес розроблення стратегії розвитку має відбуватися за певними послідовними етапами (рис. 2).

До підготовчого етапу розроблення стратегії розвитку відносять аналіз загальної стратегії, що діє на підприємстві [6].

Результати проведення цього етапу є основоположними для процесу розроблення стратегії розвитку, оскільки неприпустима суперечність між стратегією розвитку і загальною стратегією підприємства. Тільки у випадку повної відповідності та сумісності стратегії розвитку із загальною стратегією підприємства та з іншими функціональними стратегіями, всі стратегічні рішення підприємства будуть максимально ефективними.

Для забезпечення ефективності стратегії розвитку підприємства повинні бути обрані пріоритетні напрями оптимізації діяльності, такі, як формування і розподіл фінансових ресурсів, управління фінансовою діяльністю, фінансова безпека, формування прибутку та ін.

В процесі аналізу інших функціональних стратегій відбувається визначення їх точок перетину з стратегією розвитку і визначення сумісних стратегічних напрямів роботи.

Перший етап розроблення стратегії розвитку має полягати у формуванні цілей і завдань, на досягнення яких спрямована діяльність підприємства на протязі всього періоду реалізації стратегії розвитку. Основною вимогою на даному етапі є реальність цілей, які повинні бути забезпечені достатньою кількістю фінансових ресурсів.

Другий етап розроблення стратегії розвитку підприємства полягає у проведенні аналізу і оцінки зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства з проведенням аналізу фінансового потенціалу підприємства. Без проведення стратегічного аналізу зовнішнього середовища неможливо правильно оцінити зовнішні загрози і потенційні можливості підприємства. Без проведення стратегічного аналізу внутрішнього середовища неможливо визначити сильні і слабкі сторони підприємства, перші з яких підприємство зможе цілеспрямовано і ефективно використовувати в ході проведення фінансово-господарської діяльності, а для других розробити захисні механізми і заходи по уникненню небезпек.

Головне завдання стратегічного аналізу полягає у виборі об'єкту дослідження, встановленні особливостей, тенденцій і закономірностей його розвитку, та у визначенні оптимальних методів і інструментів управління даним об'єктом.

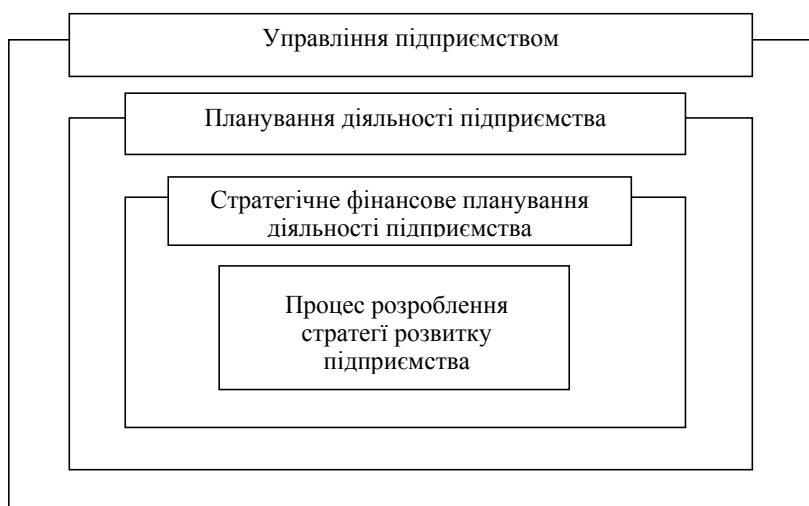


Рис. 1. Місце процесу розроблення стратегії розвитку в управлінні підприємством

Третій етап розроблення стратегії розвитку полягає у виборі критеріїв оптимізації діяльності підприємства, має реалізуватися в межах розроблення альтернативних варіантів стратегій, залежить від обсягів та видів діяльності підприємства, та особливостей його організаційної побудови.

Четвертий етап розроблення стратегії розвитку полягає в оцінці стратегічних альтернатив, оскільки для досягнення поставлених цілей процес створення альтернативних стратегічних рішень має полягати в розробленні певної їх кількості та виборі напрямку стратегічних дій, спрямованого на максимальне досягнення бажаного результату. При цьому підприємству немає необхідності створювати велику кількість альтернативних варіантів стратегій, даремно витрачаючи ресурси, оскільки поставлені цілі можуть бути досягнуті і в результаті розроблення декількох всебічно продуманих стратегій розвитку.

Процес формування портфелю стратегічних альтернатив може складатися з наступних етапів:

- формування альтернатив використання фінансових можливостей;
- формування альтернатив усунення загроз зовнішнього середовища;
- формування альтернатив збереження і використання сильних сторін підприємства;
- формування альтернатив усунення слабких сторін підприємства;
- аналіз ефективності портфелю стратегічних альтернатив.

При цьому всі альтернативні варіанти стратегій мають створюватися для відбору найбільш перспективної з них [3].

П'ятий етап розроблення стратегії розвитку має полягати в остаточному обранні одного варіанту, який застосовуватиметься весь подальший стратегічний період.

Шостим етапом є реалізація розробленої стратегії. Реалізація стратегії розвитку підприємства є логічним результатом її попереднього розроблення.

Реалізація стратегії – це організація процесу виконання стратегії, його регулювання і координація [2].

В межах даного етапу потрібно виділити його складові частини:



Рис. 2. Основні етапи процесу розроблення та реалізації стратегії розвитку підприємства підприємством

1. Реалізація запроєктованих заходів, яка відбувається протягом всього стратегічного періоду.

2. Корегування стратегії розвитку в процесі її реалізації за необхідності.

3. Контролінг реалізації стратегії розвитку, основним завданням якого є попередження можливих помилок в процесі реалізації стратегії розвитку і забезпеченні її ефективності.

Реалізацію стратегії розвитку можна вважати успішно завершеною, якщо досягнуті всі поставлені стратегічні цілі розвитку підприємства.

Висновки. Процес розроблення стратегії розвитку підприємства є послідовним і трудомістким, в ході якого суб'єкту стратегії доводиться вирішувати різноманітні завдання, спрямовані на досягнення покращення діяльності підприємства та забезпечення його інвестиційної привабливості.

При цьому не існує єдиного оптимального підходу до прийняття стратегічних рішень на підприємстві. Процес розроблення та реалізації стратегії розвитку

обґрунтовує необхідність створення альтернативних варіантів досягнення стратегічних фінансових цілей і вирішення завдань з подальшим аналізом і оцінкою цих версій з метою обрання оптимального варіанту стратегії розвитку для покращення результатів діяльності та підвищення ефективності функціонування на ринку в конкурентному середовищі.

Під час створення стратегії розвитку підприємство повинно обрати конкретні бізнес-проекти і напрями роботи, визначити критерії оптимізації діяльності, відповідно до цього обрати партнерів і контрагентів, розробити нормативи фінансової діяльності, джерела фінансування та інші параметри. Необхідно прорахувати кінцеві результати реалізації стратегії, і визначити якісні та кількісні показники.

При цьому повинно бути декілька різних варіантів досягнення результату, які розглядаються в межах кожної з альтернативних стратегій, утворюючи портфель альтернативних стратегічних рішень, спрямованих на досягнення однієї мети – підвищення ефективності діяльності.

1. Головінов М.І., Литвинов О.І. Стратегія розвитку підприємства: сутність і ознаки. Науковий вісник: Зб. науково-технічних праць. Львів: Національний лісотехнічний університет України. 2011. Вип. 21.19. С. 224-228.

2. Гуткевич С.О. Стратегія розвитку: інвестиційний вимір. Монографія. С.О. Гуткевич та інші. За ред. проф. Гуткевич С.О. Харків: Вид-во «Діса плюс», 2016. 162 с.

3. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. К.: Знання, 2010. 406 с.

4. Рульєв В.А. Менеджмент : навч. посіб. / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2011. 312 с.

5. Стратегія розвитку: інвестиційний вимір: матеріали наук. семінару. К.: НУХТ, 2016. 102 с.

6. Фролова Т.О. Корпоративні стратегії глобального інвестиційного бізнесу. Ефективна економіка. 2012. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1130>

УДК 338.631 (477)

Іжевський П.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту,
адміністрування та готельно-ресторанної справи,
Хмельницький національний університет

АГРОПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті здійснено аналіз експортно-імпортного сальдо агропромислового комплексу України, визначено його ключові проблеми. На основі наповненості вітчизняного ринку та обмеження зростання обсягу експорту практично у всіх групах агропродовольчої продукції, поряд із резервами нарощення виробництва, обґрунтовано необхідність реформування вітчизняного АПК, який представлений сільським господарством та харчовою промисловістю. Наголошено на пріоритетності розвитку груп з найбільш високими обсягами доданої вартості та виявлено, що зростання діяльності агрохолдингів підштовхує дрібних та середніх агровиробників до пошуку нових форм організації, серед них м'які форми інтеграції – бізнес-мережі, які скорочують різного роду витрати через можливості інтегруватися в розширений ланцюжок доданої вартості з підприємствами інших галузей. На основі наукових методів досліджень запропоновано вирішення ключових проблем сільського господарства та харчової промисловості за допомогою мережевої взаємодії підприємств.

Ключові слова: агропродовольча продукція, агрохолдинги, експорт та імпорт продовольства, мережева взаємодія, додана вартість, підприємницька мережа.

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ижевский П.Г.

В статье проанализировано экспортно-импортное сальдо агропромышленного комплекса Украины, определены его ключевые проблемы. На основе наполненности отечественного рынка и ограничения роста объема экспорта практически во всех группах агропродовольственной продукции, наряду с резервами увеличения производства, обоснована необходимость реформирования отечественного АПК, который представлен сельским хозяйством и пищевой промышленностью. Отмечено приоритетности развития групп с наиболее высокими объемами добавленной стоимости. Выявлено, что рост деятельности агрохолдингов подталкивает мелких и средних агропроизводителей к поиску новых форм организации, среди которых мягкие формы интеграции – бизнес-сети, которые сокращают разного рода расходы с помощью возможности интегрироваться в расширенную цепочку добавленной стоимости с предприятиями других отраслей. На основе научных методов исследований предложено решение ключевых проблем сельского хозяйства и пищевой промышленности с помощью сетевого взаимодействия предприятий.

Ключевые слова: агропродовольственная продукция, агрохолдинги, экспорт и импорт продовольствия, сетевое взаимодействие, добавленная стоимость, предпринимательская сеть.

AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE: CONTEMPORARY STATE, TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Izhevskiy P.

The article analyzes the export-import balance of the agro-industrial complex of Ukraine and identifies its key problems. On the basis of the fullness of the domestic market and the restriction of the growth of exports in virtually all groups of agricultural products, along with the reserves for increasing production, the necessity of reforming the domestic agro-industrial complex, which is represented by agriculture and the food industry, is substantiated. Priority of development of groups with the highest volumes of added value is noted. It is revealed that the growth of the activities of agroholdings pushes small and medium-sized agricultural producers to search for new forms of organization, among them soft forms of integration – business networks that reduce all kinds of expenses for opportunities to integrate into the extended value chain with enterprises of other industries. Based on scientific research methods (monographic and comparison), the solution of key problems of agriculture and the food industry through networking of enterprises was proposed.

Keywords: agro-food products, agro-holdings, food export and import, network interaction, value added, entrepreneurial network.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс, окрім соціальної функції, визначає один із основних напрямків розвитку української економіки та її

експортної складової. Проте, в умовах підвищення конкуренції на вітчизняному та світовому ринку продовольства та різного роду торговельних обмежень,

Україна не в змозі повністю використовувати свої порівняльні особливості та переваги відносно інших країн в згаданому сегменті ринку. Таким чином, підвищується увага практиків та науковців до аналізу експортно-імпортного сальдо, резервів, тенденцій та перспектив розвитку агропромислового комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження стану та перспектив розвитку агропромислового комплексу відображено в численних працях вітчизняних та закордонних науковців, практиків. Так, результати досліджень В. Стадник та В. Мукомела-Михалець [1] надають розгорнутий аналіз діяльності вітчизняних підприємницьких структур різних розмірів – за кількістю суб’єктів господарювання, їх внеском у загальні обсяги реалізації та створення доданої вартості з виділенням промислового сектору. В науковій праці авторів Н. Вдовенко та Л. Сокол [2] здійснено макроекономічну оцінку аграрного сектору економіки України за умов інтеграційних процесів; М. Боєхлю [3; 4] – теоретичних основ для побудови управлінських рішень в умовах невизначеності, інноваційної активності та змін структури агропромислового сектору; М. Метелеркемп [5] – запропоновано підхід до оцінки економічних ризиків та можливостей в галузях виробництва продовольства.

Попри значну кількість досліджень та публікацій проблема аналізу стану агропромислового комплексу України потребує додаткових досліджень через його стратегічну важливість в економіці країни, а також в зв’язку з постійними змінами динаміки, напрямків та тенденцій розвитку продовольчих та суміжних ринків продукції в національному, регіональному та світовому масштабах.

Мета статті. Метою дослідження обрано аналіз та напрямки розвитку агропромислового комплексу Укра-

їни в умовах підвищення конкуренції на вітчизняному та світовому ринку продовольства. Для досягнення поставленої мети дослідження визначено наступні наукові завдання:

- 1) провести аналіз експортно-імпортного сальдо агропродовольчої продукції України в розрізі продуктових груп;
- 2) проаналізувати структуру виробників продовольчої продукції України та їх виробничі інтереси в контексті розмірів підприємницьких структур та формування доданої вартості;
- 3) на основі аналізу виявити основні проблеми зростання, притаманні підприємствам сільського господарства та харчової промисловості;
- 4) визначити можливості використання мережевої взаємодії підприємств як одного із ключових факторів росту агропромислового комплексу України.

Виклад основного матеріалу. Комплексно з іншими чинниками (зменшення купівельної спроможності та скорочення чисельності населення) наповненість та обсяг національного продовольчого ринку стримує розвиток вітчизняного сільського господарства й харчової промисловості, а подекуди призводить до скорочення обсягів виробництва [2]. Таким чином, фактори й напрямки росту галузей сільського господарства та харчової промисловості необхідно шукати в зовнішньоекономічній площині. Отож розглянемо динаміку та структуру експорту й імпорту сільськогосподарської продукції за 2010 – 2016 рр. (рисунок 1).

Державна служба статистики за кодами УКТЗЕД подає матеріали за чотирма товарними групами, структура яких відповідає за галузевою та технологічною ознаками, величиною доданої вартості:

- група 1 – живі тварини; продукти тваринного походження;

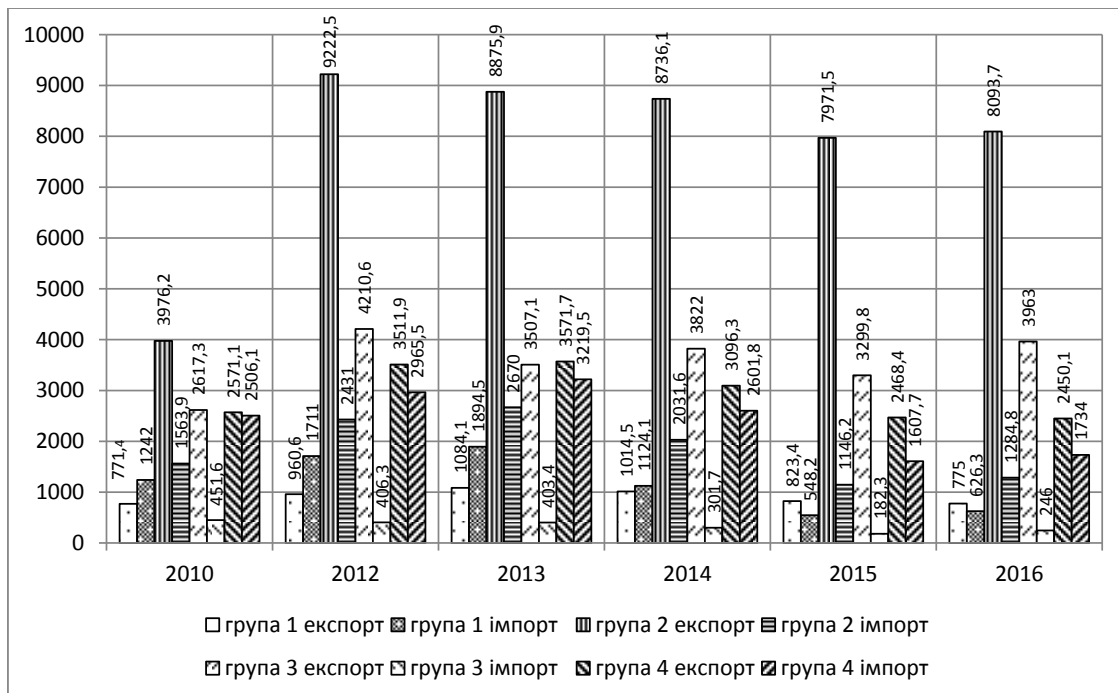


Рис. 1. Структурна динаміка сільськогосподарської та продовольчої продукції в зовнішньоекономічній діяльності України за 2010-2016 рр.

Джерело: сформовано автором за [6; 7]

- група 2 – продукти рослинного походження;
- група 3 – жири та олії тваринного або рослинного походження;
- група 4 – готові харчові продукти.

Аналіз експортно-імпорتنих операцій з сільськогосподарською та продовольчою продукцією на ринку України характеризувався суттєвими коливаннями протягом аналізованого періоду. Так, в 2013-2015 роках спостерігалось падіння товарообороту порівняно з 2012 роком на 29%, основним чином через скорочення на 18,67% експорту та на 5,3% імпорту. Протягом 2016 року українські експортери відвоювали 10,3% з 18,67% падіння експорту (проти 2012 року), імпорту продукції в 2016 році також зріс на 3,5 п. проти падіння в 5,3%.

В структурі експорту української аграрної продукції переважає продукція 2-ої групи (живі дерева та інші рослини; овочі; їстівні плоди та горіхи; кави, чай; зернові культури; продукція борошномельної та круп'яної промисловості; насіння і плоди олійних культур; шелак природний; рослинні матеріали для виготовлення), частка якої в експорті за аналізований період зросла на 12,94 пункти та склала 52,96% її загального обсягу. Фактично така продукція виступає в ролі сировини, яка в подальшому використовується за кордоном у технологічних процесах в харчовій та інших галузях промисловості, тваринництві та слугує основою для створення в них доданої вартості. Тобто, експорт такої продукції – це шлях втрачених можливостей для української держави та бізнесу. Серед основних позицій групи – зернові культури, насіння та плоди олійних культур (пшениця, ячмінь, кукурудза, соняшник, ріпак тощо), експорт яких забезпечується найбільшими агрохолдингами, серед лідерів – Нібулон, Кернел, УкрЛендФармінг, Державна продовольчо-зернова корпорація України, Каргіл та ін. При цьому агрохолдинги виступають у ролі сільгоспвиробників, переробників (доведення сировини до експортного стану) та трейдерів одночасно, а визначити внесок індивідуального сектору в експорті досить важко.

Серед експорту продукції рослинництва виділяється сегмент, який формується виключно за рахунок індивідуального сектору – експорт грецьких горіхів. Україна посідає 3-тє місце в світі за обсягом виробництва такої продукції з часткою 5%. Серед основних напрямків експорту виділяються Азія та країни ЄС. Проте, оскільки 90% наповненості експортних партій базується на продукції домогосподарств населення, то основною проблемою вважається неоднорідність партій, що значно зменшує ціну на вітчизняний горіх. Незважаючи на прогнозні зростання обсягів вирощування та експорту культури, відсутність значних обмежень при експорті, її частка не є суттєвою та не перевищує 1% експорту.

Значну та стабільну частку в обсязі експорту продукції сільського господарства й продовольства займає група 3 (жири та олії тваринного й рослинного походження) – близько 25,93%. Експорт в цій ніші Україні забезпечує статус найбільшого експортера соняшникової олії в світі (57% світового ринку), експортна виручка від реалізації якої склала в 2016 році 3,7 млрд. дол. При цьому основні обсяги виробництва та експорту забезпечили 10 агрохолдингів – Кернел-Трейд (19,24 млрд.грн), Каргіл (7,47 млрд. грн), Сантрейд (6,36 млрд.грн), Миронівський хлібопродукт (4,95 млрд. грн), Дельта Вільмар СНД (2,8 млрд. грн),

Олсідз Блек Сі (2,37 млрд. грн), БА3 (2,13 млрд. грн), Ді енд Ай Еволюшн (Оптімус Плус 1,87 млрд. грн), Агроінтер (1,52 млрд. грн) [7].

З точки зору створення доданої вартості експортна група 3 виглядає значно привабливіше групи 2. Проте варіативність врожайності соняшника та формування світових цін на нього, а також готовність європейських олійно-екстракційних заводів (80% обсягу) його закуповувати за високими цінами суттєво впливають на експорт цієї культури без попередньої переробки, навіть за умов вивізної мита.

Таким чином, експортні позиції української агропродовольчої продукції 2-ї та 3-ї груп забезпечуються агрохолдингами, що поєднують в собі крупні аграрні, переробні та харчові підприємства з трейдерськими компаніями. Розвиток в цих нішах можливий тільки за умови збільшення банку земель, а також нарощування проблем на перспективу. Експорт в таких групах представляє інтереси крупних агрохолдингів, які займаються вирощуванням культур в основному на орендованих землях. В цивілізованому світі до таких культур ставляться помірковано. В Україні це призводить до виникнення низки проблем, що висвітлюються в економічній літературі – розораність земель, виснаження та відновлення земель, соціальні питання села тощо.

За дослідженнями українських науковців українські агрохолдинги націлені на експорт продукції рослинництва, оскільки привласнюють такі види ренти [8, с. 17-18]:

- диференційну ренту I-го порядку. В Україні досягається за рахунок низької нормативної оцінки сільськогосподарської землі порівняно з країнами Європи та низької орендної плати. Агрохолдинги для гарантованого залучення пропонують орендну плату вищу, ніж по регіону;

- сільськогосподарську ренту. В Україні досягається за рахунок різниці закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію на внутрішньому і зовнішньому ринках. Оскільки ціни на вітчизняному внутрішньому ринку нижчі світових, то різниця привласнюється оператором (трейдером) світового аграрного ринку (агрохолдингом);

- технологічну антиренту. Досягається за рахунок використання дешевих землі та робочої сили. Також поєднується з диференційною рентою другого порядку та технологічною квазірентою;

- організаційна квазірента, забезпечується дією закону вертикальної інтеграції та є базою для створення диференційної ренти третього роду у вигляді наддоходу міжпродуктового характеру. При цьому функція прибутку замінюється функцією доданої вартості;

- транспортна рента. В Україні забезпечується монополією агрохолдингів на транспортні коридори, наявністю в структурі автопарків та рухомого складу;

- політична рента.

На жаль, офіційна статистика не наводить кількості агрохолдингів в Україні, проте їх величина та відсоток землі, яким вони володіють і користуються, зростає, що впливає на створення неконкурентних умов в аграрному виробництві й формується як загальнодержавна проблема внаслідок невдалої політики. Натомість зростання діяльності агрохолдингів підштовхує дрібних та середніх агровиробників до пошуку нових

форм організації, здатних забезпечити конкурентоспроможність із холдингами. Найбільш реальними в такому плані виступають м'які форми інтеграції – бізнес-мережі, які скорочують різного роду витрати через можливість інтегруватися в розширений ланцюжок доданої вартості з підприємствами інших галузей.

Група 1 українського експорту агропродовольчої продукції найменша, проте цікава з точки зору виявлення певних тенденцій в українському агробізнесі – зростання експортної спрямованості на фоні зменшення загального експортно-імпортного обороту. Серед основних причин – зниження купівельної спроможності вітчизняних споживачів, імпортозаміщення вітчизняними товарами, заміниками рослинного походження тощо. Загалом, питома вага групи в експорті агропродовольчої продукції зменшилася за аналізований період з 7,76% до 5,06%, імпорту – з 21,55% до 16,1%. Дійсно, в даній експортній групі, починаючи з 2014 року, простежується позитивне експортно-імпортне сальдо, проте його досягнуто не за рахунок позитивної динаміки експорту, а завдяки зменшенню обсягів імпорту. Факторами обмеження експорту в групі виступає її виробнича структура, представлена переважно індивідуальним сектором, який не в змозі задовольнити значні обсяги та високі стандарти на основі контролю, маркування та безпечності харчових продуктів тваринного походження.

Виняток становлять продукти тваринного походження, які швидко не псується та мають підвищений попит за кордоном, в Україні – це натуральний мед. Частка господарств населення при його виробництві складає 97-98%, а його просування на закордонні ринки забезпечується ліцензованими трейдерами. При цьому на п'ятірку трейдерів припадає понад 60% експорту українського меду – Бартнік та Юкрейніан Бі (19%), Агро Іст Трейд (14%), Співдружність (12%), Український мед (10%), Асканія Пак (6%). Загалом географія експорту такого виду агропродовольчої української продукції надалі розширюватиметься та супроводжуватиметься зростанням обсягів виробництва, проте їх збільшення суттєво не впливатимуть на структуру експорту української агропродукції.

Група 4 українського агропродовольчого експорту найбільш технологічна та за своєю природою містить найбільшу частку доданої вартості, оскільки поєднує сільське господарство та харчову промисловість. Ключовими в даній групі є наступні тенденції:

– обсяги експорту скорочуються з 2013 року, а імпорту лише з 2013-2015 років. Експортно-імпортне

сальдо позитивне, проте з 2014 року спостерігається тенденція його нарощення;

– в структурі експорту частка групи зменшилася з 25,88% до 16,03%, в структурі імпорту – коливалася від 39,47% до 44,56%), що підтверджує потребу в підвищенні процесів переробки агросировини на основі об'єднань виробників сільськогосподарської сировини з підприємствами, які знаходяться від них вище в технологічному ланцюжку;

– серед експорту групи найбільш важливими визначено залишки і відходи харчової промисловості, тютюну і промислові заміники тютюну, значно скоротилися обсяги алкоголю та безалкогольних напоїв, какао та продуктів з нього, цукру і кондитерських виробів з цукру. Серед імпорту збільшилися обсяги тютюну і промислових заміників тютюну, алкогольних та безалкогольних напоїв, різних харчових продуктів, какао та продуктів з нього;

Таким чином, аналізуючи групи експорту-імпорту агропродовольчої продукції України можна зробити наступні висновки:

– основу експорту складають ресурсомісткі та низько технологічні 2-га та 3-тя групи, частка яких зростає;

– експорт забезпечують крупні агрохолдинги.

Ситуація з наповненістю вітчизняного ринку та обмеженнями щодо зростання обсягу експорту практично у всіх групах агропродовольчої продукції поряд із резервами нарощення виробництва наводить на думку про реформування вітчизняного АПК, який представляти сільським господарством та харчовою промисловістю.

В таблиці 1 згруповані проблемні риси, притаманні сільському господарству та харчовій промисловості, а також сформовані напрямки їх вирішення за допомогою застосування мережевої взаємодії підприємств.

Розглянемо детальніше напрямки вирішення проблемних рис сільського господарства та харчової промисловості.

Волатильність в ціні, якість продукту, умови виробництва. Серед основних труднощів, які існують в галузях сільського господарства та харчової промисловості – довготривалий цикл виробництва. Оскільки галузь залежить від природних та погодних умов, то досить важко спрогнозувати ціни на продукцію, темпи росту та ефективність виробництва. Відтак, наявність відхилень обсягів виробництва та пропозиції відносно нестійкого попиту на продукти харчування призводить до різкого коливання цін, особливо на рівні сировини в ланцюжках постачання. Нестабільність цін призводить

Таблиця 1. Характеристика сільськогосподарської та харчової промисловості

Труднощі	Адаптація	Забезпечення адаптації за допомогою мережевої взаємодії
Довготривалий цикл виробництва	Волатильність в ціні, якість продукту, умови виробництва	Тенденція ціни змінюватися в часі Якість продукту
Повільне зростання ринків	Конвергенція галузі	Забезпечує інтеграцію підприємств різних галузей на основі поширення технологій, взаємодовіри та зменшення транзакційних витрат
Труднощі в ланцюжку постачання	Товарний характер сировини	Гарантування якості сировини
Висока ступінь регулювання	Консолідація галузі	Збільшення активів, що працюють в суміжних областях призводить до збільшення частки ринку
Вимоги до прослідковування та безпеки харчових продуктів	Збільшення потреби в координації ланцюжків	Створення стандартів якості та механізмів їх контролю в підприємницьких мережах

Джерело: сформовано та адаптовано автором за [3, с. 4-5; 4]

до непрогнозованості співпраці підприємств-учасників ланцюжка доданої вартості. Створення підприємницьких мереж дає змогу забезпечити від ризиків довготривалості циклів виробництва та волатильності в ціні.

Товарний характер сировини. Труднощі в ланцюжку постачання сировини спричинені значною кількістю виробників, що беруть участь у ньому, а відтак існує потреба у відслідковуванні та гарантуванні якості. Проблема полягає в перетворенні сировини на товар, тобто продукцію, яка по якості та ціні стає затребувана на вищому щаблі ланцюжка доданої вартості. Більшість вітчизняних сільськогосподарських виробників (індивідуальні сільськогосподарські підприємства, фермери, малі сільськогосподарські підприємства) не здійснюють заходів щодо підвищення якості продукції, продуктивних інновацій, що пов'язано з їх орієнтацією на стратегії низької вартості. З іншого боку, входження до агропромислової мережі забезпечує стабільність цін для агропромисловиків та якість сировини для переробних підприємств.

Перетворення сировини в унікальний товар (унікальну сировину). Товарна структура етапів створення доданої вартості продуктів харчування та агробізнесу пов'язана специфічними проблемами та унікальними можливостями. З одного боку – підприємства, що працюють в сировинних галузях агропромислового комплексу зорієнтовані на стратегії низьких цін та операційну ефективність, що обмежує витрати на інновації та створення нових продуктів, в тому числі через труднощі в ідентифікації та комерціалізації інновацій, відсутність бажання їх клієнтів платити за унікальність сировини. З іншого боку – перетворення сільськогосподарської сировини в унікальний товар забезпечує підприємству лідируючі позиції в своїй галузі. М'які інтеграційні процеси у формі мережевої взаємодії підприємств агропромислового комплексу можуть вирішити проблему перетворення сировини в унікальний товар завдяки чіткому розподілу потреб в межах технологічного ланцюжка.

Конвергенція галузі. Повільне зростання ринків (наповненість внутрішнього та незначні резерви зростання на зовнішніх), а відтак обмеження розвитку вітчизняних виробників агропродовольчої продукції можна вирішити за допомогою конвергенції галузей сільського господарства. Даний процес залежить від нових технологій, які з інших галузей, проникаючи в сільське господарство, розмивають його межі та призводять до нових міжгалузевих сегментів. Так, продукти сільськогосподарського виробництва під впливом конвергенції слугують джерелом сировини за межами традиційної харчової галузі. Серед найбільш потенційних – енергетика (біогаз, біодизель), хімічна промисловість (полімери, синтетична хімія та волокна на основі біосинтезу), фармацевтика [4; 9, с. 280-286]. Загалом, їх сукупність зарубіжні автори М. Боехлі, М. Роукен-Кенеб та С. Броурінг визначають терміном «біоекономіка» [4, с. 70], який заміщає цілий ряд галузей, якщо наповнити його змістом міжгалузевої дифузії технологій та створення нових міжгалузевих секторів.

Розвиток та впровадження нових технологій на межі сільського господарства перетворює його з традиційно низькотехнологічної галузі в ресурсну основу та сполучну ланку високотехнологічних галузей з високим рівнем доданої вартості. Залучивши надлишкові ресурси сільгоспвиробників до енергетичної, хімічної та фармацевтичної промисловості, одночасно можна

забезпечити нові ринки збуту сільгосппродукції з створенням ефектів імпортозаміщення та експортоорієнтованості. До того ж, така ситуація значно підвищить ціни та створить конкуренцію на закупівлю сільгоспсировини (ресурсів) на внутрішньому ринку України, що призведе до зменшення стимулів до експорту сільгосппродукції з низьким рівнем доданої вартості, а саме 2-гої групи. Конвергенція в сільському господарстві України створить економіку нового зразка, яка базуватиметься на біоснові та замінить галузі економіки, засновані на корисних копалинах.

Таким чином, процеси конвергенції, що базуються на галузях сільського господарства, передбачають тісну співпрацю підприємств, різних, раніше відокремлених галузей – інтеграцію. Зауважимо, що інтеграція у вигляді жорстких структур – холдингів не сприяє ефективному створенню та розповсюдженню технологій, звукує ринкові стимули учасників. Мережева взаємодія, навпаки, в процесах конвергенції створює в мережі ринкове поле та здійснює відбір найбільш ефективних учасників в технологічному та економічному плані, створює стимули для взаємодії та зростання кожного з учасників на основі взаємної довіри, зменшує транзакційні витрати. Мережева взаємодія одночасно створює умови конкуренції та партнерства між підприємствами різних галузей.

Консолідація галузі. Перенаповнений внутрішній ринок та спрямованість українського сільського господарства на експорт, поряд із зазначеним вище фактом забезпечення близько половини обсягів сільськогосподарського виробництва індивідуальним сектором, породжує необхідність створення нових ефективних форм організації, що дозволили б конкурувати на глобальному рівні, тобто поштовх до консолідації галузі.

Дослідження свідчать, що світові тенденції щодо консолідації галузі сільського господарства та консолідованих ланцюжків доданої вартості на рівні окремих національних економік стимулюють аналогічні зрушення в інших країнах [9, с. 16; 10].

Проблеми стійкості та резервів росту – основні серед малих підприємств. За допомогою консолідації проходять процеси об'єднання ресурсів, можливостей та зусиль, тобто відбувається зменшення кількості виробників на ринку за рахунок їх об'єднань або злиття, забезпечується їх присутність та участь в ланцюжку створення цінності за допомогою інтеграції «вперед» та «назад». Зрозуміло, що основна мета консолідації полягає в покращенні довгострокової стійкості агропідприємств та галузей сільського господарства в цілому.

Консолідація галузей сільського господарства також передбачає посилення стійкої співпраці між підприємствами харчової промисловості та сільського господарства, де перші пропонують сільгоспвиробникам співпрацю в сфері нішевих культур (забезпечення фінансування насіння або посадкового матеріалу, добрив, агрономічного супроводу тощо), натомість взамін здійснюють форвардні закупівлі вирощеної продукції за встановленими цінами.

Процеси консолідації мають тенденцію відділяти найбільш прибуткові елементи ланцюжка доданої вартості від маргінальних або непрофільних елементів. Для прикладу, консолідація ключового елемента в експорті зерна – елеваторів. Фактично в Україні дана група експорту забезпечилася за допомогою консолідації. В даному випадку консолідації притаманні наступні етапи – локальний

горизонтальний розвиток, горизонтальний розвиток в національних масштабах з частковим вертикальним розвитком, експансія на глобальний ринок за допомогою виключення неключового елемента [9, с. 14].

Дійсно, спочатку відбулася горизонтальна консолідація одного із елементів ланцюжка – вирощування зерна, далі горизонтально-вертикальна інтеграція – елеватори, трейдерство, логістика. За допомогою горизонтально-вертикальної інтеграції агрокорпорації отримали контроль над ціною, якістю та кількістю. Нарешті експансія – спроба компаній розширити свою присутність на світовому ринку, тобто збільшити свою частку на ньому.

Проте, такий приклад не означає, що консолідація притаманна виключно для крупного бізнесу, навпаки, виділення ключового елемента – ядра характерне для створення підприємницьких мереж, що включають до свого складу індивідуальні, фермерські та малі агропідприємства, підприємства харчової промисловості. Як показує статистика виробництва агропродукції, до таких товарів можна віднести товари 1-ї та частково 2-ї експортних груп які не цікаві для агрохолдингів, проте мають перспективи для експорту, засновуючись на дрібних товаровиробниках.

При цьому, побудова навколо ядра стабільних, заснованих на довірі відносин між консолідованими підприємствами, збільшуватиме їх активи, а отже сприятиме розширенню частки ринку. Серед моделей таких відносин, заснованих на консолідації, виділяють створення ефективною форми організації підприємницьких мереж – аграрних кооперативів, кількість яких в Україні зростає та об'єднує значну кількість виробників в агропродовольчих секторах.

Збільшення потреби в координації ланцюжків. Зовнішній ринок агропродовольчої продукції ставить жорсткі вимоги щодо реального відслідковування якості та безпечності харчових продуктів. Відтак існує потреба в координації ланцюжка створення вартості серед його учасників на предмет якості сировини. Оскільки в більшості потенційних товарних груп експорту основними

виробниками є дрібнотоварне виробництво, то кінцевому елементу виробництва або трейдингу досить важко контролювати якість, як ми це спостерігаємо у випадку експорту горіхів, меду тощо. Єдиним шляхом є створення постійних надійних постачальників, що твердо та послідовно будуть займатися вирощуванням тієї чи іншої продукції в потрібних для кінцевого елемента кількостях та відповідної якості. Це можна забезпечити за допомогою мережевої взаємодії, як було сказано вище, на консолідації виробників та введенні відповідних стандартів якості. При цьому якість буде контролюватися з моменту підготовки до вирощування, наприклад, забезпечення всіх аграріїв якісним насінням, добривами, агрономічним супроводом. В подальшому контроль якості буде здійснюватися на кожному етапі ланцюжка, тобто наступний учасник в ланцюжку буде перевіряти якість постачальника на ринкових засадах та таким чином будуть відбиратися найбільш якісні та надійні постачальники. До того ж консолідуєчий елемент, наприклад, трейдер – йому простіше та дешевше буде отримати відповідні ліцензійні документи, що засвідчують якість одразу на весь обсяг продукції.

Висновки. Аналіз стану та сучасних тенденцій агропромислового комплексу України за останні роки показав зменшення обсягів експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції, особливо високого ступеня переробки й доданої вартості, домінуванням у виробництві агрохолдингів, що в загальному монополізує ринок та нівелює перспективи розвитку агропромислового комплексу в Україні. Для покращення ситуації пропонується застосування на підприємствах АПК м'яких інтеграційних форм, зокрема бізнес-мереж, які на основі механізмів мережевої взаємодії здатні підвищити конкурентоспроможність та експортоздатність за допомогою адаптації до типових галузевих проблем – довготривалого циклу виробництва, повільного зростання ринків, труднощів у ланцюжку постачання, високого ступеня регулювання, вимог до прослідковування та безпеки харчових продуктів.

1. Стадник В.В. Підприємницькі структури промислового сектора економіки України: стан і перспективи розвитку в умовах глобалізації. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2017. № 4. С. 93-99.

2. Вдовенко Н.М., Сокол Л.М. Макроекономічна оцінка аграрного сектору економіки України за умов інтеграційних процесів. Науковий вісник Полісся. 2016. № 3. С. 22-28.

3. Boehlje M. Innovation in the food and agricultural industries: a complex adaptive system M. Boehlje M. Roucan-Kane – Purdue University. 2009. 27 p. URL: <https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/56389/2/09-19.pdf>

4. M. Boehlje. Future Agribusiness Challenges: Strategic Uncertainty, Innovation and Structural Change / Boehlje M., Roucan-Kane M., Bröring S. // International Food and Agribusiness Management Review. 2011. Volume 14. P. 53-82

5. L. Metelerkamp. Consolidation in the food system: Risks, opportunities and responsibilities. Lynedoch: Sustainability Institute. 2014. 20 p.

6. Статистичний щорічник України за 2016 рік. За ред. Вернера І. Є. Київ, Державна служба статистики України, 2017. 611 с.

7. Сільське господарство України: статистичний збірник 2016 рік / О.М. Прокопенко. Київ, Державна служба статистики України, 2017. 246 с.

8. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / [О.М. Бородіна, В.М. Гець, А.О. Гупорів та ін.] ; за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. К., 2012. 56 с.

9. S. Bröring. Developing innovation strategies for convergence – is 'open innovation' imperative? Int. J. Technology Management. 2010. Volume 14. P. 272-294.

10. Consolidation, specialization, and sustainability: three key trends creating investment opportunity in agriculture // Contex Network. URL: <https://contextnet.com/consolidation-specialization-and-sustainability-three-key-trends-creating-investment-opportunity-in-agriculture/>

УДК 330.3

Корчинський І.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський державний університет внутрішніх справ

ЕФЕКТ МАСШТАБУ І АРХІТЕКТОНІКА АГРАРНОЇ СФЕРИ

Досліджено теорію і практику удосконалення організації агропромислового виробництва в процесі формування сучасної архітектури аграрної сфери. Встановлено вплив форми організації діяльності у вигляді високоінтегрованих агропромислових об'єднань на ефективність їх господарювання через досягнення ефекту масштабу та встановлено, що специфічним джерелом реалізації ефекту масштабу в агропромислових об'єднаннях є якість інституціонального середовища та загальна архітектура аграрної сфери. Взаємодія між суб'єктами господарювання всередині об'єднань відбувається на основі обміну товарами не за законами ринку, а координується за правилами, встановленими власниками об'єднань, тобто без передачі прав власності і, в зв'язку з цим, витрати на здійснення такого обміну не належать до транзакційних, а ідентифікуються як інтеракційні і класифікуються як трансформаційні витрати виробництва. Тому для такої форми організації виробництва як агропромислові об'єднання кількісно ефект масштабу у виробництві проявляється через економію транзакційних та зменшення інтеракційних затрат.

Ключові слова: аграрна сфера, агрооб'єднання, ефект масштабу, транзакційні затрати, інтеракційні затрати.

ЭФФЕКТ МАСШТАБА И АРХИТЕКТОНИКА АГРАРНОЙ СФЕРЫ

Корчинский И.О.

Исследовано теорию и практику усовершенствования организации агропромышленного производства в процессе формирования современной архитектуры аграрной сферы. Установлено влияние формы организации деятельности в виде высокоинтегрированных агропромышленных объединений на эффективность их хозяйствования через достижение эффекта масштаба и установлено, что специфическим источником реализации эффекта масштаба в агропромышленных объединениях является качество институциональной среды и общая архитектура аграрной сферы. Взаимодействие между объектами хозяйствования внутри объединений происходит на основе обмена товарами не по законам рынка, а координируется за правилами, установленными собственниками объединений, то есть, без передачи прав собственности, и в связи с этим, затраты на осуществление такого обмена не относятся к транзакционным, а идентифицируются как интеракционные и классифицируются как трансформационные затраты производства. Поэтому для такой формы организации производства как агропромышленные объединения количественно эффект масштаба в производстве проявляется через экономию транзакционных и уменьшение интеракционных затрат.

Ключевые слова: аграрная сфера, агрообъединения, эффект масштаба, транзакционные затраты, интеракционные затраты.

SCALE EFFECT AND ARCHITECTONICS OF AGRARIAN SPHERE

Korchynskiy I.

Theory and practice of improvements in agrarian sphere architectonics are investigated. Influence of organizational form of agrarian unions on achievement of the scale effect is established. A specific source of the scale effect in unions is found, which is the quality of the environment and the general architectonics of the agrarian sphere. Interaction between business entities within unities take place on the basis of exchange of goods not according to market, but coordinated according to the rules established by the owners of unions, – without the transfer of ownership rights. Due to this, the costs of such an exchange do not belong to the transaction, but are identified as interactive and are classified as transformational costs of production. That is why for agricultural unions quantitative scale effect is seen through the savings of transactional and reducing interactive costs.

Keywords: agrarian sector, agricultural union, scale effect, transaction costs, interactive costs.

Постановка проблеми. Розвинені країни за рахунок удосконалення організації виробництва і кращої економічної взаємодії забезпечують більше 20 % приросту національного доходу, що підтверджує важливість організаційного чинника у забезпеченні економічного прогресу, на що звертав увагу Й. Шумпетер. Це вказує на актуальність дослідження теорії і практики організації агропромислового виробництва, в

тому числі і шляхом удосконалення архітектури аграрної сфери.

Удосконалення організації виробництва в останні роки все частіше відбувається шляхом концентрації, поглиблення спеціалізації та посилення вертикальної інтеграції у виробничих галузях і часто охоплює споріднені галузі і інфраструктурні ланки аграрного сектора. Це явище найбільш характерно проявляється на

прикладом утворення високоінтегрованих агропромислових об'єднань у вигляді агрохолдингів або інших подібних за формою і великомасштабних за розмірами та локалізацією організаційно-правових форм (далі – об'єднання).

Досліджуючи господарську практику функціонування вітчизняних об'єднань, ми прийшли до висновку, що їх ефективність як форми організації виробництва і економічної діяльності в значній мірі обумовлена використанням переваг, що їх надає сучасний стан інституціонального середовища та можливостями, пов'язаними з їх організаційно-економічними характеристиками і масштабами.

Мета статті. В економічній теорії прийнято вважати, що коли мова йде про ефект масштабу, то мається на увазі, що витрати виробництва на рівні підприємства зменшуються в розрахунку на одиницю продукції із зростанням обсягів виробництва. Те саме спостерігається і при зростанні розмірів самого підприємства і обсягів виробництва, при цьому мова йде про відносне зростання середніх витрат. Таким чином, цей ефект є локалізованим на рівні підприємства як господарюючої одиниці.

Метою дослідження є встановлення впливу форми організації діяльності у вигляді агропромислових об'єднань на досягнення ефекту масштабу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Як стверджують Р. Коуз, О. Вільямсон, Д. Норт, а також вітчизняні економісти С. І. Архієреєв, В. В. Дементєв, Г. Г. Кірейцев, Р. Ф. Пустовіт, Г. В. Козаченко, та інші, які досліджують інститути і інституціональний аспект функціонування економічних систем в суспільстві, платою за функціонування економічного механізму є транзакційні затрати, тобто витрати і втрати при взаємодії між суб'єктами господарювання в ринковому середовищі [1; 2].

Коли ми аналізуємо діяльність масштабних об'єднань, до складу яких входить значна кількість підприємств з різних галузей та сфер [3-6], закономірним є питання, яким чином проявляється ефект масштабу в цілому по даному об'єднанню. Найпростішим вирішенням є сумарний ефект, що проявляється на кожному окремому підприємстві, в його сумарному виразі в цілому по об'єднанні. Необхідно також прийняти до уваги і певний синергетичний ефект, розмір якого перевищує просту суму окремих ефектів на підприємствах об'єднання, оскільки додається ефект від кращої взаємодії між його учасниками по відношенню до ринку та зменшення певної частки витрат за рахунок кооперації та інтеграції в рамках об'єднання.

Виклад основного матеріалу. Дослідження показують, що в умовах трансформаційної економіки відбуваються зміни інституціонального середовища, в якому здійснюють свою діяльність підприємства, об'єднані на основі інтеграції та кооперації [7]. В цих умовах, на нашу думку, ефект масштабу має специфічне додаткове джерело свого походження, яке проявляється в цілком іншому аспекті, оскільки мова йде про економію затрат на взаємодію між об'єднанням в цілому та навколишнім середовищем, що створене дією інститутів. Ключовим критерієм якості цього середовища є конструкція економічного механізму, що супроводжує повернення витрат на виробництво через ціни та загальна архітектура аграрної сфери.

Взаємодія між суб'єктами господарювання, які входять до складу об'єднань, здійснюється переважно не в ринковому середовищі, а всередині об'єднання, хоч і оформлена у вигляді контрактних відносин. Передача товарів всередині об'єднання фактично відбувається без передачі права власності на них, оскільки власником усіх суб'єктів господарювання є власник (група власників) об'єднання. Це означає, що транзакції, основною ознакою яких є саме передача прав власності в процесі контрактної взаємодії, всередині об'єднань фактично не ідентифікуються у їх класичному розумінні.

На цю обставину звернув увагу ще Р. Коуз в своїй праці «Природа фірми» [1], де чітко розмежовано ринкові транзакції і транзакції всередині фірми. Сьогодні поняття транзакцій повсюдно використовується в його ринковому розумінні, а затрати на їх здійснення (транзакційні затрати) вважають платою за функціонування економічної системи. Всередині об'єднань ринок як такий відсутній, а стосунки між його членами координуються у спосіб, відмінний від ринкового, в залежності від стратегії самих власників. Такі затрати на координацію при неринковому способі взаємодії пропонують називати інтеракційними [8, с. 470]. Транзакція – це угода між носіями прав власності з їх передачею, а інтеракція – це взаємодія між носіями виробничого потенціалу, затрати на здійснення якої слід відносити до трансформаційних а не до транзакційних витрат.

Таким чином, крім ефекту масштабу від зростання розмірів окремих підприємств, що входять до складу високоінтегрованих об'єднань, загальний результат доповнюється ефектом від загального організаційного зростання через об'єднання цих підприємств в окрему високоінтегровану господарську одиницю, через можливість якої і взаємодіють ці окремі підприємства з навколишнім середовищем. Ефект масштабу в таких об'єднаннях проявляється, на наш погляд, не тільки через економію транзакційних, а в значній мірі за рахунок зменшення інтеракційних затрат.

Вплив інституційного середовища і обумовленою ним інфраструктури на рівень транзакційних затрат в аграрній сфері досліджували, наприклад, І.Г. Костирко і С.В. Тимофіїв [9], якими було запропоновано у складі транзакційних затрат суб'єктів господарювання виділяти окремо транзакційні витрати і втрати при контрактації і транзакційні витрати взаємодії з середовищем, що конкретизує їх як окремі об'єкти обліку і управління. Авторами розкрито економічний зміст поняття досконалої інституційної інфраструктури як моделі інституційного середовища з оптимальним складом і співвідношенням інституцій і інститутів та показано необхідність враховувати стан досконалості інституційної інфраструктури як міри відповідності її актуального стану по відношенню до ідеальної теоретичної моделі.

Підтримуючи позицію авторів дослідження і розвиваючи теорію й методологію застосування інституціонального підходу до аналізу проблеми архітектури аграрної сфери, ми прийшли до висновку, що транзакційні затрати на взаємодію господарюючого суб'єкта з навколишнім інституціоналізованим середовищем можуть бути значними в залежності не тільки від якості (досконалості) цього середовища, але й перебувають у залежності від типу самої організаційно-

правової форми, в рамках якої даний суб'єкт здійснює свою економічну діяльність.

Форма діяльності як економічна категорія по різному проявляє свою ефективність – в тому числі і через величину ефекту масштабу – в залежності від її конкретного організаційно-правового стану. Якщо середовище, сформоване актуальними інститутами в аграрній сфері, підтримується відповідними інституціями в належному стані, зокрема, забезпечує рівноправність у економічних відносинах між суб'єктами господарювання, то в такому випадку до ефекту масштабу безпосередньо на підприємствах додається ефект на рівні їх об'єднання у вигляді економії в сфері транзакційних та інтеракційних затрат, який розподіляється між учасниками цих відносин у відповідності до стратегічного бачення розвитку об'єднань їх власниками. В інших випадках цей розподіл може відбуватися через ринкові відносини, що має місце тоді, коли інституціональне середовище є досконалим і гарантує дотримання контрактних відносин між всіма учасниками, де об'єднання виступають нарівні з ними, та забезпечує справедливий розподіл доходів через ціновий механізм.

В умовах, коли економіка як система переходить з одного стану в інший, зокрема з стану централізованого управління до відносин на ринкових засадах, то за відсутності на момент такого переходу мінімально необхідної сукупності фундаментальних (базових) інститутів і інституцій ринкова взаємодія здійснюється в значній мірі хаотично. Такий стан в економіці мав місце в нашій державі на момент трансформації відносин власності при переході від колективних господарств в сільському господарстві та державних підприємств переробної галузі до змін в організаційному механізмі та структурі самого агропромислового сектора.

За відсутності на той момент достатньої кількості законів та норм, які б регулювали діяльність агропромислових об'єднань, що почали утворюватися на основі акціонерних переробних підприємств та обслуговуючих організацій, формуванні земельних банків на основі оренди паїв землевласників, створилися умови для функціонування крупних агропромислових об'єднань [10]. Нові господарюючі суб'єкти почали деформувати ціновий механізм та за рахунок сприятливого доступу до владних інституцій отримали можливість перерозподіляти доходи на свою користь. Транзакційні затрати, які в рамках агрооб'єднань є істотними, стали додатковим джерелом доходів. Вони призвели до змін якості всього середовища, в якому діють сільськогосподарські виробники, тобто, ефект масштабу на транзакційних затратах став додатковим джерелом доходів цієї організаційно-правової форми за рахунок зменшення доходів інших товаровиробників. Це стан нерівноваги економічної системи триватиме доти, поки її організаційна структура як елемент загальної архітекtonіки аграрної сфери не досягне певного рівня оптимальності за критерієм розподілу доходів між її учасниками.

С. Кузнец свого часу висунув теорію про поступове вирівнювання доходів між учасниками виробництва (так звана «крива Кузнеця»), проте на даному етапі вона, на наш погляд, не має підтвердження, оскільки не стосується транзитивних станів економіки. Коли відбуваються трансформації в техніко-технологічних

та організаційних чинниках виробництва, то техніко-технологічні чинники реально впливають на ефект масштабу на рівні підприємств, а організаційні чинники стають джерелом додаткових доходів на транзакційних та інтеракційних затратах в інтересах вузького кола власників цих організаційно-правових форм, що веде до поглиблення відмінностей в рівнях доходів товаровиробників у суспільстві.

Цей висновок підтверджується статистичними даними, які показують, що доходи домогосподарств за трансформаційний період в нашій державі знизилися, а доходи власників агрооб'єднань зросли істотним чином. Це дозволяє зробити висновок, що ефект масштабу у фазах трансформації виробництва та змін в його організації проявляється в нових сферах та інших напрямках, що робить його джерелом поглиблення нерівностей між рівнями доходів окремих груп населення. Це може служити свідченням деформційних проявів у конструкції архітекtonіки аграрної сфери, які потребують коригуючого втручання держави та відповідної політики в транзакційному секторі як інструмент впливу на загальну архітекtonіку аграрної сфери.

Вихід з цієї ситуації можливий за рахунок впровадження інституціональних заходів, що формують належну якість середовища, та його моніторинг до досягнення необхідного стану через вплив держави, оскільки сам ринковий механізм в даному перехідному періоді не може виконати свою регулятивну функцію, а інституціональні чинники є ще несформованими і слабкими, недостатніми, щоб цю функцію реалізувати. Разом з тим такий стан можна вважати як закономірність перехідного періоду.

Ця закономірність може бути перерваною, на нашу думку, у випадку вирішення ключового на сьогодні питання про запровадження в повному обсязі інституту приватної власності на землю, який є одним з фундаментальних інститутів у загальному конструкті архітекtonіки аграрної сфери держави.

Саме відсутність такого елемента як системи земельних відносин через невизнання повноцінного права власності на землю і неможливість функціонування цього ресурсу в якості товару, є, на наш погляд, основним недоліком сучасного конструкту архітекtonіки аграрної сфери. Адже всі основні чинники виробництва вже давно набули статусу товару і залучені в ринковий обіг, де в умовах конкуренції формується їхня ціна. Земля як товар і об'єкт фінансування буде давати належний ефект тільки після того, як буде створений сам ринок землі і вона стане ліквідною як і інші цінні товари.

Висновки. Взаємодія між суб'єктами господарювання, які входять до складу об'єднань, здійснюється не в ринковому середовищі, а всередині об'єднання, в зв'язку з чим транзакції всередині об'єднань не ідентифікуються у їх класичному розумінні. Ефект масштабу в об'єднаннях має специфічне джерело походження, яке проявляється в економії затрат на взаємодію між об'єднанням в цілому та навколишнім середовищем. Ключовим критерієм досягнення ефекту масштабу є якість середовища та загальна архітекtonіка аграрної сфери. Кількісно ефект масштабу в об'єднаннях проявляється сумарно через економію транзакційних та зменшення інтеракційних затрат.

1. Р. Коуз. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток. За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера. К.; А.С.К., 2002. 336 с.
2. Архиреев С.И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации.Х.; Бизнес-информ, 2000. 288 с.
3. Дем'яненко С.І. Агрохолдинги в Україні: процес становлення та розвитку. Економіка України. 2009. № 12. С. 50-61.
4. Мороз О.В., Семцов В.М., Кукель Г.С. Динаміка діяльності агрохолдингів у постреформеному сільськогосподарському виробництві. Інвестиції: практика та досвід. № 22. 2015. С. 28-33.
5. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві: [монографія]. Умань: Видавець Сочинський, 2009. 372 с.
6. Мороз О.В., Семцов В.М., Кукель Г.С. Моделювання впливу агрохолдингів на розвиток сільського господарства і сільських територій України. Економіка та держава. № 12. 2015. С. 62-66.
7. Гайдучкий П.І. НеЗабуті реформи в Україні. К.:ТОВ «ДКС-центр», 2017. 852 с.
8. Институциональная архитектура и динамика институциональных преобразований. Под ред. Д-ра экон. Наук А.А. Гриценко. Х.: Форт, 2008. 928 с.
9. Костирко І.Г., Тимофіїв С.В. Досконалість інституційної інфраструктури та її оцінка: теоретичний аспект. Економіка АПК. 2014. № 2. С. 81-86.
10. Мельник К. Б. Управління агрохолдингами в напрямку від масштабності до ефективності (з досвіду компанії «авангард») URL: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/./cgiirbis_64.exe

E-mail: ivankorchynskyi1@gmail.com

УДК 338.2:330.131

Коцко Т.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ

У статті досліджуються особливості формування та реалізації економічної політики в Україні протягом періоду соціально-економічних перетворень від початку незалежності. Виявлено, що однією з причин низької ефективності реформ була відсутність моделі політики на чіткій концептуальній основі та доведено, що поєднання ліберально-орієнтованих інструментів політики з адміністративними, породжувало негативні ефекти різної спрямованості, формувало потенціал нестабільності, активізуючи загрози економічній безпеці за комплексом складових. Акцентується увага на тому, що економічна політика держави не враховувала пріоритети економічної безпеки, що обмежувало її стратегічну ефективність. Доведено необхідність переосмислення економічної політики держави з огляду на сучасні виклики та загрози у соціально-економічній сфері, сфері оборони, безпеки, що потребує обґрунтування безпекоорієнтованої її моделі.

Ключові слова: економічна політика, реформи, ефективність економічної політики, національна безпека, економічна безпека, загрози економічній безпеці, безпекоорієнтована економічна політика

ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ АКТИВИЗАЦИИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Коцко Т.А.

В статье исследуются особенности формирования и реализации экономической политики в Украине в период социально-экономических преобразований с начала независимости. Выявлено, что одной из причин низкой эффективности реформ было отсутствие модели политики на четкой концептуальной основе и доказано, что сочетание либерально-ориентированных инструментов политики с административными, порождало негативные эффекты различной направленности, формировало потенциал нестабильности, активизируя

угрозы экономической безопасности по комплексу составляющих. Акцентируется внимание на том, что экономическая политика государства не учитывала приоритеты экономической безопасности, что ограничивало ее стратегическую эффективность. Доказана необходимость переосмысления экономической политики государства с учетом современных вызовов и угроз в социально-экономической сфере, сфере обороны, безопасности, что требует обоснования безопасноориентированной ее модели.

Ключевые слова: экономическая политика, реформы, эффективность экономической политики, национальная безопасность, экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности, безопасноориентированная экономическая политика.

RETHINKING APPROACHES TO THE FORMATION OF THE STATE'S ECONOMIC POLICY IN THE FACE OF INCREASED THREATS TO ECONOMIC SECURITY

Kotsko T.

The article deals with the peculiarities of the formation and implementation of economic policy in Ukraine during the period of socio-economic transformations since the beginning of independence. It was found that one of the reasons for the low efficiency of reforms was the lack of a policy model on a clear conceptual basis. It has been proved that the combination of liberal-oriented policy tools with administrative ones, generated negative effects of different orientations, shaped the potential of instability, activating the threats to economic security in the complex of components. The emphasis is placed on the fact that the state's economic policy did not take into account the priorities of economic security, which limited its strategic efficiency. The necessity of rethinking the state's economic policy in view of modern challenges and threats in the socio-economic sphere, sphere of defense and security is proved, which requires justification of its safe-oriented model.

Keywords: economic policy, reforms, efficiency of economic policy, national security, economic security, threats to economic security, safe-oriented economic policy.

Постановка проблеми. Особливості розвитку соціально-економічних процесів в Україні протягом останніх п'яти років відображають вплив сукупності різного роду факторів військово-політичного, міжнародно-правового, фінансово-економічного та соціально-демографічного характеру, які різко змінили прогнозовані траєкторії економічної динаміки та обумовили раптові і глибокі розриви в структурі її економіки, а відтак і критичну ескалацію загроз національній безпеці країни (НБ). Звичайно ж *макроекономічні шоки 2014-2015 рр. виявилися в першу чергу результатом військового протистояння з Російською федерацією. Проте, втрата частини території країни і промислового потенціалу, лише згенерувала накопичені проблеми в соціально-економічній сфері* протягом усього періоду ринкових реформ, починаючи з 1990-х років. Сьогодні ж Україна опинилася в кризовій ситуації з відсутністю ефективних інститутів, деформаціями в системі державного управління, макрофінансовими дисбалансами та структурними диспропорціями, які унеможливили процеси швидкого переструктурування економічної системи та її адаптації до нових умов. Об'єктивна необхідність збільшення витрат на оборону та безпеку виявилася додатковим стримуючим фактором у забезпеченні економічної динаміки. Намагання посилювати соціальний захист за відсутності економічного зростання призвело до поглиблення макрофінансових дисбалансів та гальмування підприємницької діяльності, уповільнення інвестиційної активності.

Процеси інтеграції в систему світового господарства, зокрема і Європейський економічний простір, про які дуже багато говорять в останні роки, більшою мірою стали викликом, а не можливістю. Несформованість повноцінної моделі ринкової економіки, відсутність конкурентних ринків, непослідовна та непередбачувана поведінка держави, несприятливий інвестиційний клімат, обмежують стратегічну орієнтацію суб'єктів міжнародного бізнесу в Україні, в результаті чого проявляються імпульси низькоякісного

росту, який супроводжується формуванням потенціалу нестабільності та загроз економічній безпеці (ЕКБ), як і у період економічного зростання 2000-х років [6].

Подібна ситуація, виявилася результатом відсутності стратегічно орієнтованих та системних економічних реформ протягом тривалого часу, що унеможливило розвиток адаптивної моделі економічної системи, а в силу комплексу причин, сприяло формуванню передумов проциклічної траєкторії економічної динаміки. Незважаючи на очевидні помилки у підходах до економічної політики держави, слід відзначити, що вони повністю ігнорували пріоритети безпеки, обмежуючи стратегічну ефективність соціально-економічних перетворень. Відтак, *з огляду на депресивний характер економічних тенденцій та критичний рівень загроз ЕКБ, виникає необхідність неупередженої оцінки результатів реформ, узагальнення їх досвіду та переосмислення підходів до економічної політики.*

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та реалізації державної політики у сфері економіки завжди перебували в об'єктиві наукових досліджень. Адже обґрунтування моделі політики передбачає не лише пошук інструментів стимулювання економічного зростання, активізації інноваційних процесів чи посилення соціального захисту, але й визначення механізмів спрямованих на подолання кризових явищ, які виникали у різні історичні періоди [4; 9]. Крім того, та чи інша модель економічної політики визначає межі втрачання держави в економічні процеси, що завжди супроводжується достатньо гострими дискусіями [4].

Усвідомлення необхідності переосмислення підходів до економічної політики потребує вивчення праць таких відомих науковців як Дж. Б'юкенен, Ф. Кідленд, Р. Лукас, Р. Манделл, Е. Прескотт, Я. Тінберген та ряду інших. Ними сформовано теоретичні положення економічної політики, окремі з яких частково еволюціонували, набуваючи навіть суперечливого характеру. Значний інтерес становлять дослідження науковців,

які вивчали поведінку держави в умовах трансформаційних економічних систем. Серед них на увагу заслуговують праці Білої С.О., Бодрова В.Г., Геєця В.М., Гриценка О.А., Жаліла Я.А., Желюк Т.Л., Кваснюка Б.С., Крючкової І.В., Мельник А.Ф., Сенчагова В.К., Скрипниченко М.І., Сухарева О.С., Татаркіна О.І., Шинкарук Л.В. та багатьох інших. Ученими розроблено теоретико-методологічні засади формування та реалізації економічної політики з урахуванням специфіки потенціалу країни, структури економіки, а також впливу факторів глобалізаційних процесів тощо. Разом з тим, недостатньо уваги звертається на проблеми формування економічної політики в умовах макроекономічних шоків, значної невизначеності у розвитку економіки, критично небезпечної ескалації загроз ЕКБ, які є надзвичайно актуальними у даний час для України. У науковій літературі можна знайти різні точки зору щодо пояснення та прогнозування наслідків подібної ситуації. Науковці аналізують природу кризових явищ, обґрунтовують антикризові інструменти, механізми переходу до стійкого розвитку, можливості мілітаризації в умовах ресурсних обмежень і т.д. Однак, зовсім мало уваги приділяється аналізу ситуації в Україні з точки зору подолання комплексу обмежень, які у певній мірі нагадують ситуацію «цугцвангу» та появи нових можливостей для економічного розвитку з урахування пріоритетів ЕКБ.

Мета статті. Головною метою статті є обґрунтування необхідності переосмислення класичних підходів до формування та реалізації економічної політики держави, які становлять методологічну основу її реалізації, як в країнах з розвинутою ринковою економікою, так і в країнах з трансформаційною економікою. Така необхідність обумовлена особливостями сучасних соціально-економічних процесів у країні, які набули нового характеру у результаті військового протистояння з Російською Федерацією, потребами перегляду завдань у безпековій сфері, а також і появою нових викликів та загроз НБ за комплексом складових.

Виклад основного матеріалу. Відсутність чітко визначеної моделі економічної політики в Україні та механізмів її системної реалізації протягом тривалого періоду трансформаційних процесів виявилися основними причинами низької їх ефективності. Адже від початку проголошення незалежності України у 1991 році і по сьогоднішній день, в країні не було реалізовано моделі політики на чіткій концептуальній основі. Дуже часто у програмних документах декларувалися ліберальні пріоритети, однак в практичній площині їх реалізація супроводжувалася використанням механізмів, які суперечать ліберальній ідеології. *Поєднання ліберально-орієнтованих інструментів економічної політики з інструментами адміністративного регулювання, не просто обмежувало ефективність перетворень, але й породжувало суттєві негативні ефекти різної спрямованості*, формувало потенціал економічної нестабільності, активізуючи загрози ЕКБ за цілим комплексом складових. *Процеси трансформації характеризувалися перенесенням в часі тих чи інших проблем, які згодом, набуваючи нового характеру, лише поглиблювалися. Суттєвим недоліком економічної політики виявилася розбалансованість в часі окремих її заходів, неузгодженість інструментів.* Крім того, *кроки щодо захисту, підтримки окремих галузей,*

міжгалузевих комплексів здійснювалися без механізмів стратегічної мотивації, а отже були позбавлені трансформаційної спрямованості.

У якості важливої проблеми слід відзначити тривалі намагання держави, як суб'єкта економічної політики, обходити базові завдання реформ в перехідних умовах, – формування нових інститутів, – через орієнтацію на різного роду нетрадиційні інструменти, зокрема створення вільних економічних зон, територій пріоритетного розвитку, тих чи інших механізмів міжнародної інтеграції (наприклад, вступ до Митного союзу з Росією, Казахстаном та Білоруссю) тощо. Подібна модель поведінки держави лише сприяла активізації екзогенних чинників розвитку та нівелювала стратегічні завдання перетворень, фактично саму їх суть. При тому, політика стимулювання економічного зростання без відповідних інституційних перетворень, яка часто супроводжувалася державною підтримкою окремих галузей та орієнтувалася на зовнішній попит, виявилася одним з важливих факторів формування кризового потенціалу в економіці.

Слід відзначити і *проблему нераціонального поєднання інструментів економічної політики.* Дуже часто спостерігалася цільова неузгодженість грошової та фінансової політики, що нівелювало їх стимулюючий чи стабілізаційний характер. Мала місце необґрунтована інтегрованість ринкових і неринкових інструментів, яка в умовах трансформаційних процесів може генерувати надзвичайно небезпечні ефекти, спотворюючи механізми ринку та обмежуючи ефективність трансформацій. Також важливо відзначити і неефективність конкурентної політики, – створення державою умов для розвитку конкурентного середовища на одних ринках та утримання монополій на інших. Зазначені особливості економічної політики дають підстави допускати, що *навіть жорстка ліберальна модель політики на принципах «Вашингтонського консенсусу», з усіма її суперечливими аспектами та недоліками, була б значно ефективнішою, незважаючи на специфіку економічної моделі України.*

А. Гальчинський, відсутність системності у впровадженні реформ визначає основною причиною їх невдач, з чим звичайно ж не можна не погодитись. [1, с. 5]. Безсистемність уповільнює реформи, дезорієнтує її суб'єктів та обмежує синергію змін. Однак, слід мати на увазі, що саме безсистемність певною мірою є результатом відсутності суспільної підтримки реформ та політичної волі щодо їх реалізації. Готовність українського суспільства до реформ суттєво змінювалася. На початку 1990-х років, населення країни бажало змін, але не усвідомлювало масштабу завдань. Сьогодні, таке усвідомлення є значно більшим, однак все ж відсутня політична воля. Реформи проведені в Грузії президентом М. Саакашвілі у 2004–2013 рр., свідчать про те, наскільки важливою передумовою їх результативності є наявність політичної волі, а також системність та цілеспрямованість у реалізації. Основою економічної політики перетворень у Грузії була ліберальна модель, однак мали місце жорсткі адміністративні заходи у різних сферах, щодо дебіюкратизації, обмеження впливу монополій, подолання корупції тощо. Швидкий, глибинний та всеохоплюючий характер реформ дозволив створити нові, ефективні інститути та досягнути стійкості у економічному зростанні.

Досліджуючи проблеми ефективності економічної політики ринкових перетворень в Україні доцільно виділити декілька етапів та проаналізувати їх особливості. *Економічна політика періоду президентства Л. Кравчука (1991-1994 рр.) не мала під собою концептуальної, програмної основи. У цей час не було системного бачення концепції перетворень, а також фахівців, готових втілювати ринкові реформи. Країна перебувала у глибокій кризі і, поступово та суперечливо, рухалась у напрямі лібералізації цінової політики, міжнародних економічних відносин та формування класу приватних власників. Зазначений рух супроводжувався глибоким падінням економіки та загостренням соціальних проблем, – протягом 1990-1994 років, падіння ВВП сягнуло більше 40% [6]. Складність економічних перетворень обумовлювалася першочерговим формуванням інститутів новоствореної держави та відсутністю управлінського досвіду в принципово нових умовах. На думку Р. Шпека, – «відстрочене створення ринкових економічних інститутів є, напевно, найвищою ціною пізніх реформ» [7, с. 58].*

Серед науковців, існують різні точки зору щодо пояснення проблем економічних перетворень у зазначений період. Однак слід мати на увазі, що після розпаду СРСР економіка України опинилася в надзвичайно непростій ситуації. *Україна успадкувала структурно деформовану, яскраво виражену індустріальну модель економічної системи. Так, до 80% усіх заводів машинобудування працювали на оборону, в УРСР було зосереджено 30% союзного ВПК [5]. Лише 20% промислового виробництва мало завершений технологічний цикл. Моральний та критичний знос виробничих фондів (фізичне зношування у промисловості становило до 60 %, моральне – майже 90 % [5]), значна ресурсоемісність та низька еколого-економічна ефективність виробництва суттєво обмежували можливості розвитку промислового комплексу на конкурентних засадах.*

Доволі оптимістичні оцінки початку економічних реформ в Україні дає Т. Кузіо [7, с. 58]. *Науковець пояснює не проведення радикальних економічних реформ, відсутність фону та ресурсів для їх впровадження у колишніх республіках СРСР після його розвалу. Варто згадати у цьому відношенні і думку Дж. Сакса, яка відображає усю складність умов, в яких опинилася Україна на початку 1990-х років. Науковець зауважував, що «Україна переживає не одну, а цілих три трансформації: перехід від диктатури до демократії, від колонії до самостійної нації та від економічного занепаду до оздоровлення і зростання. Не багатьом країнам в історії людства довелося розв'язувати ці три проблеми водночас» [10, с. 12].*

Період президентства Л. Кучми (1994-2005 рр.) характеризується переходом до формування та реалізації економічної політики на програмних засадах. Першою програмою, яка систематизувала пріоритети на напрямі економічної політики держави, була програма виголошена президентом Л. Кучмою у 1994 року «Шляхом радикальних економічних реформ». Передбачалися як заходи макроекономічної стабілізації, так і чіткі завдання в напрямі руху до формування ринкової моделі економічної системи. Ефективне впровадження розроблених положень на практиці виявилася надто складним завданням, як і впровадження задекларованих цілей багатьох інших програм. Мала місце слабка

підтримка реформ на законодавчому рівні та відсутність політичної волі щодо їх цілеспрямованої реалізації. Незважаючи на те, що в період президентства Л. Кучми реалізовано важливі кроки в напрямі побудови ринкової моделі економіки, зокрема проведено приватизацію підприємств, яка дозволила перейти з 2000-го року до економічного росту, оцінювати їх ефективність доволі складно. Саме через повільність реформ у країні сформовано олігархічний клас, який згодом виявився основним фактором їх стримування.

За роки соціально-економічних перетворень, в Україні було розроблено та затверджено на державному рівні багато різного роду програмних документів, які визначали напрями та механізми реформ [2, с. 73] як у період президентства В. Ющенка, так і В. Януковича. Їх реалізація ускладнювалася цілим комплексом проблем, була безсистемною, непослідовною, носила декларативний характер, що часто підірвало довіру до конструктивних пропозицій та згодом, дискредитувало саму ідею побудови моделі ринкової економіки.

Важливим аспектом аналізу факторів ефективності економічної політики в Україні є політичний. Політична ситуація має значний вплив на реалізацію економічної політики [8, с. 63-64]. Політичні еліти в Україні змінювалися дуже повільно і підтримка економічних реформ на державному рівні, особливо у 1991-1994 роках, була відсутньою. З цього приводу, у [7, с. 58], автором цілком справедливо акцентується увага на концепцію С. Фіша про важливість перших виборів у країні для шляху реформ та їх наслідків. Як відомо в Україні, у результаті перших виборів до Верховної Ради 1990-го року, домінували політичні сили, які не підтримували цінностей ринкової економіки. Аналізуючи причини неуспішності реформ в період президентства Л. Кравчука, автор акцентує увагу на значну залежність України від Росії, а також сподівання на неї. Звертається увага на концепцію західних економістів Дж. Копштейна і Д. Райлі відповідно до якої, найбільш важливим фактором успішності реформ є географічний, який також визначає результати перших виборів. Вплив даного фактору в Україні проявляється і до сьогоднішніх днів. Лише президенти В. Янукович та П. Порошенко, мали можливість заручитися підтримкою парламенту, однак на ефективність реформ все ж це не вплинуло.

Якщо у 1990-ті роки, які характеризувалися процесами зміни базису планової економічної системи, подібна ситуація у підходах до економічної політики в якійсь мірі була об'єктивно обумовленою, то в 2000-ні роки, які ознаменувалися початком економічного зростання, суттєвої визначеності у моделі політики не відбулося. *Декларувалися ліберально орієнтовані реформи, однак, в практичній площині, ліберальні підходи супроводжувалися прямим державним регулюванням, а формування приватного сектору відбувалося без необхідної демонополізації, створення ефективних інститутів та надзвичайно повільно. Саме тому, навіть певною мірою справедлива критика ідеології «Вашингтонського консенсусу», як теоретичної основи моделі політики, яка ігнорує специфіку тих чи інших особливостей економічних систем, можна вважати перебільшеною. Адже, не має підстав говорити про те, що в Україні було реалізовано модель політики, яка базується на ідеології «Поствашингтонського консенсусу», на відміну, напри-*

клад від Польщі [8]. Реалізація моделі «Вашингтонського консенсусу» ускладнювалася в Україні не через ліберальний фундаменталізм, а через надзвичайно складну структуру економіки, яка являла собою складову єдиного народногосподарського комплексу СРСР, а також через повільність та несистемність економічної політики. Крім того, важливе значення мало і поєднання процесів формування інститутів державного управління незалежної країни з процесами переходу до нової моделі економічної системи. Слід відзначити і особливості соціального структурування населення, а відтак і його неготовність до самостійної, підприємницької діяльності. У цьому відношенні О.С. Шнипко звертає увагу на те, що за роки соціалізму було втрачено підприємницький, приватновласницький менталітет населення та сформовано замість нього потужну систему антиринкової ідеології та світогляду [12, с. 54].

Досліджуючи проблеми формування та реалізації економічної політики в Україні протягом періоду незалежності країни, – з 1991 року і по сьогоднішні дні, можна виділити такі їх особливості:

- несформованість концептуальної основи економічної політики держави, яка б реально відображала її стратегічні економічні інтереси та пріоритети;

- відсутність стратегічної зорієнтованості економічної політики, безсистемність процесів її реалізації та непередбачуваність моделі поведінки держави в цілому;

- суперечливий характер та непослідовність заходів економічної політики, розбалансованість в часі процесів їх реалізації, часте домінування тактичних заходів політики над стратегічними;

- дезінтегрованість економічної політики з системою інших напрямів державної політики, – освітньою, правовою, ідеологічною тощо;

- суперечливе поєднання інструментів економічної політики, в першу чергу монетарної та фіскальної, а також нераціональна інтеграція непрямих і прямих інструментів політики за системою напрямів;

- ігнорування ролі сектору малого та середнього підприємництва у забезпеченні трансформації економіки та формуванні базових передумов переходу до якісного економічного зростання;

- домінування політики стимулювання економічного зростання інструментами, які нівелюють його стратегічні пріоритети та активізують екзогенні чинники, обмежуючи процеси формування потенціалу стійкості;

- реалізація соціально-економічної політики без урахування реальних можливостей економіки, що стримувало відхід від фіскального характеру бюджетно-податкової політики та посилення ліберальної спрямованості поведінки держави в цілому;

- невизначеність безпекових пріоритетів у процесі формування та реалізації економічної політики, ігнорування довготермінових наслідків активізації загроз національній та ЕКБ держави.

Окреслена система проблемних аспектів економічної політики держави не просто пояснює низьку її стратегічну ефективність, а дозволяє зрозуміти складність умов для ефективної реалізації безпекових пріоритетів у різні періоди перетворень. Сама постановка завдання щодо урахування пріоритетів ЕКБ в процесі формування та реалізації економічної

політики, має передбачати розроблення ефективних механізмів подолання суперечностей в системі «пріоритети економічного розвитку – пріоритети економічної безпеки». Вирішення вказаного завдання було б можливим за умови проведення швидких реформ, які б дозволили сформувати нові інститути і забезпечили передумови стійкості розвитку.

Дослідження особливостей економічної політики держави свідчить про те, що питання її впливу на ЕКБ не були поставлені на порядок денний. Рішення у сфері економічної політики не оцінювались крізь призму пріоритетів ЕКБ. Україна увійшла в глобалізований простір світової економіки невідповідною в інституційному плані, маючи обмежені можливості використати його переваги. Деіндустріалізація економіки не супроводжувалася динамічним розвитком нематеріальної сфери виробництва. Занепад виробничого сектору обумовив і руйнацію наукового та освітнього потенціалів. Трансформаційні процеси відбувалися надзвичайно суперечливо, не вдалося сформувати повноцінну модель ринкової економічної системи, як результат, – економічне зростання було позбавлене стійкості, супроводжувалося формуванням колосального потенціалу економічної нестабільності та загроз НБ. Рівень розвитку малого та середнього бізнесу не забезпечував розвиток передумов підвищення гнучкості економіки та активізації процесів інноваційної активності. Світова економічна криза 2008-2009 рр., у результаті якої падіння ВВП сягнуло 15% і було одним з найбільших у Європі, яскраво засвідчила не просто слабкість та уразливість української економіки, а дала змогу побачити наслідки низькоякісного економічного зростання, безперспективність моделі економічної політики в цілому. Адже саме низька якість економічного зростання обумовила критично небезпечну ескалацію загроз ЕКБ та обмежила можливості переходу до нової якості розвитку у посткризовий період. Було сформовано нову модель економіки, яка містить елементи ринкової, однак характеризується цілим комплексом особливостей, які певною мірою унеможливають її ефективний та конкурентоспроможний розвиток. У науковій літературі зазначену модель називають по-різному, – олігархічна модель економіки, модель економіки монопольних ніш тощо. Визначальною особливістю такої моделі є не просто її низька адаптивність, а критично небезпечна схильність до збурення та руйнування, що у даний час, унеможливує реалізацію еволюційно-орієнтованої економічної політики.

Зорієнтованість економічної політики на пріоритети ЕКБ є завданням вищого рівня. Намагання його вирішувати за умов відсутності ефективних інститутів, системної стагнації економіки може виявитись додатковим кризовим чинником. *З огляду на динаміку економічного розвитку в Україні, впровадження елементів безпекоорієнтованої економічної політики було б доцільним з початку 2000-х років, коли в країні, після глибокої та тривалої кризи, розпочалося економічне зростання. Очевидною є проблемність забезпечення її ефективності у вказаний період. Однак, сама постановка питання про визначення безпекових пріоритетів в економічній сфері, обґрунтування їх стратегічного значення, пошук механізмів подолання суперечностей, дозволили б значно швидше актуалізувати вказані завдання, розширити погляд на проблеми реформ в*

цілому, активізувати перетворення в інших сферах, які опосередковано впливають на сферу безпеки.

За останні декілька років ситуація в соціально-економічній та безпековій сферах стала значно складнішою [11, с. 88-92; с. 100-118]. Доводиться вирішувати цілий комплекс проблем одночасно. Разом з тим, критичний характер прояву загроз НБ виступає важливим фактором руху в напрямі проведення реформ. У країні відсутні ефективні інститути, спостерігається дефіцит фінансових ресурсів, незацікавленість інвесторів у реалізації довготермінових проектів, через втрату частини промислового комплексу відбулися структурні шоки, що обмежило можливості росту економіки, має місце системна ескалація загроз як ЕКБ, так і НБ в цілому. Все це відбувається на фоні зростання потреб на фінансування збройних сил, ВПК, сектору безпеки. Крім того, існує певна невизначеність у розвитку світової економічної системи, країна все більше інтегрується у систему міжнародних економічних відносин та зіштовхується з цілим рядом викликів та загроз. *Очевидною стає об'єктивна необхідність обґрунтування моделі безпекоорієнтованої економічної політики, яка б забезпечувала економічне зростання та формувала стійкі передумови ЕКБ.* На порядку денному постає завдання раціональної інтеграції усіх напрямів державної політики та розроблення концептуальної моделі перетворень з урахуванням нових викликів та загроз. Необхідно сконцентрувати зусилля на розроблення науково-обґрунтованої стратегії держави як у економічній сфері, так і у сфері безпеки, оборони, науки, освіти тощо. *Економічна політика має набути цільової спрямованості, нового змісту та якості. Системність, комплексність і стратегічна зорієнтованість мають виступати базовими принципами її формування.* Специфіка ситуації в якій опинилася Україна після 2014 р., – потребує формування і відповідної моделі політики, яку не можна легко копіювати на основі вивчення досвіду реформ у інших країнах, можна лише запозичувати окремі елементи. Пере-

осмислення потребує забезпечення збалансованості у використанні ринкових і неринкових інструментів політики. Значні темпи відтоку кваліфікованої робочої сили, соціально-демографічні проблеми потребують швидкої реакції зі сторони держави, адже лише посилюватимуть ескалацію загроз ЕКБ в перспективі. Значної актуальності набуває регіональна економічна політика, оскільки необхідно враховувати особливості розміщення виробничих потужностей, об'єктів ВПК, інфраструктурних об'єктів збройних сил тощо. Забезпечення гнучкості економічної системи та її структурної збалансованості має стати одним з базових пріоритетів економічної політики.

Висновки. Таким чином, є підстави стверджувати, що еволюційно-орієнтовані підходи до економічної політики, не дозволяють у даний час швидко рухатись в напрямі забезпечення ефективних трансформацій, тим більше, – ефективно реалізувати пріоритети ЕКБ. З огляду на те, що мінімально необхідний цикл економічних реформ фактично не відповідає політичному циклу у країні, економічна політика має бути системною, збалансованою, і що найважливіше, – закласти фундамент невідворотності реформ.

Переосмислення підходів до формування та реалізації економічної політики держави, з огляду на нові потенційні і реальні загрози національній та ЕКБ, є об'єктивно необхідним. Економічна політика має враховувати пріоритети ЕКБ та передбачати відповідні механізми подолання суперечностей в системі «пріоритети безпеки та пріоритети розвитку». Перебудова моделі економічної політики зумовлена також і тим, що на порядку денному постають завдання реіндустріалізації економіки та її мілітаризації, активізації інноваційних процесів у сфері ВПК та зростання обсягів фінансування оборонної та безпекової сфер. Постанова таких завдань передбачає подолання цілого комплексу суперечностей, що потребує обґрунтування цілісної моделі політики, яка б інтегрувала систему її напрямів та забезпечувала реалізацію відповідних пріоритетів.

1. Валецький О. Аналіз причин невдач реалізації реформ в Україні. Держ. упр.: теорія та практика. 2011/2. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/>

2. Валецький О.Л. Підсумки 25 років українських реформ в інституційному вимірі (архетипний підхід). Публічне урядування. 2016. № 2. С. 69-77.

3. Економічна політика: [навч. посіб.]. О.О. Беляєв, А.С. Бебело, М.І. Діба [та ін.]. К.: КНЕУ, 2005. 287 с.

4. Коцко Т.А. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник. Дрогобич: Редакційно-видавничий відділ ДДПУ імені Івана Франка. 2012. 616 с.

5. Мочерний С.В. Економічна теорія [Текст]: підручник. С.В. Мочерний, М.В. Довбенко. Київ: Академія, 2004. 855 с. (Альма-матер).

6. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

7. Палагнюк Ю.В. Економічні реформи в Україні під час президентства Л.М. Кравчука (1991-1994). Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили]. Сер.: Політологія. 2009. Т. 122, Вип. 109. С. 54-59.

8. Палехова В.А. Польський досвід переходу до ринку: уроки для України. Історичний архів. 2008. Вип. 2. С. 62-72. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ians_2008_2_10

9. Перехідна економіка: [підручник]. В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова [та ін.]; за ред. В.М. Геєця. К.: Вища шк., 2003. 591 с.

10. Сакс Д. Економіка перехідного періоду: уроки для України: [пер. з англ.]. Д. Сакс, О. Пивоварський. К.: Основи, 1996. 345 с.

11. Собкевич О.В. Перспективи реалізації інноваційної політики у промисловості України: вплив на економічну безпеку держави: монографія. К.: ТОВ «ДКС Центр», 2015. 336 с.

12. Шнирко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. К.: Наукова думка, 2003. 343 с.

E-mail: tkotsko@gmail.com

УДК 338.432

Лотыш О.Я.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Стаття присвячена стратегічному аналізу та оцінці сучасного стану зернової галузі України. Аналіз основних показників функціонування ринку зерна показав, що зернова галузь перебуває у стадії піднесення, показники врожайності, валового збору і експорту протягом останніх років помітно зростають. На основі регресійних моделей та рівнянь вирівнювання тренду виявлено, що до 2022 р. відбуватиметься зростання валового збору зернових за рахунок підвищення їх врожайності, а експортний потенціал зернової галузі зростає, що зумовлено ростом населення у світі, однак структура експорту змінилась: у ній стала переважати частка кукурудзи над пшеницею і ячменем. Зернова галузь є стратегічним сектором розвитку економіки України, яка забезпечує надходження валютних коштів у бюджет країни та формує понад 25% загального виробництва сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: зерно, зернова галузь, стратегічний аналіз зернової галузі, експорт зернових.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЗЕРНОВОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Лотыш О.Я.

Статья посвящена стратегическому анализу и оценке современного состояния зерновой отрасли Украины. Анализ основных показателей функционирования рынка зерна показал, что зерновая отрасль находится в стадии подъема, показатели урожайности, валового сбора и экспорта в последние годы заметно возрастают. На основе регрессионных моделей и уравнений выравнивания тренда обнаружено, что до 2022 г. увеличится валовой сбор зерновых за счет повышения их урожайности, а экспортный потенциал зерновой отрасли растет, что обусловлено ростом населения в мире, однако структура экспорта изменилась: в ней стала преобладать доля кукурузы над пшеницей и ячменем. Зерновая отрасль является стратегическим сектором развития экономики Украины, которая обеспечивает поступление валютных средств в бюджет страны и формирует более 25% общего производства сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: зерно, зерновая отрасль, стратегический анализ зерновой отрасли, экспорт зернових.

STRATEGIC ANALYSIS OF THE GRAIN INDUSTRY OF UKRAINE: STATUS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Lotysh O.

The article is devoted to the strategic analysis and evaluation of the current state of the grain industry in Ukraine. The analysis of the main indicators of the functioning of the grain market showed that the grain industry is in an upturn, crop yields, gross margins and exports have increased significantly in recent years. On the basis of regression models and trend alignment equations, it is found that by 2022 the growth of the gross harvest of grain will be due to the increase of their yields. The export potential of the grain industry is growing, due to the growth of the world's population, but the structure of exports has changed: it has dominated the share of corn over wheat and barley. The grain industry is a strategic sector for the Ukrainian economy, ensuring the flow of foreign exchange into the country's budget and forming more than 25% of the total production of agricultural products.

Keywords: grain, grain industry, strategic analysis of the grain industry, grain export.

Постановка проблеми. Зернова галузь України є перспективним сегментом розвитку аграрного ринку, яка має потенціал як на вітчизняному, так і світовому ринках. Визнана як стратегічною, галузь забезпечує продовольчу безпеку, добробут населення і конкурентоздатність країни. В умовах посилення глобалізації саме продукція зернової галузі є пріоритетним напрямком зовнішньої торгівлі, сприяючи зростанню валютних надходжень в бюджет країни та розвитку сільських територій. Прийнята державна «Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року» визначила збільшення обсягів

валової продукції сільського господарства (у порівняльних цінах) – у 1,3 рази, збільшення обсягів експорту сільськогосподарської продукції та продовольства на 3-4% щорічно [1]. Разом з тим, за оцінками Міністерства аграрної продукції, реалізація програми також дасть змогу знизити споживання енергоресурсів аграрною галуззю на 8-10%. За останні 7 років спостерігається позитивна тенденція у валовому зборі зернових. Загальний обсяг зернових за 2011-2017 рр. збільшився на 25%, врожайність зросла на 18 %, експорт зернових зріс на 80%, частка зернових у загальному експорті склала 17%. Такі дані свідчать про

провідну роль України у забезпеченні продовольчої безпеки у світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням об'єктивної оцінки стану зернового ринку України та визначенням основних напрямів його подальшого розвитку приділена значна увага в роботах багатьох вітчизняних дослідників. Так, різні аспекти порушеної проблеми висвітлюються в роботах таких провідних учених, як В. Г. Андрійчук, О. В. Боднар, О. Г. Булавка, М. Я. Дем'яненко, В. С. Діесперов, С. М. Кваша, М. І. Кісіль, М. Ю. Кожем'якіна, М. Ф. Кропивко, Т. В. Мацибора, Б. Й. Пасхавер, М. І. Пугачов, О. Д. Радченко, П. Т. Саблук, О. М. Шпичак та інші. Водночас потребують ґрунтовніших аналітичних досліджень сучасні стан функціонування зернової галузі та проблема стратегічних напрямів розвитку зернового сектора. Однак проблеми стратегічного аналізу зернової галузі України, в силу певних об'єктивних причин, залишаються донині недостатньо дослідженими, що визначило актуальність та мету статті.

Мета статті – здійснити об'єктивний аналіз та оцінку сучасного стану зернової галузі, визначити напрямки її стратегічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Для здійснення стратегічного аналізу і оцінки стану зернової галузі України використовують такі економічні характеристики: розмір ринку, масштаби конкуренції, темпи росту ринку, стадії життєвого циклу галузі, структуру конкуренції, число споживачів і їх фінансові можливості, темпи технологічних змін і продуктових інновацій, ступінь продуктової диференціації, величини економії на масштабі виробництва, транспортування, рівень інвестування галузі, рівень і темпи інновацій, галузева капіталоємність, середньогалузевий прибуток.

Стратегічним напрямом розвитку сільського господарства України є розвиток зернової галузі. Впродовж останніх 5 років Україна зміцнила свої позиції на міжнародному аграрному ринку і перебуває у десятці лідерів-виробників зерна. Частка зернових культур у загальному експорті України за 2017 р. склала 15%.

За останні 17 років спостерігається позитивна тенденція у валовому зборі зернових (табл. 1). Загальний обсяг зернових за 2008-2017 рр. зріс у 2,6 рази. Проведений аналіз показав, що зростання валового збору зернових відбулося, в основному, за рахунок підвищення врожайності за всіма видами зернових. Так середня врожайність зернових зросла більше як у 2 рази (з 19,4 ц/га у 2000 р. до 42,8 ц/га у 2017 р.). У розрізі окремих видів зернових врожайність пшениці у 2017 р. склала 41,1 ц/га, кукурудзи – 54,4 ц/га,

ячменю – 33,1 ц/га, жита – 29,7 ц/га, вівса – 23,9 ц/га, гречки – 9,8 ц/га, рису – 50,5 ц/га.

Збільшення валового виробництва зерна, в основному, впливає на зростання його експортного потенціалу, так як внутрішнє споживання країни щороку не змінюється і становить близько 29 млн тонн. Зважаючи на негативну демографічну ситуацію в Україні, що проявляється у зменшенні кількості населення, внутрішні потреби у зернових можуть зменшитись до 25 млн тонн. Якщо ж аналізувати урожай зернових в Україні у 2017 р., то він становив 61,28 млн тонн, що на 4,7 млн тонн нижче показника 2016 р. Причиною зменшення виробництва зернових стала несприятлива погода в період наливання зерна: в основному це відбилося на урожаї ячменю та кукурудзи.

Якщо аналізувати динаміку площі посівів зернових загалом за 2000-2017 рр., то вона зросла на 1940 тис. га або на 15,6%. Однак суттєві зміни відбулися у структурі посівів (рис. 1). Так, посіви кукурудзи у 2017 р. порівняно з 2000 р. зросли майже у 6,4 рази (з 3848,1 до 24668,8 тис. га), посіви пшениці – у 2,6 рази (з 10197 до 26158 тис. га). Водночас зменшились площі під ячменем на 35% (з 3689,1 до 2501,5 тис. га), житом – у 3 рази (з 517,2 до 171 тис. га). Така тенденція зумовлена зростанням попиту на світовому ринку на пшеницю і кукурудзу через зростання кількості населення і відповідно спостерігається зростання цін на ці культури.

За 20 років середня врожайність пшениці в Україні зросла на 48%, кукурудзи – на 102%, ячменю – на 57% (рис. 2).

Темпи рекордного зростання врожайності зернових в Україні є наслідком відкриття аграрного ринку України західним технологіям і капіталу. За останні два десятиліття зникли безліч ідеологічних штампів, в першу чергу, про «унікальність насінневої бази України». Ще 4-5 років тому назад була поширена думка, що імпортувати і сіяти закордонні сорти пшениці не вигідно і недоречно через різні кліматичні умови. У 2015-2016 рр. на Півночі України активно висівають німецькі та італійські сорти озимої пшениці, які в разі продуктивніші від традиційних українських сортів.

Згідно даних Інституту аграрної економіки, рентабельність у рослинництві у 2017 р. очікується на рівні 25,3%, що майже вдвічі (-43%) нижче, ніж 2016 р. Рентабельність зернових становить 20,8%. Щодо показників витрат і доходності окремих видів зернових, то витрати на виробництво пшениці зростають протягом останніх років, однак рентабельність пшениці в Україні досить непогана – 31,7% порівняно з основними країнами-виробниками цієї культури. Собівартість виробництва ячменю демонструє тенденцію до росту, що

Таблиця 1. Основні показники зернової галузі в Україні за 2000-2017 рр.

№ зп	Показники	Роки									
		2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1.	Зібрані площі, тис. га	12600	14600	14576	15321	14792	15804	14627	14398	14016	14560
2.	Урожайність, ц/га	19,4	26,0	26,9	37,0	31,2	39,9	43,7	41,1	46,1	42,8
3.	Виробництво, тис. тонн	23806	37258	38678	54704	45713	62153	63535	59782	66088	61280
4.	Імпорт, тис. тонн	1021	151	92	98	74	94	72	73	240	205
5.	Експорт, тис. тонн	1285	12519	12075	22691	22179	32515	35277	38506	43800	42190
6.	Загальна пропозиція, тис. тонн	24500	38000	39300	58338	52923	65671	69207	66898	70478	66692

Джерело: складено автором за даними [2], [5]

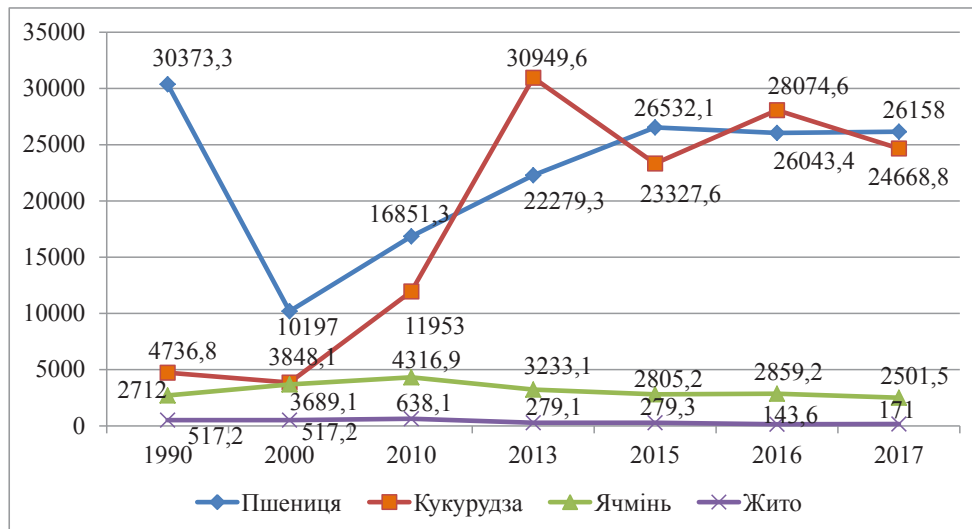


Рис. 1. Динаміка виробництва основних видів зернових в Україні за 1990-2017 рр.

Джерело: складено автором за даними [5]

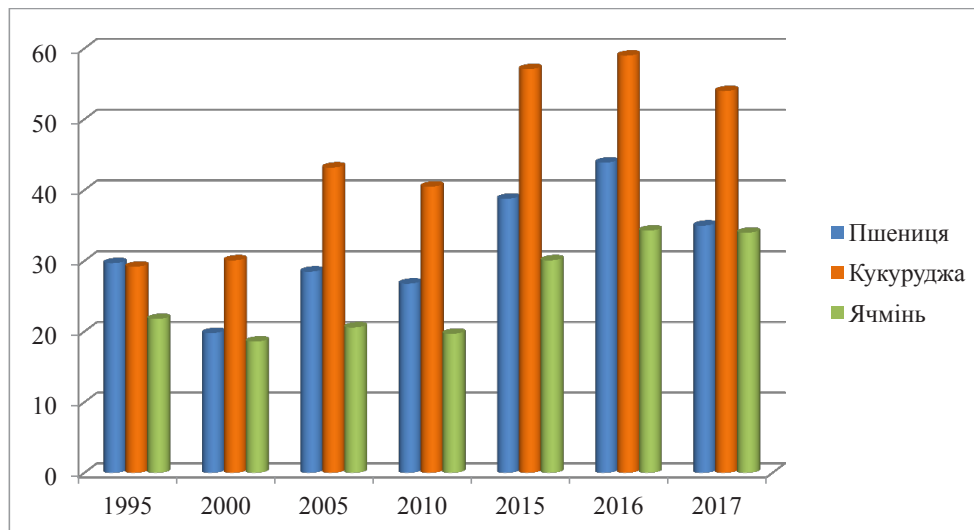


Рис. 2. Динаміка зростання врожайності основних зернових культур в Україні за 1995-2017 рр. (ц/га)

Джерело: складено автором за даними [5]

пов'язано із збільшення вартості виробничих ресурсів. Зросла рентабельність вівса – 51,0% (34,4% торік), ячменю – 39,5% (25,4% торік). Дуже зменшилась рентабельність гороху – 10,3% (минулоріч 76,8%), гречки 42,9% (проти 87%) кукурудзи на зерно – 8,3% (45,7%). Запаси зернових в Україні склали 24,23 млн тонн, тоді як у 2016 р. були 27,11 млн тонн. Запаси пшениці склали 11,62 млн тонн, ячменю – 1,98 млн тонн, кукурудзи – 9,23 млн тонн [6].

Для визначення динаміки основних показників зернової галузі нами здійснений кількісний аналіз та визначено прогноз урожайності, посівних площ і виробництва зернових до 2022 р. (рис. 3).

Умовою вимірювання показників виробництва зернових культур є розгляд загальної тенденції. Для цього використовуємо метод аналітичного вирівнювання за рів-

нянням прямої тренду. Рівняння тренду розміру посівів зернових в Україні має вигляд $y = -107,1x + 15244$. Відповідно до даного прогнозу середньорічне скорочення зібраних площ зернових складе 107,1 тис. га. Однак модель є не до кінця достовірною, так як коефіцієнт R^2 показує лише 22% достовірності цієї моделі.

Середньорічний приріст урожайності зернових за 2010-2017 рр. склав 2,26 ц/га, що відображає рівняння регресії $y = 2,2655x + 28,393$, при цьому $R^2=0,71$, що вказує на високу достовірність моделі.

За допомогою рівняння регресії виробництва зернових можна зробити висновок, що середньорічний приріст за 2010-2017 рр. склав 3080 тис. тонн зернових, а середньоквадратичне відхилення $R^2=0,6185$ говорить про невисоку достовірність моделі. Аналіз валового збору зерна за останнє десятиліття показав, що вироб-

ництво цієї продукції в Україні піддається значним коливанням під впливом погодних умов. Разом з тим, вирівнювання динамічного ряду показників за допомогою лінійного тренду свідчить про позитивну динаміку зміни врожайності та обсягів виробництва зерна і навіть про зростання цих показників у прогнозі до 2022 р.

Зернову галузь можна розглядати як ринок чистої конкуренції, оскільки продукція галузі є стандартизована, у ній присутня велика кількість продавців та покупців; конкуренція на ринку є досить інтенсивною, оскільки пропозиція перевищує попит і продавці змагаються за вибір покупця їхньої продукції; галузь має сприятливі умови для виходу на зовнішній ринок, оскільки в найближчі роки попит на зернові культури тільки зростатиме, а єдиною можливістю нарощування

обсягів виробництва має стати перехід вітчизняних товаровиробників до прогресивних вискоєфективних технологій виробництва.

За останні 4 роки практично не змінилась структура ТОП-10 компаній виробників та експортерів основних зернових культур в Україні, проте відбулись незначні зміни у позиціях щодо виробництва та експорту за основними видами зернових, які становлять експортний потенціал України (табл. 2).

Так, вагомих сегмент ринку зернових займають такі конкуренти-виробники, як Нібулон, Кернел, Каргілл, ДПЗКУ, ADM. Ними охоплено майже 30-40% усього ринку зерна в Україні.

У 2017-2018 р. обсяг експорту очікується на рівні 41 млн тонн, що на 2,8 млн тонн менше, ніж у попередньому році. З початку поточного маркетингового

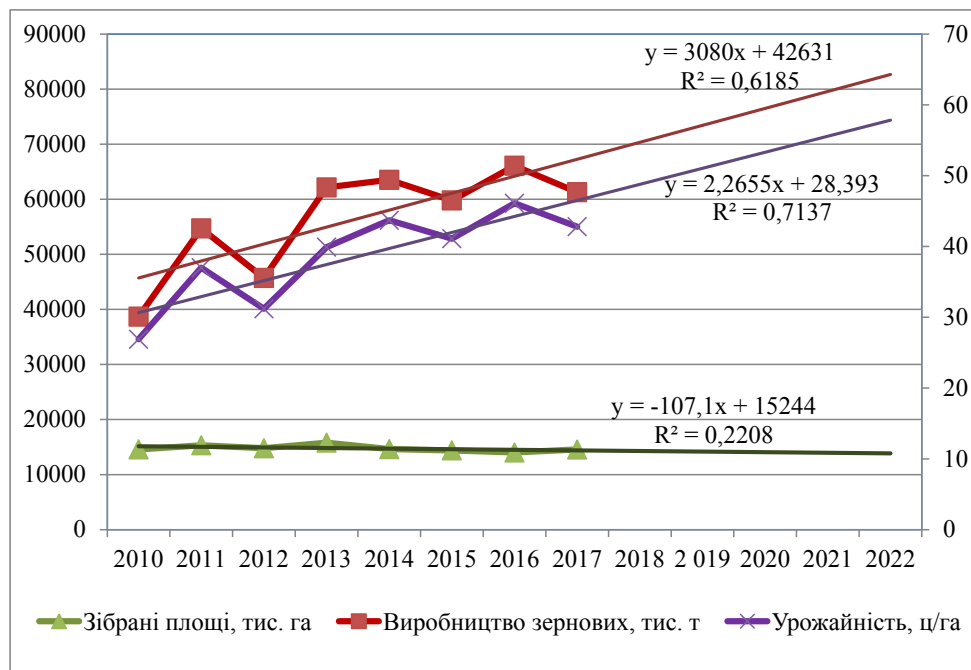


Рис. 3. Динаміка і прогноз зібраних площ, урожайності та виробництва зернових в Україні до 2022 р.

Джерело: складено автором за даними [5]

Таблиця 2. Топ-10 виробників та експортерів зернових в Україні

№ зп	Пшениця		Ячмінь		Кукурудза	
	Компанія	%	Компанія	%	Компанія	%
1.	Нібулон	8,4	Гранум Інвест	12,0	Кернел	7,9
2.	Кернел	7,2	Нібулон	10,6	Нібулон	7,8
3.	Каргілл	5,6	ДПЗКУ	7,6	ADM	4,7
4.	ДПЗКУ	4,8	Кернел	6,5	ДПЗКУ	4,2
5.	Луї Дрейфус Україна ЛТД	3,6	ADM	5,7	UKRLANDFARMING PLC	4,2
6.	Бунге Україна	3,1	Бунге Україна	2,4	Нобл Ресорсиз Україна	3,5
7.	ADM	2,9	Нобл Ресорсиз Україна	2,0	Каргілл	2,3
8.	Агропресперіс	1,7	ППК Агроресурс	1,9	Гленкор Інтернешнл	1,8
9.	Гленкор Інтернешнл	1,4	Луї Дрейфус Україна ЛТД	1,8	Луї Дрейфус Україна ЛТД	1,7
10.	Амбар Експорт	1,3	БТГ Пактуал Комодітіс (Україна)	1,8	Бунге Україна	1,6
11.	Інші	60,1	Інші	47,7	Інші	60,2
	Всього	100,0	Всього	100,0	Всього	100,0

Джерело: [3]

року Україна експортувала 37 млн тонн зернових культур, зокрема, понад 16 млн тонн пшениці (у тому числі продовольчої – 9,4 млн тонн, фуражної – понад 6,6 млн тонн), ячменю – понад 4 млн тонн, кукурудзи – майже 16 млн тонн. За аналогічний період минулого маркетингового року було експортовано понад 40,5 млн тонн зернових, зокрема, понад 16,6 млн тонн пшениці (у тому числі продовольчої – 11 млн тонн та фуражної пшениці понад 5,6 млн тонн), ячменю – 5,1 млн тонн, кукурудзи – 18 млн тонн [4].

Динаміка експорту та імпорту зернових свідчить, що обсяги експорту у 2017 р. зросли майже у 40 разів, а обсяги імпорту зменшились на 84% порівняно з 2000 р. (рис. 4).

Прогнози експорту пшениці у 2017-2018 рр. оцінюються на рівні 18 млн тонн, що на 0,5 млн тонн більше, ніж у 2016-2017 р р., ячменю – в 4,3 млн тонн, що на

1 млн тонн менше, ніж минулого року. У загальній вартісній структурі вітчизняного експорту зернових культур переважали три основні сільськогосподарські культури – кукурудза (62%), пшениця (29,8%) і ячмінь (7,1%). На їх частку припадало майже 93,7% усіх валютних надходжень від експорту продукції зернової галузі країни (рис. 5).

Цікавим є той факт, що ще на початку 21 століття Україна експортувала всього 4-5 млн тонн зерна на рік. Сьогодні українське зерно експортується у понад 90 країн світу, з яких близько 20 купляють 1 млн тонн зерна і більше. Згідно з даними міністерства сільського господарства США в 2016-2017 рр. в рейтингу найбільших експортерів зернових Україна посіла 3 місце за обсягом поставок ячменю, 4 – по кукурудзі, 6 – по пшениці. На протязі останніх років Україна впевнено входить у десятку країн експортерів зернових у світі (рис. 6).

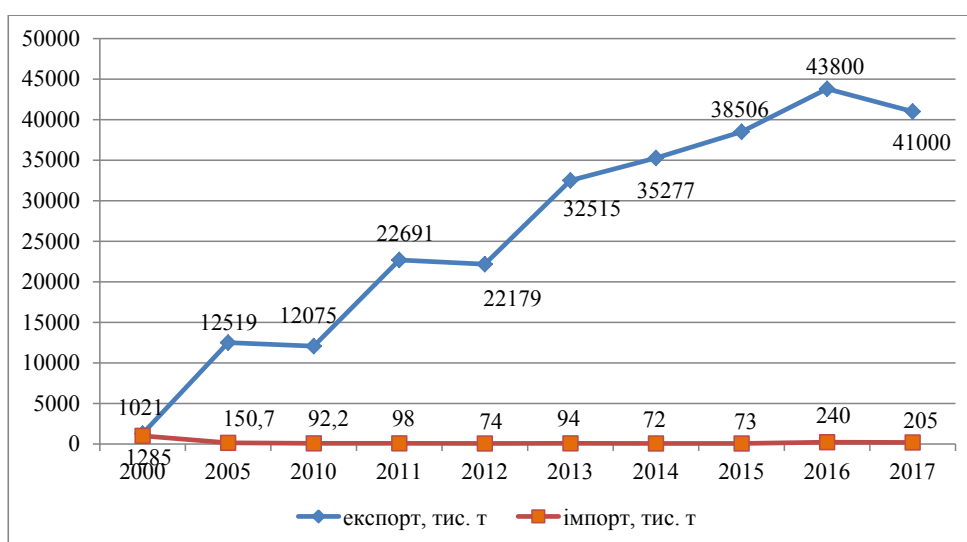


Рис. 4. Динаміка співвідношення між експортом та імпортом зернових в Україні за 2011-2017 рр.

Джерело: складено автором за даними [5]

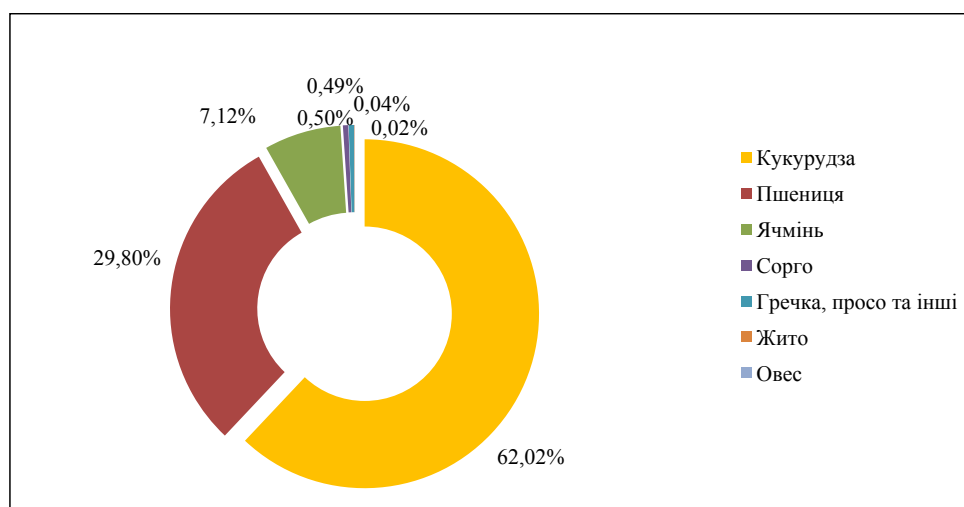


Рис. 5. Товарна структура експорту зернових культур з України на світові аграрні ринки у 2017 р.

Джерело: складено автором за даними [5]

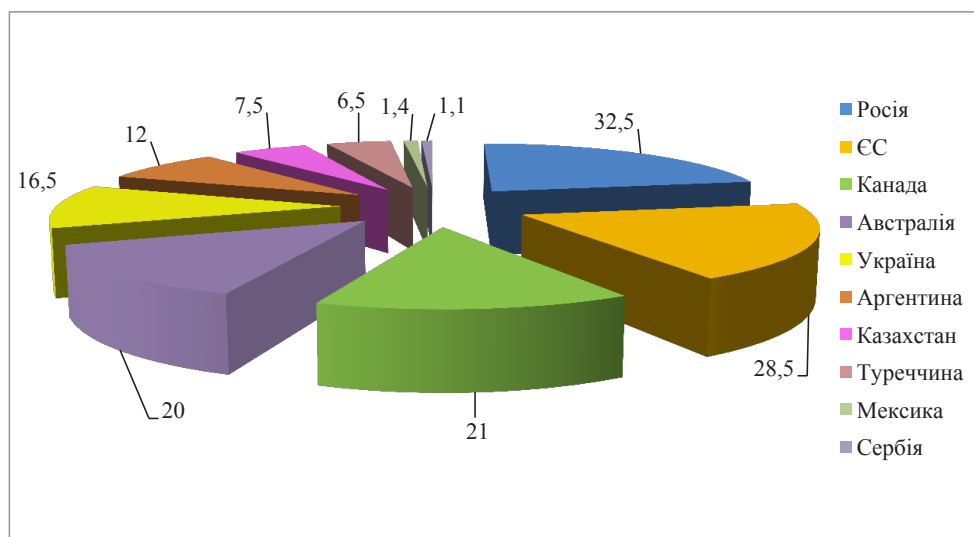


Рис. 6. ТОП-10 країн-експортерів зернових у 2017-2018 рр., млн тонн

Джерело: складено автором за даними [6]

Відмінною рисою прогнозу розвитку світового аграрного ринку до 2024 р. є присутність України на ключових позиціях практично у всіх сегментах зернових культур поряд з вже традиційними гравцями. У майбутньому очікується збільшення загальної площі сільськогосподарських земель, особливо в країнах зі значним їх запасом, до яких відноситься і наша країна. Наприклад, для виробництва біоетанолу активно використовують українську сировину, зокрема кукурудзу і олійні культури. Помітно зростає частка України в світовому експорті зерна, яка до 2024 року повинна досягти позначки в мінімум 62 млн тонн.

Таким чином, зернова галузь України, не дивлячись на існуючі перспективи розвитку даного ринку на сьогодні має певні перешкоди і виклики для подальшого зростання обсягів виробництва зернових культур та їх експорту, серед яких можна виокремити наступні [7]:

1. Логістична інфраструктура: недостатність ємностей для зберігання зерна (елеваторів, складів); неможливість проконтролювати якість зерна в процесі зберігання через слабку забезпеченість елеваторів лабораторіями якості; затримання вантажів через нестачу та поганий технічний стан залізничних ваго-

нів; висока вартість транспортних послуг; невисокий потенціал портівих потужностей.

2. Ризики дефіциту транспортних потужностей для всіх видів транспорту з урахуванням можливостей зростання обсягів виробництва та експорту зернових. Якщо зростатиме обсяг експорту зернових, то пропускна спроможність зернової логістичної системи України повинна забезпечити обробку зазначеного обсягу вантажів.

3. Постійне збільшення обсягів виробництва зернових за одночасної низької частки якісного продовольчого зерна, яке експортери можуть запропонувати країнам-партнерам. Для прикладу сусідня з нами Румунія продає пшеницю зі вмістом білка 12,5 % і це відразу робить її в середньому на 10 дол. на тонні дорожчою за українську зі вмістом білка 11,5 %.

Висновки. Зернова галузь є стратегічним сектором розвитку економіки України, формуючи понад 25% загального виробництва сільськогосподарської продукції. Зростання світового попиту на зерно зумовлюють підвищення позицій України у світовому рейтингу. Тому на сьогодні державна підтримка українських аграріїв дозволить підвищити якість, ціни та розширити ринки збуту зернових.

1. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року. URL: <http://www.minagro.gov.ua/node/7644>

2. Мировой Атлас Данных. URL: <https://knoema.ru/atlas/topics/Сельскоехозяйство>

3. ТОП-10 компаній-експортерів зернових з України. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/top-10-kompanij-eksporteriv-zernovih-z-ukraini>

4. Експорт зернових становить 37 млн тонн. URL: <http://uga.ua/news/eksport-zernovih-stanovit-37-mln-tonn/>

5. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>

6. Аграрний 2017-й: ринок зерна у цифрах. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/agrarnij-2017-j-rinok-zerna-u-cifrah>

7. Чорний М. В. Торговельна позиція українських підприємств на світовому ринку зерна. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2017. Вип. 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5450>

E-mail: tsypruk73@ukr.net

УДК 005:658(045)

Лысевич С.Г.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры предпринимательства и торговли,
Донецкий национальный университет
имени Михаила Туган-Барановского, г. Кривой Рог

ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены пути совершенствования внутреннего хозяйственного механизма предприятия, включающего внутренний экономический, административный, нормативно-правовой и социально-психологический механизмы. Совершенствование этих механизмов должно быть направлено на реализацию стратегии предприятия. Ведущим механизмом является внутренний экономический механизм, однако в современных условиях хозяйствования необходимо учитывать возросшую роль и других составляющих. Ключевыми направлениями совершенствования внутреннего хозяйственного механизма предприятия являются: реформирование отношений собственности на средства производства; участие персонала в прибыли; учёт вклада каждого подразделения в конечных результатах деятельности; повышение уровня корпоративной культуры; совершенствование социальной защищённости работающего персонала; снижение уровня негативного воздействия на природную среду.

Ключевые слова: хозяйственный механизм, внутренний хозяйственный механизм, внутренний экономический механизм, совершенствование механизма, отношения собственности, участие в прибыли.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА

Лисевич С.Г.

У статті розглянуто шляхи удосконалення внутрішнього господарського механізму підприємства, який включає внутрішній економічний, адміністративний, нормативно-правовий та соціально-психологічний механізми. Удосконалення цих механізмів має бути направлено на реалізацію стратегії підприємства. Провідним механізмом є внутрішній економічний механізм, проте в сучасних умовах господарювання необхідно врахувати зростаючу роль і інших складових. Ключовими напрямками вдосконалення внутрішнього господарського механізму підприємства є: реформування відносин власності на засоби виробництва; участь персоналу в прибутку; облік вкладу кожного підрозділу в кінцевих результатах діяльності; підвищення рівня корпоративної культури; вдосконалення соціальної захищеності працюючого персоналу; зниження рівня негативного впливу на природне середовище.

Ключові слова: господарський механізм, внутрішній господарський механізм, внутрішній економічний механізм, удосконалення механізму, відносини власності, участь в прибутку.

WAYS TO IMPROVE THE INTERNAL ECONOMIC MECHANISM OF THE ENTERPRISE

Lysevych S.

The article considers ways to improve the internal economic mechanism of the enterprise that includes internal economic, administrative, regulatory, and socio-psychological mechanisms. These mechanisms' improvement should be aimed at the implementation of the enterprise strategy. The internal economic mechanism is a leading mechanism; however, in modern economic conditions, it is also necessary to take into account a growing role of other components. Key directions for improving the internal economic mechanism of the enterprise are: reformation of production means property relations; participation of the personnel in the profit; accounting of each subdivision's contribution to final results of activities; increasing the level of corporate culture; improvement of social security of working personnel; reducing the level of negative influence on the environment.

Keywords: economic mechanism, internal management mechanism, internal economic mechanism, mechanism improvement, property relations, participation in profit.

Постановка проблеми. Важнейшей составной частью хозяйственного механизма предприятия является внутренний хозяйственный механизм, от уровня развития которого зависит конкурентоспособность предприятия и результаты деятельности. Так как внутренний хозяйственный механизм включает отдельные структурные элементы, поэтому возникает объектив-

ная необходимость исследования путей совершенствования, как всего внутреннего хозяйственного механизма, так и отдельных его составляющих.

Анализ последних исследований и публикаций. Миронова Н.А. рассматривает хозяйственный механизм предприятия как систему экономических отношений внутренних элементов предприятия с рыночной

средой [1, с. 5]. Так как предприятие является сложной системой, оно имеет внутреннюю среду, включающую совокупность техники, технологии, кадров, которые образуют определённую структуру [1, с. 9]. Такая структура является не чем иным, как внутренним хозяйственным механизмом. Миронова Н.А. отмечает, что хозяйственный механизм зависит от отношений между его структурными элементами [1, с. 10].

Основными направлениями усовершенствования хозяйственного механизма предприятия, автор считает: повышение роли маркетинга в планировании деятельности предприятия; освоение инноваций; внедрение эффективных организационных структур; совершенствование кадрового потенциала; повышение социальной защищённости работников; повышение уровня корпоративной культуры [1, с. 11].

Бельченко О.А. и Саяпин А.В. отмечают, что с помощью хозяйственного механизма предприятие воздействует на развитие производительных сил и эффективность их использования. Через хозяйственный механизм осуществляется реализация экономических интересов, которые могут иметь такие формы: получение и увеличение доходов; повышение квалификации и образования, рост производства, улучшение качества продукции, усовершенствование организационной структуры, укрепление материально-технической базы и др. [2, с. 31-31].

Зось-Киор Н.В. и Рудыка Е.В. отмечают, что современный хозяйственный механизм рыночного типа практически не исследован, так как он зависит от многих факторов, и в-первую очередь, от внешней среды. Проблемы хозяйственного механизма предприятий эти авторы видят в недостаточном совершенстве, гармоничности и согласованности его отдельных составляющих, что снижает общую результативность субъектов хозяйствования [3, с. 37].

С их точки зрения, основными направлениями усовершенствования хозяйственного механизма предприятий являются: формирование эффективной высокотехнологической структуры производства; стимулирование экономического роста; социальная защита работающего персонала и др. [3, с. 43].

Митяй О.В. отмечает, что на конкурентоспособность предприятия влияют как рыночные, государственные, так и внутрихозяйственные механизмы, что необходимо учитывать в деятельности субъектов хозяйствования. В рыночных условиях необходимо усовершенствовать внутрихозяйственный механизм, чтобы повысить экономическую устойчивость [4, с. 178].

Стельмашук Н.А. считает, что на украинских предприятиях необходимо формировать такой внутренний хозяйственный механизм, чтобы он был направлен на производство продукции, необходимой потребителю [5, с. 61].

Минаков В.М., говоря о необходимости трансформации внутреннего хозяйственного механизма, называет основные проблемы, которые необходимо решить для этого: определение модели управления собственностью предприятия; формирование системы учёта затрат и результатов работы; управление внутрипроизводственным ценообразованием и распределением результатов хозяйствования [6, с. 79].

Лысенко В.А. считает, что многие проблемы предприятий связаны с неэффективностью внутреннего

экономического механизма. К числу таких недостатков автор относит: высокий уровень затрат производства; отсутствие экономической ответственности персонала за результаты деятельности; отсутствие заинтересованности работников в экономии времени, ресурсов; низкий уровень дисциплины; недостаточный уровень влияния аппарата управления на хозяйственную деятельность предприятий [7, с. 162].

Своробович Л.Н. отмечает, что в современных условиях внутренний экономический механизм должен быть направлен на достижение эффективности взаимодействия всех подразделений предприятия, а также установление зависимости оплаты труда от вклада каждого работника и подразделений [8, с. 72].

Поленчук В.М. и Наумова О.Б., рассматривая экономический механизм предприятия, отмечают, что он является одним из главных составляющих хозяйственного механизма и представляет собой совокупность экономических методов, форм, инструментов, рычагов, с помощью которых осуществляется влияние на процессы, что происходят на предприятии [9, с. 192].

Анализ выше приведенных работ показывает, что учёные уделяют большое внимание, как хозяйственному механизму предприятий, так и его составной части – внутреннему хозяйственному механизму, предлагают различные пути их усовершенствования. Однако внутренний хозяйственный механизм включает отдельные составные части, пути усовершенствования которых имеют различные направления и особенности. Это и вызывает необходимость комплексного исследования изменений внутреннего хозяйственного механизма.

Цель статьи. Целью статьи является исследование направлений усовершенствования внутреннего хозяйственного механизма, как составной части хозяйственного механизма предприятия.

Изложение основного материала. В работе [10, с. 198] хозяйственный механизм предприятия предложено рассматривать как совокупность экономического (внутреннего и внешнего); административного; нормативно-правового и социально-психологического механизмов.

Экономический механизм (внешний) регулирует деятельность предприятия в сфере обращения.

Экономический (внутренний), административный, нормативно-правовой и социально-психологический механизмы составляют внутренний хозяйственный механизм предприятия, главной целью которого является повышение конкурентоспособности и эффективности субъектов хозяйствования.

Ведущим во внутреннем хозяйственном механизме предприятия является экономический механизм, который через экономические интересы персонала направляет деятельность всего коллектива на реализацию целей, сформированных в стратегии, регулирует отношения между менеджментом предприятия и структурными подразделениями, а также отношения между самими структурными подразделениями. Результатом этого механизма является конечная продукция, её качество, срок изготовления, себестоимость и многие другие экономические показатели. Как свидетельствует практика, эффективность предприятий в наибольшей степени зависит от верно избранной стратегии.

Поэтому важнейшей задачей, как менеджмента, так и собственников предприятия является разработка стратегии, реально учитывающей ситуации во внешней и внутренней среде. Главными направлениями усовершенствования внутреннего экономического механизма является реформирование отношений собственности на средства производства путём передачи части имущества в собственность трудящимся, привлечение персонала к принятию управленческих решений, участие его в прибыли. Такие мероприятия позволяют воспитать чувство хозяина у работающего персонала, сформировать благоприятную атмосферу во взаимоотношениях между персоналом и администрацией, повысить конкурентоспособность предприятия, что подтверждается практикой субъектов хозяйствования в различных странах. Усовершенствование внутреннего экономического механизма включает также и мероприятия по развитию учёта вклада подразделений предприятия и работающего персонала в конечные результаты деятельности.

Административный механизм состоит из административных методов воздействия: приказов, распоряжений, инструкций, положений. Основным результатом этого механизма является сформированная организационная структура управления, включающая производственную структуру и структуру аппарата управления. Эта структура должна быть направлена на реализацию стратегии предприятия. Усовершенствование организационной структуры управления связано с формированием подразделений, способствующих инновационному развитию предприятия, повышением его конкурентоспособности. При этом необходимо учитывать, что производственная структура является первичной и определяющей по отношению к структуре аппарата управления.

Нормативно-правовой механизм представляет собой совокупность норм, правил по охране труда, защите окружающей среды, должностные инструкции, стандарты предприятия. Его усовершенствование связано с постоянным реформированием норм, стандартов, соответствующих требованиям по охране труда, защите окружающей среды, контроль выполнения.

Социально-психологический механизм представляет собой методы воздействия на людей нематериальных поощрений, формирование здоровой психологической атмосферы, корпоративной культуры. Так как работающий персонал является главным ресурсом предприятия, роль этого механизма возрастает, ибо только в благоприятной психологической атмосфере раскрываются способности и возможности человека. Поэтому усовершенствование социально-психологического механизма включает следующие направления: использование морального поощрения, развитие корпоративной культуры, формирование между людьми доброжелательных отношений.

Выводы. Такой подход к исследованию путей усовершенствования внутреннего хозяйственного механизма позволяет:

- 1) рассматривать внутренний хозяйственный механизм как единое целое, как составную часть хозяйственного механизма предприятия;
- 2) учитывать все составляющие внутреннего хозяйственного механизма.

Это будет способствовать принятию более эффективных решений при планировании развития предприятия, при разработке его стратегии.

Дальнейшие исследования в этом направлении связаны с оценкой влияния составляющих внутреннего хозяйственного механизма на результаты деятельности предприятия.

1. Миронова Н.А. *Хозяйственный механизм в управлении экономическим развитием предприятия. Человек. Общество. Инклюзия.* 2015. № 4 (24). С. 99-107.

2. Бельченко О.А., Саяпин А.В. *Хозяйственный механизм реализации экономических интересов субъектов экономики как фактор эффективного развития производства. Социально-экономические явления и процессы.* № 12 (34). С. 31-34.

3. Зось-Киор Н.В., Рудыка Е.В. *Формирование адаптационного хозяйственного механизма агроформирований в трансформационной экономике. Современная экономическая мысль.* 2013. № 1. С. 37-43.

4. Митяй О.В. *Фактори та механізми підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств. Економічний простір.* 2015. № 99. С. 175-186.

5. Стельмащук Н.А. *Стратегія внутрішньогосподарського маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства. Інноваційна економіка.* 2013. № 11 (49). С. 57-63.

6. Минаков В.М. *Формування та розвиток господарського механізму портового комплексу України. Бізнес-навігатор.* 2013. № 3 (32). С. 78-81.

7. Лисенко В.А. *SWOT – аналіз функціонування внутрішнього економічного механізму сільськогосподарських підприємств. Причорноморські економічні студії.* 2016. Випуск 12 – 1. С. 158-163.

8. Своробович Л.Н. *Исследование процесса формирования внутреннего экономического механизма предприятия. Технологический аудит и резервы производства.* 2015. № 6 / 5 (26). С. 69-73.

9. Поленчук В.М., Наумова О.Б. *Економічний механізм розвитку підприємств у історичному досвіді ринкових трансформацій. Економічні інновації.* 2011. Випуск 45. С. 189-196.

10. Лысевич С.Г. *Формирование структуры хозяйственного механизма с учётом сферы производства и обращения. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії.* 2014. Вип. 2(9). С. 196-201.

E-mail: Lisevitch@ukr.net

УДК 321.01

Мельник В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та суспільно поведінкових наук,
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини

НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто складові економічного розвитку та виокремлено базові напрямки державного регулювання розвитку економіки. Доведено необхідність впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід країни на провідні позиції у світі. Розглянуто способи та форми державного регулювання, а також обґрунтована необхідність застосування засобів державного регулювання і розглянуто стратегічні напрями модернізації економіки України на державному рівні, обґрунтовано необхідність державного управління процесами модернізації в економіці. Представлено такі основні напрями державної політики у сфері модернізації економіки, як фінансова, інноваційна, соціальна, зовнішньоекономічна, а також політика у сфері розвитку внутрішніх ринків та інфраструктури. Визначено, що реальне відродження економіки України відбудеться тільки за цілеспрямованого та усвідомленого зосередження на її національній специфіці, що означає повернення до кращих історичних традицій, які склалися в свій час у національній економічній моделі. Доведено вирішальне значення історичного та економічного підґрунтя при виборі моделі розвитку національної економічної системи.

Ключові слова: модернізація, економіка, територія, регіон, управління, інновації, інфраструктура, держава, політика, стратегія.

НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Мельник В.В.

В статье рассматриваются составляющие экономического развития и выделены базовые направления государственного регулирования развития экономики. Доказано необходимость внедрения в экономику Украины европейских стандартов жизни и выход страны на лидирующие позиции в мире. Рассмотрены способы и формы государственного регулирования а также обосновано необходимость использования средств государственного регулирования и рассмотрены стратегические направления модернизации экономики Украины на государственном уровне, обосновано необходимость государственного управления процессами модернизации в экономике. Представлены такие основные направления государственной политики в сфере модернизации экономики, как финансовая, инновационная, социальная, внешнеэкономическая, а также политика в сфере развития внутренних рынков и инфраструктуры. Определено что реальное возрождение экономики Украины состоится только при целеустремленном и осознанном сосредоточении на ее национальной специфике, которая означает возвращение к лучшим историческим традициям, которые сложились в свое время в национальной экономической модели. Доказано решающее значение экономической и исторической основы при выборе модели развития национальной экономической системы.

Ключевые слова: модернизация, экономика, территория, регион, управление, инновации, инфраструктура, государство, политика, стратегия.

THE NECESSITY OF STATE REGULATION TO ENSURE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Melnik V.

The article describes the components of economic development and state regulation of these processes. There are highlighted the basic directions of state regulation of the economy. The necessity of introduction in Ukraine European standards of life in and out of the country in a leading position in the world. The author examines issues of application of mechanisms for public regulative influence on the economic activity. The author has considered ways and forms of public regulation and substantiated the necessity of application of public influence measures. The article deals with the strategic directions of the modernization of Ukraine's economy at the state level. The necessity of public administration modernization processes in the economy is grounded. The basic directions of state policy on modernization of the economy, such as finance, innovation, social, foreign and policy in the development of domestic markets and infrastructure are shown in the article. It has been determined that the real revival of the economy of Ukraine will take place only after targeted and conscious focusing on its national identity, which means a return to the best historical traditions that have developed in their time of national economic models and economic thought. Crucial historical and economic foundation in the selection of the model of the national economic system has been proved.

Keywords: modernization, economy, territory, region, management, innovations, infrastructure, state, politics, strategy.

Постановка проблеми. Питання пов'язані з перспективами подальших шляхів соціально-економічного розвитку є надзвичайно актуальними. Тому з метою забезпечення стійких темпів економічного зростання та започаткування відповідних якісних змін необхідним є запровадження сучасних стратегічних інструментів. Для підвищення ефективності довгострокової стратегічної перспективи необхідним є дослідження вітчизняного досвіду здійснення аналізу результатів, успіхів і невдач, зіставлення визначених критеріїв з реальними досягненнями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні питання стратегічного управління та ефективного суспільного розвитку досліджені у працях І. Ансоффа, Д. Белла, П. Кругмана, М. Портера, Дж. Стігліца, Й. Шумпетера. Вітчизняні вчені В. Бесєдін, А. Гальчинський, В. Геєць, Н. Горшкова, Я. Жаліло, І. Крючкова, І. Манцуров, Л. Мусіна, П. Онищенко, Б. Панасюк, С. Чистов тощо. Вчені зробили вагомий внесок у теоретичні засади оновлення системи стратегічного планування економічного та соціального розвитку.

Мета статті передбачає дослідження теоретико-методологічних засад створення стратегічних перспектив управління та державного регулювання соціально-економічним розвитком.

Виклад основного матеріалу. Саме обсяг державного регулювання господарської діяльності, що закладається через прийоми регулювання, визначає виділення в рамках режиму господарської діяльності видів цієї діяльності. Тобто необхідність здійснення державного регулювання соціально-економічного розвитку у всіх сферах господарювання визначає особливості регулювання господарської діяльності, які насамперед проявляються у наявності спеціальних принципів регулювання, у використанні прийомів регуляторної політики тощо. В. В. Лаптев нагадує, що перехід до ринкової економіки спочатку сприймався як повна відмова від державного регулювання господарської діяльності, як повне саморегулювання підприємництва. Наразі наступив момент усвідомлення того, що державне регулювання при переході до ринкової економіки в нашій країні є необхідним, що у підприємницькому законодавстві не можна односторонньо орієнтуватися тільки на приватні інтереси, оскільки вони повинні сполучатися з інтересами публічними [3, с. 8].

Таким чином, система національної економіки і стратегічні засади її довгострокового соціально-економічного розвитку тісно взаємопов'язані між собою. Спираючись на наукові основи, що враховують ендогенні та екзогенні чинники розвитку, модель національної економіки має стати фундаментом у розбудові української соціальної та економічної стратегічної перспективи.

Щодо моделі розвитку, то це таке утворення, що дозволяє імітувати певний процес. Моделі розробляються і використовуються для досягнення певної мети, через представлення найважливіших особливостей досліджуваних економічних процесів. Спроби змодельовати розвиток були зроблені в Стратегії розвитку регіону (Автономна Республіка Крим) на період 2011-2020 роки. Відповідно до документу розвиток може відбуватися за трьома варіантами (сценаріями) [10, с. 27]:

1. «Інерційний» сценарій: збереження «статус-кво», передбачає використання наявного в регіоні санаторно-

курортного, туристичного, аграрного, промислового, транспортного, транзитного, ресурсного потенціалів на підставі екстенсивного типу економічного зростання, інерційним шляхом, при збереженні «статус-кво» в структурі економіки та факторах її розвитку. При такому сценарії, заходи державного управління щодо розвитку Криму зорієнтовані на залагодження конфліктів і усунення негативних соціальних наслідків кризових ситуацій, що виникають внаслідок консервації хронічних проблем розвитку регіону.

Згідно з прогнозом економічного і соціального розвитку до 2020 року, підготовленому Національним інститутом стратегічних досліджень, при збереженні «статус-кво» очікується стійке зниження ефективності соціально-економічного розвитку республіки. На тлі ймовірного незначного зростання продуктивності праці і відносно високих показників економічного зростання очікуються погіршення показників соціального розвитку та рівня життя, підвищення рівня тінізації економіки. При більш високих показниках розвитку туристичного комплексу, ефективності промисловості, сільського господарства, будівництва буде демонструвати тенденцію до зниження.

Ризики розвитку «інерційного» сценарію – це, насамперед, втрата керованості соціально-економічним комплексом, загрози екологічних і техногенних катастроф, неадекватність державних фінансів зростаючому рівню соціального навантаження на бюджет республіки, наростання процесів економічної і соціальної стагнації, посилення етнопонаціональної конфліктогенності у Криму, ослаблення міжрегіональних виробничо-коопераційних зв'язків між регіоном та іншою територією країни, що може спровокувати посилення господарської відірваності економіки регіону від економіки країни в цілому.

2. «Мобілізаційний» сценарій: ставка на зовнішні джерела розвитку.

Модель приваблива тим, що не потребує складної та політично обтяжливою реорганізації державного апарату, дозволяє ефективно використовувати наявний кадровий потенціал і відпрацьовану культуру державного управління. «Мобілізаційний» сценарій ефективний як антикризова тактика і створює ілюзію досягнення необхідного стійкого результату при мінімальних витратах часу і ресурсів.

Разом з тим концентрація на цілях антикризового менеджменту, відмова від формування посткризової моделі сталого розвитку, спроби оптимізації сформованої моделі економічного і соціально-політичного розвитку, відмова від політики, спрямованої на зміну та підвищення статусу регіону в системі регіонального та загальнонаціонального поділу праці, переорієнтація інвестиційних потоків в сектори, які мають виключно короткострокову і середньострокову віддачу, не дають адекватної відповіді на виклики, з якими стикається регіон.

Ризик розвитку «мобілізаційного» сценарію – згортання економічної ініціативи та активності на рівні територіальних громад міст, сіл і районів. Фінансово-економічної віддачі від заходів механічної консолідації та концентрації господарсько-ресурсного потенціалу буде недостатньо для здійснення економічного прориву та подолання економічного відставання, призупинення процесів декапіталізації, деградації економічної

та соціальної інфраструктури, відставання міжнародної конкурентоспроможності економічного комплексу регіону.

Посилюватиметься секторальна залежність від зовнішніх інвесторів і транснаціональних корпорацій, виникне ризик перетворення економіки регіону в об'єкт зовнішнього управління з боку великих гео економічних сил.

3. «Модернізаційний» сценарій: успішний регіон в успішній Україні базується на ефективному використанні існуючого в регіоні ресурсного потенціалу на принципах інтенсивного типу економічного зростання.

Зокрема, передбачається, що будуть реалізовані кроки, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економіки регіону на основі інноваційно-інвестиційної моделі економіки, соціально збалансованої й екологічно-орієнтованої політики випереджального розвитку, створення на території регіону комфортної та безпечної середовища для проживання людини.

Стратегія інвестиційного розвитку розкриває вибір курсу дій, або проникнення на ринок, а під стратегією інвестиційної діяльності розуміють довгострокові заходи наступального або оборонного характеру і вважають, що стратегія – це свідомо і обдумана розробка для досягнення певної мети [1, с. 20].

Інвестиційна стратегія регіону – це модель взаємодії всіх ресурсів, що направляються в матеріальні й нематеріальні активи (у тому числі в «людський капітал»), що дозволяє регіональним органам влади встановити пріоритети розвитку й ефективно виконувати свою місію, досягаючи при цьому стійких конкурентних переваг [4, с. 107].

Найбільш типовими цілями розробки регіональної інвестиційної стратегії є наступні [8]:

– вироблення єдиної позиції і загального розуміння змін, що відбуваються в регіональному інвестиційному середовищі;

– визначення напрямків регіонального інвестиційного розвитку та виявлення в результаті налагодження партнерських відносин найбільш ймовірного поведінки державних і приватних організацій, що діють в інвестиційній сфері;

– створення загальних рамок з метою зміцнення інвестиційного потенціалу регіону;

– сприяння суб'єктам інвестиційної системи в прийнятті ними конкретних рішень, що дозволяють підвищити цілеспрямованість і скоординованість дій.

Формування стратегії інвестиційного розвитку регіону відноситься до методів державного управління інвестиційної сфери. Основу нормативно-правового забезпечення стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіону становлять Конституція України, Закони України: «Про місцеве самоврядування в Україні»; «Про місцеві державні адміністрації», «Про Генеральну схему планування території України», «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про Державну програму економічного та соціального

розвитку України» та ін., Бюджетний кодекс, Податковий кодекс України, постанови КМУ [5].

Так в Україні з 2005 року існує державна програма розвитку регіонів. Стратегічне планування регіонального розвитку в Україні було запроваджено Законом «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8.09.2005 р. № 2850-IV [закон]. З цією метою розроблено Державну стратегію регіонального розвитку України на період до 2015 р., у якій були визначені ключові проблеми розвитку регіонів, наступним було подовження даної стратегії розвитку в розрізі регіонів до 2020 р. [5].

Сьогодні згідно із Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», затвердженою Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [6] метою Стратегії є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі.

У рамках вищевказаної стратегічної цілі доцільно досягнути таких операційних цілей:

– удосконалення системи стратегічного планування регіонального розвитку на загальнодержавному та регіональному рівні;

– підвищення якості державного управління регіональним розвитком;

– посилення міжгалузевої координації в процесі планування та реалізації регіональної політики;

– інституційне забезпечення регіонального розвитку;

– реформування територіальної організації влади та місцевого самоврядування [5].

Отже, регулювання економіки є інструментом, що використовується державою для впливу на господарську діяльність, але це не єдиний інструмент, що використовується з такою метою. Воно ґрунтується на законодавстві, але вказана характеристика притаманна не тільки йому, а переважній більшості засобів державного впливу на економіку. Водночас відмінною особливістю законодавства, що становить основу регулювання економіки, є його здебільшого імперативний характер. Регулювання – це форма державного впливу на економіку, при порушенні вимог якої, встановлених законодавством, може бути застосована відповідальність. Воно в цілому спрямоване на певне звуження можливостей вибору того чи іншого варіанта поведінки [7, с. 351].

Висновок. У цілому ж стратегічне державне регулювання є такий напрям державної соціально-економічної політики, який спрямованим на перспективне вдосконалення регуляторної політики між органами державної влади та всіма суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави та усунення перешкод для послідовного розвитку, що здійснюється в межах, та у порядку, встановлених Конституцією та законами України і які спрямовані на скерування суб'єктів господарської діяльності в напрямі, досягнення необхідного соціально-економічного результату.

1. Жданов В. П. *Формирование инвестиционных механизмов в экономике переходного периода [Текст] / В.П. Жданов, А.П. Хлопецкий // Финансово-экономические проблемы регулирования регионального развития. Калининград, 1998. Вып. 3. С. 17-24.*

2. Кірдан О. П. *Особливості забезпечення ефективного розвитку аграрного сектора економіки України та збалансованості учасників аграрного ринку. Економічний вісник університету : Збірник наукових праць учених*

та аспірантів ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». 2015. Випуск 25/1. С. 7-10.

3. Лаптев В. В. Проблеми удосконалювання підприємницького законодавства. Прав. регулювання підприємницької діяльності. М., 1995. С. 4–17.

4. Пушкар З. Стратегічне планування регіонального розвитку [Електронний ресурс] / З. Пушкар, Б. Пушкар // Наука молода: минуле, сучасне, майбутнє. 2008. Вип. 13. С. 100-105.

5. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385.

6. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». Указ Президента України від 12 січня 2015 року. № 5/2015. 7. Саніахметова Н. О. Підприємницьке право: Суб'єкти підприємництва. Кредитування. Оренда. Лізинг. Зовнішньоекономічна діяльність. Інвестиції. Антимонопольне законодавство. Захист від недобросовісної конкуренції. Реклама : навч. посіб. К. : А. С. К., 2001. 704 с. 8. Седова М.О. Формирование и критерии оценки эффективности региональной инвестиционной стратегии. Библиотека ЕГПУ. URL: //www.egpu.ru/lib/elib/Data/Content/128867586052457742/

9. Стойка В. О., Стойка С. О., Курмаев П. Ю. Організаційно-економічні основи активізації енергоощадних технологій у закладах освіти. Економіка. Фінанси. Право. 2016. № 12/4. С. 45–48.

10. О Стратегии экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2011-2020 годы. Постановление Верховной Рады Автономной Республики Крым от 22 декабря 2010 г. № 12116/10.

E-mail: 73vmelnik@gmail.com

УДК 338.45 (477)

Нешкумай (Григоренко) А.А.

здобувач, викладач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

МІСЦЕ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті досліджено сучасне значення та місце промислового комплексу в національній економіці та обґрунтовано, що він є основою національної економіки. Важлива роль промислового комплексу в розвитку й підвищенні ефективності всієї економіки країни визначається тим, що від рівня його розвитку залежить технічне переозброєння й інтенсифікація всіх галузей економіки, підвищення рівня життя населення, зміцнення обороноздатності країни. Розглянуто соціально-економічну структуру національної економіки та особливості функціонування промислового комплексу як складного системного утворення. Визначено, що успішність функціонування національної економіки у значній мірі залежить від прогресивності її соціально-економічної структури та злагодженості усіх елементів.

Ключові слова: національна економіка, господарський комплекс, промисловий комплекс, структура економіки, економічна система, продуктивні сили.

МЕСТО ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Нешкумай (Григоренко) А.А.

В статье исследовано современное значение и место промышленного комплекса в национальной экономике и обосновано, что он является основой национальной экономики. Важная роль промышленного комплекса в развитии и повышении эффективности всей экономики страны определяется тем, что от уровня его развития зависит техническое перевооружение и интенсификация всех отраслей экономики, повышение уровня жизни населения, укрепления обороноспособности страны. Рассмотрено социально-экономическую структуру национальной экономики и особенности функционирования промышленного комплекса как сложного системного образования. Определено, что успешность функционирования национальной экономики в значительной степени зависит от прогрессивности ее социально-экономической структуры и слаженности всех элементов.

Ключевые слова: национальная экономика, хозяйственный комплекс, промышленный комплекс, структура экономики, экономическая система, производительные силы.

PLACE OF THE INDUSTRIAL COMPLEX IN THE NATIONAL ECONOMY

Neshkumai (Grygorenko) A.

The article studies present-day importance and place of an industrial complex in the national economy. It is substantiated that industrial complex is the core of national economy and factor of providing its qualitative growth. An important role of industrial complex in the development and improvement of efficiency of the whole economy of the country is determined by the fact that technical re-equipping and intensification of all branches of the economy, raising of living standards of the population, strengthening the defence capability of the country depend on the level of this complex's development. Socio-economic structure of the national economy and features of operation of industrial complex as a complicated system formation are considered. It is determined that the successful operation of the national economy considerably depends on the progressiveness of its socio-economic structure, consistency of all elements.

Keywords: national economy, economic complex, industrial complex, structure of economy, economic system, productive forces.

Постановка проблеми. Найважливішим елементом господарського комплексу національної економіки є промисловий комплекс, який забезпечує безперервне насичення ринку засобами виробництва й споживчими товарами. Україна має один з найбільших в Європі структурно диверсифікований промисловий комплекс. Він включає в себе різноманітні галузі промисловості: від добування найважливіших сировинних ресурсів, їх переробки, до виробництва аерокосмічної продукції. Стан справ у промисловому комплексі, перспективи його подальшого розвитку справляють вирішальний вплив на стан і розвиток національної економіки в цілому, на соціальне благополуччя суспільства, на позицію, яку займає країна у глобалізованому світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сучасного змісту і проблем розвитку національних економік і промислових комплексів в їх структурі присвячені роботи О.І. Амоши, В. М. Гейця, Л.В. Шинкарук, М.М. Якубовського, В.І. Кононенко, Л.О. Збаразької, Л.М. Шаблістої, Т.М. Камінської, А.І. Макогон, В.О. Гордієнко, Т.І. Артёмової, Р.В. Яковенко, Л.С. Шевченко. Проте в множині публікацій недостатньо уваги приділяється особливостям функціонування промислового комплексу національної економіки як складного системного утворення, не наголошується, що промисловий комплекс – ядро національної економіки і фактор забезпечення її якісного зростання.

Мета статті. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування змісту та значення промислового комплексу в структурі національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Формування і розвиток промислового комплексу відбувається лише в умовах складної соціально-економічної системи, якою є національна економіка. Національна економіка – це складний господарський комплекс з багатосторонніми економічними зв'язками, що сформувався як результат історичного розвитку нації в межах державних кордонів країни та характеризується відповідною пропорційністю, стійкістю та цілісністю.

Національна економіка як системний об'єкт дослідження має певну структуру. Під структурою економіки розуміють співвідношення різних елементів економічної системи, що відображають народногосподарські пропорції та стан суспільного поділу праці [1, с. 240]. Серед таких елементів, насамперед, виділяють виробничі сили та виробничі відносини. Взаємозв'язок, взаємодія та відповідність виробничих сил (засобів праці, предметів праці та людини) і виробничих відносин (насамперед відносин власності) є джерелом і визначальним фактором розвитку економіки.

Структура національної економіки визначається макроекономічними пропорціями – кількісними співвідношеннями між різними підрозділами та сферами суспільного виробництва, галузями, територіально-регіональними складовими [2, с. 20]. Характер економічних пропорцій обумовлений тією стадією процесу відтворення, до якої вони належать. Основою становлення пропорцій є, з одного боку, суспільні потреби, а з другого – можливості створення предметів потреб.

Успішність функціонування національної економіки у значній мірі залежить від прогресивності її соціально-економічної структури, злагодженості усіх елементів. Соціально-економічна структура відображає суспільний устрій національної економіки, загальні суспільні умови, при яких відбувається відтворення усіх її елементів.

У соціально-економічній структурі національної економіки виділяються три найважливіші елементи, що приналежні кожній соціально-економічній системі: продуктивні сили національної економіки; економічні відносини, тобто суспільна форма, в якій відбувається розвиток цих продуктивних сил; інституційна форма господарських відносин.

До елементів продуктивних сил національної економіки відносяться, в першу чергу, кадровий потенціал, люди з їх вмінням, професійною кваліфікацією, інтелектом, які є активним фактором господарської діяльності.

Матеріально-технічний потенціал, що входить у продуктивні сили національної економіки, свідчить про рівень технічної озброєності працівника, технологію виробництва, предмети праці (сировина, матеріали, енергоресурси), що в ньому використовуються.

Природно-ресурсний потенціал – важливий фактор розміщення продуктивних сил, який включає природні ресурси і природні умови.

Елементи соціально-економічної структури національної економіки найтіснішим чином взаємозв'язані. Розвиток продуктивних сил відбувається у процесі певних економічних відносин між людьми, що обумовлені існуючим в країні соціальним устроєм суспільства (ринкова економіка, централізовано планова економіка, змішана економіка, транзитивна економіка тощо). Економічні відносини утворюють соціальну оболонку продуктивних сил. За ними стоять відносини власності, що визначають, в чітких інтересах відбувається розвиток продуктивних сил, які мотиви їх руху.

У розвитку соціально-економічної структури національної економіки найважливішим є узгодження цих її елементів – продуктивних сил і економічних відносин.

Не може зберігатися без змін характер економічних відносин в країні спочатку на низькій, а потім вищих ступенях розвитку продуктивних сил. Зростання технічної оснащеності виробництва, масове застосування сучасних технологій на основі досягнень науки, піднесення робочої сили до поняття інтелектуального капіталу і інші параметри, що характеризують продуктивні сили країни, вимагають відповідної еволюції економічних відносин. Вони повинні відповідати рівню розвитку продуктивних сил.

Сутність і характер економічних відносин має проявлятися у конкретних формах спілкування, правилах поведінки людей в процесі господарської діяльності, як законодавчо закріплених державою, так і не закріплених, але таких, що діють як загальноприйняті моральні норми. Це є інституційні форми економічних відносин, що залежать від ступеню усвідомлення суспільством умов свого існування на певному етапі розвитку. Вони обумовлюють безпосередні форми організації суспільного життя у сфері господарської діяльності: юридичне забезпечення, традиції, мораль, віра, етика, естетика. До них відносяться також державні органи, громадські, формальні і неформальні організації, що запроваджують у життя норми господарської поведінки.

Найактуальніше значення для національної економіки, яка знаходиться на стадії становлення і укріплення, або у кризовому стані, має виділення у її структурі промислового комплексу, визначення його ролі, вимог і ефективних напрямів розвитку. Місце промислового комплексу в національній економіці відображено на рис. 1.

Промисловий комплекс національної економіки – це системно взаємопов'язана сукупність галузей матеріального виробництва, які продукують засоби виробництва, предмети споживання, здійснюють виробничі послуги, що забезпечує матеріальні засади суспільного виробничого відтворювального процесу.

Промисловий комплекс національної економіки як складне системне утворення підпорядковується загальним і специфічним вимогам розвитку відкритих економічних систем. Особливостями функціонування промислового комплексу національної економіки як складного системного утворення є:

- наявність місії;
- єдина кінцева мета;
- структура;
- постійний розвиток;
- наявність принципів та ознак системи, що впливають на функціонування промислового комплексу;
- відкритість та глобалізація у світове господарство.

Функціонування усіх складових елементів промислового комплексу підпорядковано головній місії, що відповідає основоположним вимогам демократичних держав: забезпечення самодостатності національної економіки.

Головна місія розгортається у більш конкретну мету, на яку спрямовується розвиток промислового комплексу: забезпечення засобами виробництва та предметами споживання національну економіку.

До основних принципів, на яких базується формування та розвиток промислового комплексу як системи національної економіки, відносяться: інтегративність, ієрархічність, цілісність [3, с. 32].

Інтегративність промислового комплексу національної економіки полягає в наявності набору системоутворюючих чинників; означає володіння властивостями, які відсутні у окремих компонентів.

Основні особливості ієрархічності полягають в тому, що внаслідок комунікативності між рівнями ієрархії складної економічної системи кожен рівень має подвійні властивості. По відношенню до нижчого даний рівень має характер автономного цілого, а по відношенню до вищого – має властивості залежної частини [3, с. 21].

Ієрархічність промислового комплексу національної економіки означає не тільки ієрархію формування її компонентів, але і включення її як підсистеми в надсистему регіонального або світового масштабу.

На особливу увагу заслуговує проблема цілісності промислового комплексу національної економіки. У теорії систем цілісними вважаються системи, які при найвищих рівнях складності та структурної розчленованості зберігають такий міцний зв'язок між своїми підсистемами й елементами, який сильніший за зв'язки із зовнішнім середовищем, що й забезпечує системі можливість самозбереження, самовдосконалення, саморозвитку при незмінній якісній визначеності [4].

Рух до цілісного промислового комплексу означає формування єдиної взаємопов'язаної системи галузей промисловості, яка спирається на розгалужену інфраструктуру, на спільність інтересів регіонів, що сприяє усуненню нерівномірності їх розвитку. Цілісний промисловий комплекс утворює ядро самодостатньої економіки, виступає гарантією економічної безпеки держави, фактором зміцнення позицій країни в глобальній системі економічних відносин.

Деякі вчені до принципів розвитку економічної системи відносять динамічність та стійкість.

Динамічність – саморозвиток промислового комплексу як результат становлення його як складної відкритої не рівноважної системи, що перебуває у постійному саморусі [5, с. 11]. Тобто це здатність постійно підтримувати власні ресурси в конкurentоспроможному стані під впливом науково-технічного прогресу та інших внутрішніх і зовнішніх умов, що змінюються.

Під стійкістю розуміють здатність промислового комплексу в певний період часу забезпечувати виконання своїх функцій, досягати поставлених цілей, зберігати всю сукупність своїх властивостей.

До основних ознак промислового комплексу як складної виробничої системи відносять [6, с. 13]:

- 1) наявність сукупності елементів (підсистем), що мають певну організаційну форму: підприємство – цех – дільниця – робоче місце;
- 2) цілісність – окремі елементи функціонують не самі по собі, а тільки як частини цілого;
- 3) наявність зв'язків між елементами системи, що характеризуються напрямком, характером, видом, відношенням до системи і об'єкту управління;
- 4) відкритість – обмін інформацією, надходження ресурсів;
- 5) цілеспрямованість – наявність цілей функціонування;
- 6) наявність системи управління;
- 7) довготривалість – здатність тривалий час зберігати свою результативність;

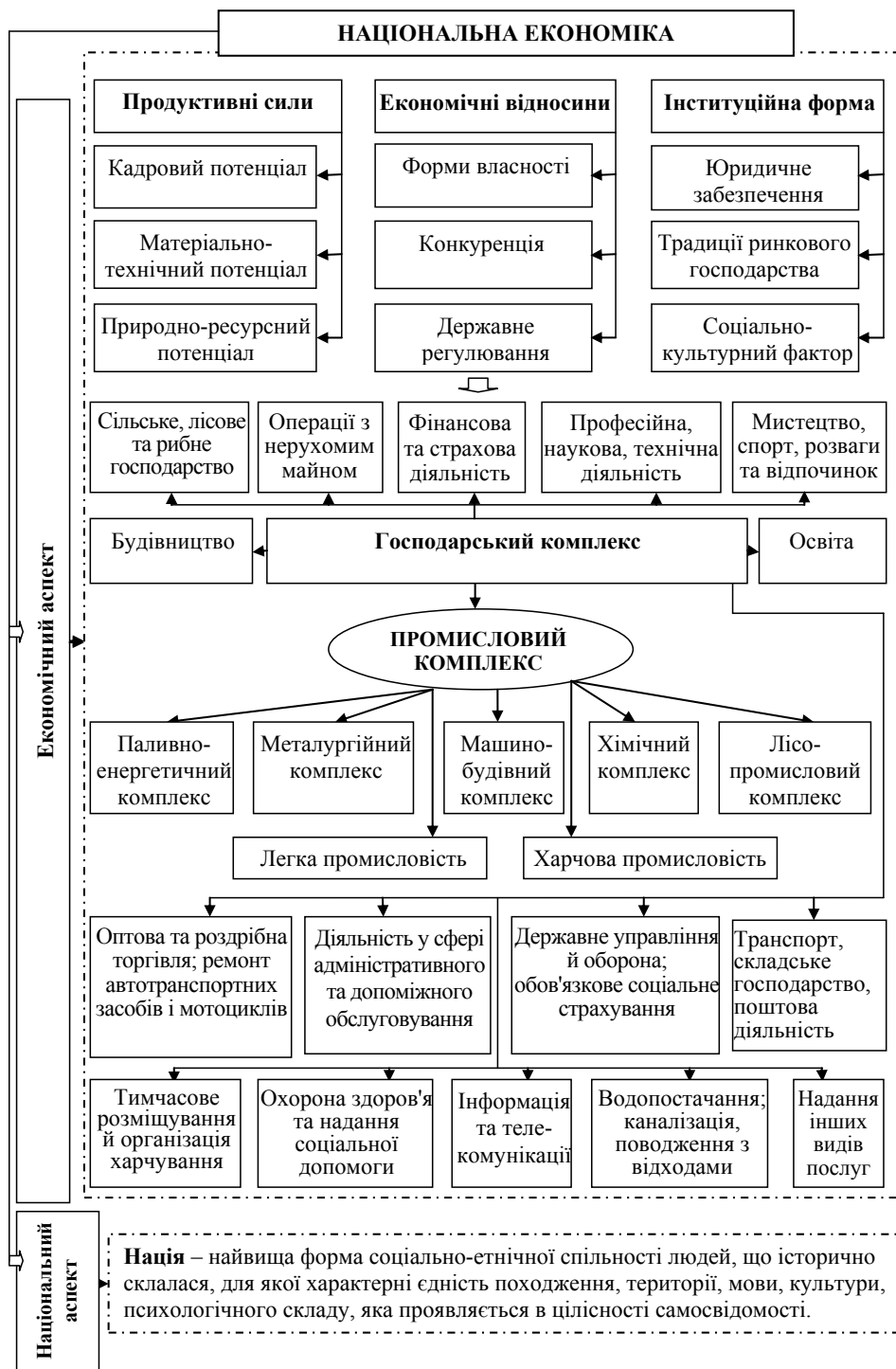


Рис. 1. Місце промислового комплексу в національній економіці

8) багатогалузевість – важливіша ознака сучасної промисловості, що характерна для розвинутої національної економіки.

Перевагою багатогалузевого промислового комплексу є те, що він забезпечує стає зростання ВВП країни та відхід від сировинної спрямованості економіки, підвищення конкурентоспроможності обробних галузей промисловості, створення нових робочих місць та зниження рівня безробіття, дозволяє модернізувати технологічний базис промислового виробництва.

В науковій літературі існує досить велика класифікація видів промислових комплексів у залежності від низки ознак і факторів їх розвитку.

Узагальнений погляд на промисловий комплекс національної економіки представлено на рис. 2.

До одних з найбільших у Європі та структурно розгалужених відноситься промисловий комплекс України. Глибокі кризові явища, порушення нормального відтворювального процесу в країні, воєнні дії, що охопили промислові райони мають руйнівні наслідки. Тим не менш потребують збереження і відновлення усі

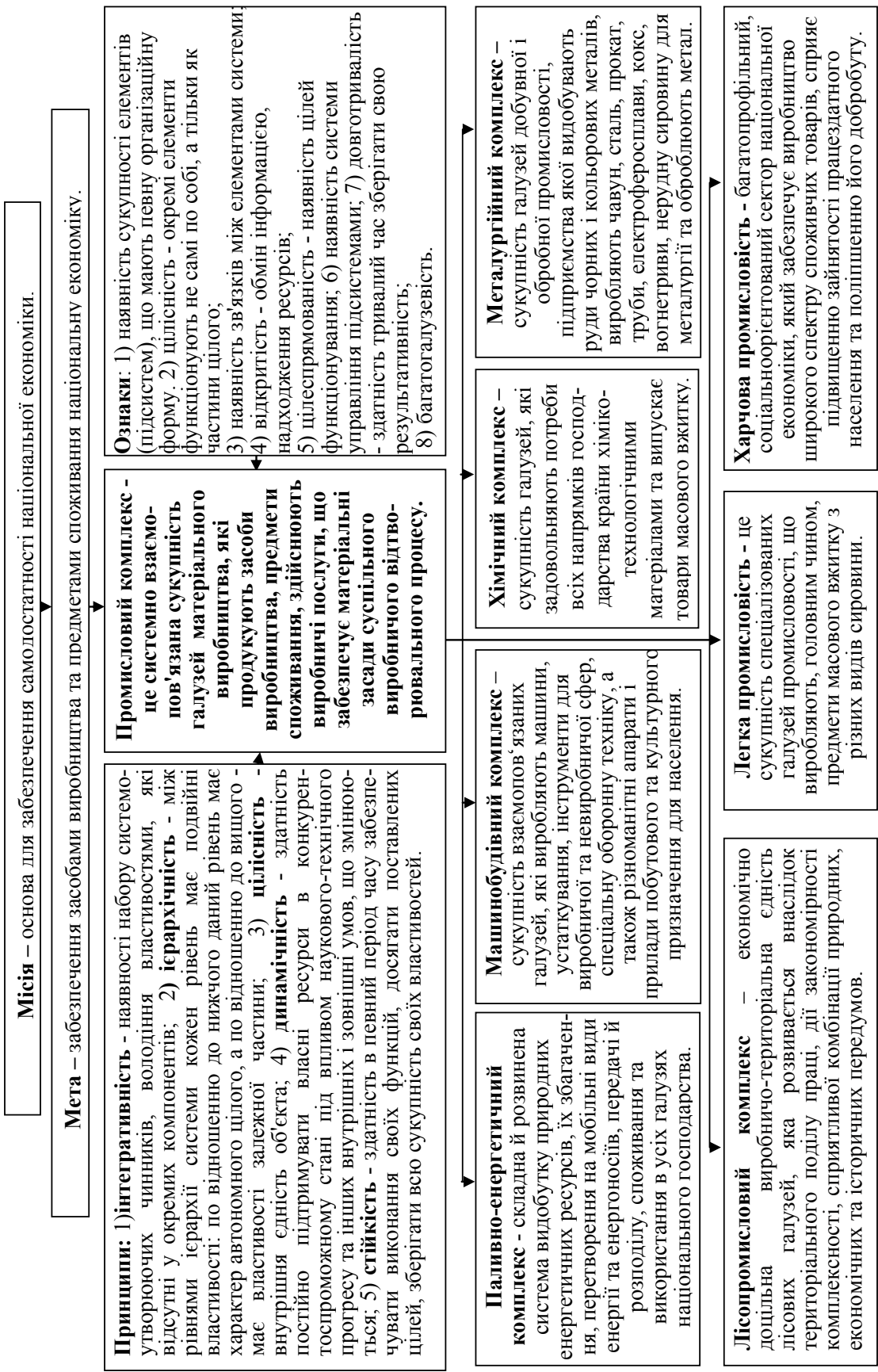


Рис. 2. Промисловий комплекс національної економіки

структури промислового комплексу країни. Промисловий комплекс України включає :

- паливно-енергетичний комплекс;
- металургійний комплекс;
- машинобудівний комплекс;
- хімічний комплекс;
- лісопромисловий комплекс.

До промислового комплексу входять також такі важливі для забезпечення життєдіяльності населення галузі, як легка та харчова промисловість, але вони не визначаються як окремі сформовані комплекси.

Паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) являє собою складну й розвинену систему видобутку природних енергетичних ресурсів, їх збагачення, перетворення на мобільні види енергії та енергоносіїв, передачі й розподілу, споживання та використання в усіх галузях національного господарства [7, с. 8].

ПЕК створює передумови для розвитку паливоємних виробництв і є базою для створення промислових комплексів. Підприємства ПЕК – основа формування багатьох елементів територіальної організації народного господарства. Біля об'єктів енергетики виникли потужні промислові вузли і центри (наприклад, Запоріжжя), навколо яких утворилися територіально-виробничі комплекси і промислові райони.

Металургійний комплекс – це сукупність галузей добувної і обробної промисловості, підприємства якої видобувають руди чорних і кольорових металів, виробляють чавун, сталь, прокат, труби, електроферосплави, кокс, вогнетриви, нерудну сировину для металургії та оброблюють метал [5, с. 244].

Металургія є важливою галуззю важкої промисловості, однією з основних частин фундаменту всієї економіки країни. Практично немає такого підприємства, яке в тій чи іншій мірі не використовувало б продукцію чорної металургії, адже чорні метали – це основний конструкційний матеріал для виготовлення засобів та знарядь виробництва, від кількості та якості якого в значній мірі залежать рівень розвитку виробничих сил країни, темпи і масштаби технічного прогресу [8, с. 279]. Крім того, металургійний комплекс – головне джерело валютних надходжень до бюджету держави від продажу металопродукції на зовнішніх ринках.

Машинобудівний комплекс – це сукупність багатьох взаємопов'язаних галузей, які виробляють машини, устаткування, інструменти для виробничої та невиробничої сфер, спеціальну оборонну техніку, а також різноманітні апарати і прилади побутового та культурного призначення для населення [9, с. 62].

Машинобудівний комплекс визначає рівень наукового, технологічного, виробничого і кадрового потенціалів країни, обороноспроможності держави, формування матеріально-речового каркаса всіх виробничих підприємств, і становить фундамент розвитку національної економіки та надає їй інноваційного характеру. Підприємства машинобудівного комплексу виступають найбільш великими споживачами робочої сили. Тому їх внесок у вирішення проблем зайнятості варто вважати вирішальним.

Хімічний комплекс – це сукупність галузей, які задовольняють потреби всіх напрямків господарства країни хіміко-технологічними матеріалами та випускає товари масового вжитку [10, с. 83]. Значення хіміч-

ного комплексу в господарстві величезне. Його розвиток робить вирішальний вплив на задоволення потреб населення товарами побутової хімії. Застосування полімерних матеріалів покращує і прискорює технологічні процеси в промисловості, сприяє вдосконаленню конструкцій машин і устаткування, підвищенню якості продукції і зниженню її собівартості, забезпечує ріст продуктивності праці.

Хімія – основний утилізатор відходів промисловості. Використання хімії для підвищення врожайності полів і продуктивності тваринництва відкриває широкі можливості в задоволенні потреби держави в продуктах харчування і промисловості в сировині [11].

Лісопромисловий комплекс (ЛПК) – це економічно доцільна виробничо-територіальна єдність лісових галузей (від вирощування і експлуатації лісу до глибокої переробки деревини), яка розвивається внаслідок територіального поділу праці, дії закономірності комплексності, сприятливої комбінації природних, економічних та історичних передумов [12, с. 8]. У своїй роботі ЛПК тісно пов'язаний з іншими комплексами національної економіки. Продукція ЛПК використовується в машинобудуванні, легкій промисловості, на транспорті, у зв'язку, в будівництві.

Легка промисловість – це сукупність спеціалізованих галузей промисловості, що виробляють, головним чином, предмети масового вжитку з різних видів сировини [13, с. 41]. Підприємства легкої промисловості виробляють продукцію виробничо-технічного і спеціального призначення, яка використовується у меблевій, авіаційній, автомобільній, хімічній, електротехнічній, харчовій і інших галузях промисловості, у сільському господарстві, у силових відомствах, на транспорті і в охороні здоров'я.

Харчова промисловість – багатопрофільний, соціальноорієнтований сектор національної економіки, який забезпечує виробництво широкого спектру споживчих товарів, сприяє підвищенню зайнятості працездатного населення та поліпшенню його добробуту [14, с. 166]. Залежно від ступеня відносної незалежності харчової промисловості визначає потенційну безпеку держави, оскільки саме від розподілу харчових виробництв у країні, від наявності на території країни самостійних ресурсних баз, що забезпечують функціонування харчової промисловості, залежить можливість автономного виживання країни в критичних макроекономічних умовах, або в умовах виникнення форс-мажорних ситуацій.

Висновки. Промисловий комплекс – ядро національної економіки. На його підприємствах виробляються знаряддя праці, технічні, апаратні засоби, прибори, які безперервно удосконалюються і озброюють людину, розширюють простір її діяльності, підвищують суспільну продуктивність праці. В той же час вирішальну роль відіграє промисловий комплекс у забезпеченні суспільства матеріальними умовами зростання добробуту, соціального розвитку суспільства. Україна, що обрала європейський вектор розвитку, повинна рухатись в напрямі більш раціональної структури промислового комплексу. Адже кожна розвинена держава, незважаючи на певний рівень спеціалізації в системі міжнародного поділу праці, спирається на власний багатогалузевий промисловий комплекс, коли входить у світовий економічний простір.

1. Яковенко Р. В. Національна економіка : навч. посіб. Кіровоград. нац. техн. ун-т, Каф. екон. теорії та права. 2-ге вид., випр. Кіровоград : КОД, 2010. 547 с.
2. Національна економіка: навч. посіб. / кол. авт.: Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, Т.М. Камінська та ін. за заг. ред. Л.С. Шевченко. Х.: Нац. ун-т «Юрид. акад. України», 2011. 182 с.
3. Барышева Г.А., Острая Т.Б. Национальная экономика: учебное пособие. Национальный исследовательский Томский политехнический университет. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. 204 с.
4. Данилишин Б.М., Пилипів В.В. Формування цілісної національної господарської системи: соціолого-економічні аспекти. Вісник НАН України, 2008. № 7. С. 3-11.
5. Національна економіка: навч. посібник / за заг. ред. В.П. Решетило; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х.: ХНАМГ, 2009. 386 с.
6. Касперович С. А. Организация производства и управление предприятием : учеб. пособие для студентов технических специальностей / С. А. Касперович, Г. О. Коновальчик. Минск: БГТУ, 2012. 344 с.
7. Самсонов В. С. Экономика предприятий энергетического комплекса : учеб. для вузов / В. С. Самсонов, М. А. Вяткин. М. : Высшая школа, 2001. 416 с.
8. Семенов В. Ф. Регіональна економіка: Навчальний посібник. К.: Леся, 2008. 595 с.
9. Немець Л. М., Сільченко Ю. Ю., Вірченко П. А. Економічна і соціальна географія України. Навчальний посібник. Харків, 2014. 265 с.
10. Тюленева Ю. В., Андрієнко М. А. Роль і значення хімічного комплексу в економіці України. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2017. Вип. 19. С. 83-87.
11. Экономика химической промышленности. Под ред. В. Д. Якобсона. М.: Высшая школа, 2007. 350 с.
12. Шаблій О. І. Лісопромислові комплекси Української РСР. Питання теорії моделювання. Львів: Вища шк., 1973. 198 с.
13. Левковська Т. В. Економічні проблеми легкої промисловості України. Інноваційна економіка. 2013. №3. С. 41-47.
14. Васильченко К. Г. Стан, проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності у харчовій промисловості України. Стратегія економічного розвитку України. 2013. № 33. С. 166-173.

E-mail: graa745@gmail.com

УДК 330.341.4-043.86:63(477)

Однорог М.А.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант відділу теорії економіки і фінансів,
Науково-дослідний фінансовий інститут
ДННУ «Академія фінансового управління»
Міністерства фінансів України

ЕВОЛЮЦІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Проведено системно-еволюційний аналіз інституціональної структури вітчизняної аграрної сфери в негативному аспекті, як складного історичного процесу зміни субоптимальних інститутів та механізмів. Зроблено спробу уточнення поняття сутності та змісту інституціональної структури аграрної сфери та дана класифікація різноманіття її конкретних форм у єдності функціонального, рівневого та відтворювального підходу. Систематизовані специфічні інституціональні «пастилки» аграрної сфери за етапами еволюції та рівнями їх реалізації. В результаті дослідження конкретизована предметна область та розроблений базовий категоріальний ряд інституціональної економічної теорії аграрної сфери та аргументовано, що інституціональна структура представляє собою комплекс стабільних функціонально-статусних відносин.

Ключові слова: аграрна сфера, інституціональна структура, інституції, інститути, еволюція, інституціональні «пастилки».

ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ АГРАРНОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Однорог М.А.

Проведен системно-эволюционный анализ институциональной структуры отечественной аграрной сферы в негативном аспекте как сложного исторического процесса смены субоптимальных институтов и механизмов. Предпринята попытка уточнения понятия сущности и содержания институциональной структуры аграр-

ной сфери і дана класифікація многообразия ее конкретних форм в единстве функціонального, урівневого і воспроизводственного підходів. Систематизовані специфічні інституціональні «ловушки» аграрної сфери по етапам еволюції і рівням їх реалізації. В результаті дослідження специфіцирована предметна область і розробан базовий категоріальний ряд інституціональної економічної теорії аграрної сфери і аргументировано, що інституціональна структура представляє собою комплекс устійливих функціонально-статусних відносин господарських суб'єктів.

Ключевые слова: аграрная сфера, інституціональна структура, інституції, інститути, еволюція, інституціональні «ловушки».

EVOLUTION OF INSTITUTIONAL STRUCTURE OF THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE UNDER THE INFLUENCE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Odnorog M.

Conducted system-evolutionary analysis of the institutional structure of the domestic agricultural sector in a negative aspect, as a complex historical process changed suboptimal institutions and mechanisms. An attempt is made to clarify the concepts of essence and content of the institutional structure of the agrarian sector. This classification of the diversity of its specific forms in the unity of the functional level and the reproduction approach... defines the logic, periodization, and historical trends in the development of the institutional structure of the agrarian sector of Ukraine since 1861 to the present. Systematic specific institutional "traps" of the agrarian sector in the stages of evolution and levels of their implementation. The study specified subject area and developed the basic categorical a number of institutional economic theory of the agrarian sector. It is argued that institutional structure is a set of stable functional status of the relationship.

Keywords: the agricultural sector, institutional structure, institutions, institutes, evolution, institutional "traps".

Постановка проблеми. Сучасна інституціональна економіка, переживаючи етап інтенсивного розвитку, крім вирішення внутрішніх методологічних і теоретичних проблем, веде активну експансію, залучаючи до своєї предметної області нові об'єкти пізнання, одним з яких стає аграрна сфера. Особливу увагу дослідників привертає вивчення напрямків інституціональної організації та самоорганізації суб'єктів сільськогосподарства та агробізнесу, інституціонального устрою аграрної сфери, векторів і механізмів перетворення відповідних інститутів, ходу і наслідків інституціональних реформ, результатів приватизації та ефективності структури земельної власності, внутрішньої структури і впливу зовнішніх інститутів на реформування сільськогосподарських підприємств, інституціональних моделей агропромислової інтеграції та мережевої реорганізації, проблем підвищення ефективності державного регулювання і координації розвитку аграрної сфери.

Необхідність агропромислового вектора інституціонально-еволюційних досліджень в сучасній Україні визначається не системними суперечностями і дисфункціями аграрної сфери, а гносеологічно – недостатнім загальнометодологічним і теоретичним рівнем проведених досліджень при їх високій практичній значущості. Вивчення закономірностей і механізмів незворотної, якісно зміненої інституціональної структури аграрної сфери належить до пріоритетних напрямів розвитку української економічної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій у цьому напрямку свідчить, що на питання еволюції інституціональної структури в економічній теорії та практиці, у тім числі – і в аграрній сфері економіки, звертають увагу такі науковці, як: В. Вольчик, Т. Гайдай, В. Геєць, О. Гриценко, Н. Костюченко, М. Малік, О. Мороз, Ю. Овсієнко, М. Овчарук, А. Олейник, Т. Осташко, Р. Пустовійт П. Саблук, А. Чухно, А. Шастітко, О. Шпикуляк, О. Шпичак, В. Якубенко та ін. Проте не визначено шляхів більш динамічного розвитку чинників інституціональної структури.

Мета статті. Мета статті – охарактеризувати еволюційні чинники інституціональної структури, що впливають на інноваційну діяльність аграрного сектору економіки з метою визначення шляхів більш динамічного її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Системний аналіз будови інституціональної структури аграрної сфери передбачає її декомпозицію в функціональному і рівневому аспектах.

У функціональному плані дана структура являє собою комплекс взаємопов'язаних інституцій, інститутів, норм, правил, часткових повноважень власності, вимог, санкцій, контрактів, стереотипів, підвалин, звичаїв і традицій. Під агропромисловими інституціями розуміються соціальні форми закріплення продуктивних функцій за суб'єктами економічних відносин в аграрній сфері. Інституціональні інтереси суб'єктів аграрної сфери є необхідним компонентом їх економічних інтересів і пов'язані зі збереженням і зміцненням своїх статусів в господарській системі, мінімізацією трансакційних витрат і формуванням вигідних правил ведення діяльності, досягненням взаємовигідної компромісу з іншими інституціональними суб'єктами, в тому числі з державою. Поведінка суб'єктів аграрної сфери являє собою складну систему діючих в однакій мірі статусних цілей і інтересів, цінностей і принципів діяльності, адміністративних ресурсів, правових і соціокультурних умов, найбільш чутливу до ринкових стимулів і державної політики.

Інституціональна структура як підсистема аграрної сфери являє собою комплекс стійких функціонально-статусних відносин господарських суб'єктів з приводу формування і розвитку інтегрованої системи інституцій, норм, правил, стандартів, процедур та інститутів в ході використання агробіоценозів для забезпечення суспільних потреб в продуктах харчування і товарах із сільськогосподарської сировини [1, с. 19]. Природа інституціональної структури аграрної сфери пов'язана з універсальним характером інституції, як фактора сільськогосподарського виробництва, причиною її

виникнення є еволюційна взаємодія суспільного розподілу і кооперації праці. Функція-мінімум даної структури – забезпечення цілісності, гомеостазу та розширеного відтворення аграрної сфери за допомогою диференціації і інтеграції агропромислових інституцій як соціальних форм закріплення функцій за суб'єктами агроекономічних відносин, їх стандартизації та регламентації, специфікації прав власності і обсягу відповідальності, уніфікації інституціональних актів і процедур, мінімізації трансакційних витрат.

Основою еволюційного дослідження інституціональної структури агропромислової сфери господарства є класифікація історичних періодів розвитку інституцій та інститутів аграрної економіки України в розглянутих хронологічних рамках:

I етап – накопичення системних дисфункцій та інституціональних протиріч в аграрній сфері на тлі становлення і зміцнення економічних інститутів капіталізму (1861-1916 рр.);

II етап – адаптація результатів революційного рішення «аграрного питання» і радикальна трансформація інституціонального механізму в сфері агроекономіки на базі інститутів радгоспів і колгоспів (1917 р. – кінець 1940-х рр.);

III етап – розвиток спеціалізації і агропромислової інтеграції, соціальної та економічної інфраструктури, штучне укрупнення, екстенсифікація і бюрократизація структурних ланок аграрної сфери в рамках господарського механізму державно-монополістичного типу, створення передумов інституціональної кризи і трансформаційного спаду (початок 1950-х рр. – 1991 р.).

Еволюція інституціональних «пасток» кореспондується із загальною логікою інституціоналізації вітчизняної аграрної сфери, відображаючи конкретно-історичну специфіку її окремих етапів, а їх систематизація пов'язана з виділенням в рамках господарського механізму функціональних рівнів власності, праці, виробництва, суспільної свідомості, регулювання та господарювання [2, с. 64].

Інституціональні «пастки» в еволюції інституціональної структури аграрної сфери господарства підвищували трансакційні витрати за рахунок слабкої специфікації прав власності на землю, обмеження мобільності робочої сили, нагнітання протиріч соці-

альних класів і груп впливу на тлі загострення революційної ситуації, низької товарності сільськогосподарського виробництва, наведено в табл. 1.

Після Жовтневої революції 1917 р. керівництвом було взято курс на форсовану інтеграцію аграрної і промислової сфер, ігнорувати об'єктивні закономірності і необхідні стадії еволюційного розвитку цих підсистем народного господарства. Тому протягом XX століття революційні етапи перетворень інституціональної структури аграрної сфери чергувалися з вимушеними інволюціональними «відкатами» до пропущених стадій еволюційного розвитку з додатковими трансакційними витрати.

Інституціональні пастки довоєнної агроекономіки СРСР виступали соціально-функціональними формами закріплення відтворювальних диспропорцій, нееквівалентного обміну між виробничою і сільськогосподарською сферами, підриву мотивації праці господарських суб'єктів, встановлення ідеологічно зумовлених і економічно необґрунтованих орієнтирів розвитку, комплексно підвищуючи рівень трансакційних витрат в аграрній сфері.

Причинами провалу всіх спроб конструктивних реформ аграрної сфери в 1950-1980-х рр. стали волюнтаризм, формалізм і бюрократизм як неминучі наслідки монополізму, ігнорування глибинних протиріч господарського механізму агропромислової діяльності, переважання позаекономічних методів стимулювання праці, ідеологічно певне прагнення до консервації диспропорцій відносин власності та адаптації неефективної інституціональної матриці аграрної сфери до завдань її інтенсивного розвитку.

Недостатня ефективність ринкових перетворень аграрної сфери пов'язана з деформацією системних функцій держави. Ліберально-ринкові реформи, що проводилися в 1990-х рр. на основі парадигми «Вашингтонського консенсусу», привели до різкого скорочення участі держави в інституціональному регулюванні та інвестиційної підтримки аграрної сфери, падіння рівня закупівель сільськогосподарської продукції у формі держзамовлення на регіональному рівні. У зв'язку з необхідністю придушення інфляційних процесів і подолання кризи неплатежів макроекономічна політика була переорієнтована виключно на фінансові

Таблиця 1. Інституціональні «пастки» в аграрній сфері економіки України (1861-1916 рр.)

Рівень	Зміст
Господарювання	Інституціональна «пастка» домінування натурального господарства
Суспільна свідомість і регулювання	Інституціональна «пастка» консервативних рішень в умовах загострення ситуації
Виробництво	Інституціональна «пастка» екстенсивного землекористування
Праця	Інституціональна «пастка» норм «кругової поруки»
Власність	Інституціональна «пастка» об'єктивної власності

Джерело: складено автором

Таблиця 2. Інституціональні «пастки» в аграрній сфері народного господарства СРСР (1917 р. – кінець 1940-х рр.)

Рівень	Зміст
Господарювання	Інституціональна «пастка» диспаритету цін
Суспільна свідомість і регулювання	Інституціональні «пастки» ідеологічного волюнтаризму і наукового монополізму
Виробництво	Інституціональна «пастка» гноблення малих і середніх форм аграрного виробництва
Праця	Інституціональна «пастка» демотивації праці колгоспників
Власність	Інституціональні «пастки» тотального одержавлення і суцільної колективізації

Джерело: складено автором

Таблиця 3. Інституціональні «пастки» в аграрній сфері СРСР (1950-1980-ті рр.)

Рівень	Зміст
Господарування	Інституціональні «пастки» нееквівалентного обміну між промисловою та аграрною сферами, диспропорції закупівельних і роздрібних цін, домінування виробників, засобів виробництва і диктату розцінок з боку інфраструктурних підприємств, централізований розподіл продовольчої продукції (дефіцит) і розвиток спекулятивного «чорного» ринку
Суспільна свідомість і регулювання	Інституціональні «пастки», стереотип «нічийності» колгоспного майна, командно-директивний стиль керівництва, відомча роз'єднаність підприємств
Виробництво	Інституціональні «пастки» несистемних інвестиційних «ін'єкцій», нетоварного агропромислового виробництва, підміни концентрації виробництва «гігантоманією», превалювання групових інтересів партнерів по РАПО над асоційованими
Праця	Інституціональні «пастки» демотивації і ослаблення дисципліни праці колгоспників в результаті відриву оплати праці від його результатів, масового відпливу сільського населення в міста
Власність	Інституціональна «пастка» тотального одержавлення і відчуження селян від колективної власності

Джерело: складено автором

Таблиця 4. Інституціональні пастки в сучасній українській аграрній сфері (1990-ті рр. – т.ч.)

Рівень	Зміст
Господарування	Інституціональні «пастки» диспаритету цін і монополізації споживчих ринків (осудна посередництво)
Суспільна свідомість і регулювання	Інституціональні «пастки» монетарних методів реформування аграрної сфери, корупції, пріоритетної підтримки великого виробництва
Виробництво	Інституціональні «пастки» фіктивного імпортозаміщення, монополізації ринків земельних, інвестиційних і матеріальних ресурсів
Праця	Інституціональна «пастка» демотивації сільськогосподарської праці
Власність	Інституціональна «пастка» приватної власності на землю

Джерело: складено автором

методи і інструменти. Під впливом інерційного ефекту монетаристський підхід продовжує стійко відтворюватися і на сучасному етапі розвитку економіки України, незважаючи на стабілізацію грошової системи і нормалізацію рівня монетизації ринкових трансакцій.

Модернізація аграрної сфери зв'язується зі збільшенням або скороченням обсягів бюджетного фінансування пріоритетних напрямків його розвитку, необгрунтовано ігноруючи значимість розвитку інституціонального механізму, відповідних методів, інструментів і каналів дії, введення ефективних правил і процедур, зміцнення статусів суб'єктів і специфікації прав власності [3, с. 31]. Інституціональні інновації на різних рівнях аграрної сфери здатні створити ефект акселерації його розвитку в стратегічному руслі. Навпаки, затягування і блокування ключових конституційних елементів правового поля агропромислової діяльності ведуть до консервації інституціональних протиріч. Розвиток інституціональної інфраструктури аграрної сфери характеризується істотною асинхронністю формування і низькою ефективністю ключових елементів (ринку зерна, ф'ючерсних біржових торгів, земельного ринку, інформаційної системи), значною регіональною асиметрією нормативно-правового середовища, високою гетерогенністю інституціональних суб'єктів і глибокою багатокладністю аграрної економіки, підвищенням впливу приватних посередницьких структур, галузевої і регіональної монополізації продовольчих ринків, посиленням ролі неформального компоненту.

Прихована монополізація ринку земельних ресурсів реалізується шляхом захоплення інституції землеустрою регіональною та місцевою бюрократією [4, с. 42]. При земельних комітетах повсюдно створюються афільовані фірми, що встановлюють монополні ціни на роботи по розмежуванню земельних ділянок. Трансакційні витрати обороту земель сільськогоспо-

дарського призначення підвищують ірраціонально тривалі процедури постановки ділянок на кадастровий облік. Високий рівень корупції в сферах оренди і суборенди землі, виділення і перерозподілу ділянок. Склалися тіньові ринки земельних ресурсів, широко практикується комерційний продаж ділянок сільськогосподарського призначення, причому такі дані не відображаються статистикою Міністерства аграрної політики та продовольства України. В результаті стимулюється ініціативні процеси освоєння покинутих і виведених з обороту родючих земель.

Формальне розширення інституціонального діапазону суб'єктів аграрної сфери реально підміняється штучним стимулюванням одних і утиском інших форм господарування, спростовуючи задекларовану в ході ринкових перетворень підтримку багатокладності. Опорними інституціями ринкової еволюції аграрної сфери на сучасному етапі є фермерство і особисте підсобне господарство як специфічні форми індивідуального і сімейного підприємництва в сфері сільськогосподарського виробництва. Внесок малого агробізнесу в обсяг валової продукції сільського господарства починаючи з середини 1990-х рр. і варіюється в межах 50-60%, а чисельність зайнятих в індивідуальних, сімейних господарствах і малих аграрних підприємствах за цей період зростає вдвічі.

Аграрна сфера сучасної України характеризується комплексом дисфункцій та інституціональних «пасток», що підвищують трансакційні витрати діяльності суб'єктів сільськогосподарського виробництва та розширено відтворюють оптимальну рівновагу інституціональних інтересів (див. табл. 4).

Досвід ринкової трансформації та модернізації аграрної сфери України підтверджує стратегічне значення інституціонального напрямку структурних змін, його пріоритетну роль по відношенню до грошової та бюджетної політики, необхідність стратегічного сис-

темного підходу до розвитку інституціональної структури аграрної сфери [5, с. 41].

Перспективи інституціональних змін в аграрній сфері. Основною проблемою ринкової трансформації аграрної сфери було подолання інерційного ефекту, пов'язаного з детермінуючим впливом інституціональних механізмів та «пасток», що склалися в державно-монополістичному періоді його еволюції. Головним завданням модернізації аграрної сфери на сучасному етапі є комплексне вдосконалення всієї системи інституціональних механізмів, їх взаємна координація і інтегральна оптимізація. Будучи важливою ланкою забезпечення економічної безпеки країни, вітчизняна аграрна сфера передбачає активне інституціональне регулювання з боку держави, не тільки в рамках пріоритетного національного проекту, але за допомогою безперервного моніторингу інституціонального «пасток» і дисфункцій, адекватного організаційного, інституціонального та інформаційного забезпечення діяльності господарських суб'єктів.

Висновки. В сучасних умовах важливо як збільшення рівня державної інвестиційної підтримки, так і впровадження прогресивних інституціональних

механізмів, ефективних інструментів, методів, форм, процедур і каналів отримання і використання коштів. Необхідно прискорити розвиток ефективних інституціональних механізмів пільгового кредитування, перетворити корумповану «дозвільну систему» в сфері земельної власності, збалансувати систему державної підтримки аграрної сфери шляхом її переорієнтації на дрібний і середній аграрний бізнес. Пріоритетним напрямком модернізації інституціональної структури аграрної економіки повинен стати курс на прискорення проходження інституціональних процедур за допомогою їх раціонального спрощення, що здатне стати фактором загальносистемного зниження трансакційних витрат. Потребують значного удосконалення механізми статусної мотивації працівників сільського господарства, стимулювання припливу нових кадрів в аграрну сферу і науку. Слід активізувати боротьбу з монополізмом на споживчих ринках і ринках критично важливих ресурсів для аграрного виробництва (паливно-мастильні матеріали, мінеральні добрива і т. п.). Необхідно підвищити прозорість діяльності державних інститутів розвитку, визначити чіткі правила прийняття рішень з відбору інвестиційних проектів на конкурсній основі.

1. Архієреєв С. І. Формування ринкового інституціонального середовища інноваційної діяльності. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер. Економічна. 2004. Вип. 76. С. 17–22.

2. Вольчик В. В. Эволюционный подход к анализу институциональных изменений. TERRA ECONOMICUS. 2012. Том 10. № 4. С. 62–69.

3. Головина С. Г. Развитие аграрных хозяйств в условиях институциональных преобразований: теория, методология, практика: автореф. дис. на соискание науч. степени доктора экон. наук: спец. 08.00.05 / Екатеринбург, 2007 г. 55 с.

4. Пестова О. А. Институциональні аспекти теорії інноваційного розвитку. Академічний огляд. 2011. № 2 (35). С. 38–45.

5. Штикуляк О. Г. Институціоналізація інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки. Облік і фінанси АПК. 2010. № 3. С. 38–45.

E-mail: Odnorog_BTNAU@ukr.net

УДК 330.341:330.354:631.1

Речка К.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет

НЕОБХІДНІСТЬ, ПОТЕНЦІАЛ І НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ І РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

У сучасних умовах однією з найважливіших соціальних проблем, є проблема економічного зростання країни, до якої зосереджена увага політиків та провідних наукових діячів економічної науки, тому у статті висвітлено гостра необхідність підвищення економічного зростання аграрного виробництва, досліджено напрями державної підтримки аграрної сфери України та доведено, що потенціал аграрного виробництва не достатньо розкрито. Розглянуто особливості системи державної підтримки підприємств аграрної сфери та заходів щодо удосконалення механізму державної підтримки вітчизняного сільськогосподарського підприємства. Встановлено, що неодмінною умовою сталого розвитку сучасного аграрного виробництва є державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників і визначено, що на розвиток та економічне зростання агропромислового виробництва має бути спрямована аграрна політика країни. Виявлено, що сучасне аграрне виробництво є результатом довготривалого економічного зростання і розвитку людської цивілізації.

Ключові слова: економічне зростання, економічний розвиток, державне регулювання, фінансування, державна підтримка, аграрне виробництво.

НЕОБХОДИМОСТЬ, ПОТЕНЦИАЛ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Речка Е.Н.

В современных условиях одной из важнейших социальных проблем, существует проблема экономического роста страны, на которой сосредоточено внимание политиков и ведущих научных деятелей экономической науки, потому в статье освещена острая необходимость повышения экономического роста аграрного производства, исследованы направления государственной поддержки аграрной сферы Украины и доказано, что потенциал аграрного производства раскрыт не достаточно. Рассмотрены особенности системы государственной поддержки предприятий аграрной сферы и мероприятий по совершенствованию механизма государственной поддержки отечественного сельскохозяйственного предприятия. Установлено, что незыблемым условием устойчивого развития современного аграрного производства является государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей и определено, что на развитие и экономический рост агропромышленного производства должна быть направлена аграрная политика страны. Выявлено, что современное аграрное производство является результатом длительного экономического роста и развития человеческой цивилизации.

Ключевые слова: экономический рост, экономическое развитие, государственное регулирование, финансирование, государственная поддержка, аграрное производство.

NECESSITY, POTENTIAL AND DIRECTIONS OF ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT OF MODERN AGRICULTURAL PRODUCTION

Rechka K.

In today's conditions, one of the most important social problem, is the problem of economic growth of the country, which focuses on the attention of politicians and leading scholars of economic science. The article highlights the urgent need to increase the economic growth of agrarian production. The directions of state support of the agrarian sphere of Ukraine are investigated. It is proved that the potential of agrarian production is not fully disclosed. Features of the system of state support of agrarian enterprises and measures to improve the mechanism of state support of the domestic agricultural enterprise are considered. It has been established that state support of agricultural producers is an indispensable condition for the sustainable development of modern agricultural production. It is determined that the agrarian policy of the country should be directed to the development and economic growth of agricultural production. It is revealed that modern agrarian production is the result of long-term economic growth and development of human civilization.

Keywords: economic growth, economic development, state regulation, financing, state support, agrarian production.

Постановка проблеми. В сучасних умовах однією з найважливіших соціальних проблем, є проблема економічного зростання країни, до якої зосереджена увага політиків та провідних наукових діячів економічної науки.

Проблема забезпечення якісного економічного розвитку в Україні та світі все більше набирає актуального значення, через глобальне загострення соціально-економічних і фінансових проблем. Адже динаміка економічного зростання дає нам характеристику розвитку національної економіки, її місце на міжнародній арені. На основі її даних є можливість зробити висновки: про рівень життя населення, про те, як відбувається вирішення проблеми, що пов'язана з обмеженістю ресурсів. Підтримка економічного розвитку, його темпів на оптимальному та стабільному рівні входить до основних довготермінових цілей уряду будь-якої країни світу, як складової його економічної політики, що спостерігається впродовж останніх десятиліть.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку та потенціалу аграрного сектора та національної продовольчої безпеки здійснюється на науковому та державному рівнях. Зокрема, в працях М.В. Зубця, П.Т. Саблука, Б.Й. Пасхавера, О.В. Шубравської, Л.В. Молдован, М.А. Хвесика розглянуто проблеми та перспективи сталого розвитку агропромислового сектора економіки України. Разом з тим існує необхідність постійного спостереження за

станом та тенденціями розвитку з метою виявлення та вирішення проблем галузі.

Мета статті. Метою даного дослідження є визначення напрямів та потенціалу економічного зростання і розвитку аграрного виробництва на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення сталого економічного зростання сільського господарства в більшості випадків розглядається в контексті розширеного економічного відтворення. Воно охоплює безперервне відновлення техніко-людської системи виробництва, життєвих благ, середовища існування людей, екології тощо. Залежно від кількісних результатів виокремлюють просте й розширене відтворення.

У ряді випадків має місце й «неповне» відтворення, за якого обсяги виробництва менші, ніж у попередньому періоді. Цілком очевидно, що економічне зростання – це збільшення обсягів виробництва матеріальних благ і послуг, тобто розширене їхнє відтворення. Воно може бути досягнуто екстенсивним чи інтенсивним шляхами, а частіше всього їхнім поєднанням, економічне зростання на інтенсивних (інноваційних) засадах є водночас економічним розвитком, а на екстенсивних не є таким.

Ретроспективна оцінка результатів трансформації одержавленої моделі сільського господарства до ринкової дає підстави стверджувати, що на сьогодні за великим рахунком в Україні розбудована і функціонує модель сільського господарств ринкового типу. За змістом відносин власності та господарювання, і

регулятивних механізмів вона аналогічна тим, що є традиційними для більшості країн з розвинутою ринковою економікою. Водночас за рівнем техніко-технологічної оснащеності, а відповідно продуктивністю її ефективністю, а зрештою конкурентоспроможністю, вітчизняна модель сільського господарства в разі поступається останнім. І, напевне, головною тут є та обставина, що у більшості країн Заходу проблеми економічного зростання, як такої не існує. Натомість для України нині визначальним пріоритетом, національним орієнтиром є забезпечення економічного зростання сільського господарства передусім на засадах переходу до інноваційної моделі його розвитку. Її побудова передбачає подолання сировинного напрямку розвитку галузі, формування ефективних інвестиційних джерел, активізацію науково-технічної та інноваційної політики держави. Вітчизняні науковці справедливо зазначають: «Геперішньому стану розвитку вітчизняного сільського господарства притаманні такі характеристики – відсутність значних інвестицій в галузь, насамперед інноваційного спрямування, а звідси – і відсталість технічної бази та технологій; нерозвиненість ринкової інфраструктури, а отже, звуженість суто ринкових каналів збуту та недосконалість ціноутворення на сільськогосподарські товари; руйнація виробничої інфраструктури АПК і зниження до критичної межі експлуатаційної надійності техніки та відсутність за багатьма напрямками виробничого обслуговування; недостатній рівень розвитку людського капіталу на селі (сукупність природних здібностей людей, набуті ними знання, професійні навички) і неможливість у зв'язку з цим ефективно використовувати матеріальні фактори виробництва» [5, с. 39].

Забезпечення сталого економічного розвитку неможливе без вирішення цих і багатьох інших проблем. Кожна з них може бути об'єктом окремого дослідження. В заключному розділі монографії ставиться завдання наукового обґрунтування необхідності і потенціалу розвитку сучасного сільського господарства, створення передумов для більш повного використання, його існуючого виробничо-господарського потенціалу.

В основу стабільного розвитку сільськогосподарського виробництва покладено інтенсифікацію, основним фактором якої є підвищення використання трудового потенціалу та зростання продуктивності аграрної праці [2, с. 104]. Відповідно, показником в аналізі виробництва сільськогосподарської продукції буде продуктивність праці. Під продуктивністю праці розуміють реалізовану здатність конкретної праці (праці конкретних працівників) в одиницю робочого часу виробляти певну кількість продукції або виконувати відповідний обсяг роботи [1]. Сутність категорії продуктивності праці окремі дослідники вбачають в тому, що вона одночасно виражає природно-речовий і специфічний суспільний характер продуктивного використання живої праці в процесі історичного розвитку виробництва [9, с. 2].

Дані офіційної статистики не повною мірою висвітлюють як потребу, так і потенціал подальшого економічного зростання і розвитку сільського господарства України. Саме тому в процесі дослідження цього питання в роботі використанні дані окремих публіка-

цій, що мають безпосереднє або опосередковане відношення до цієї тематики.

Вихідним пунктом дослідження потреби економічного зростання і розвитку сучасного сільського господарства України є аналіз самозабезпеченості основними видами сільськогосподарської продукції.

Рівень забезпеченості харчовими продуктами можна оцінювати і за відсутністю їхнього дефіциту у торговій мережі. За роки незалежності у цьому відношенні досягнутий суттєвий прогрес. Нині пропозиція у торговій мережі практично повністю покриває попит на всі продовольчі товари. І в цьому контексті продовольча забезпеченість в Україні аналогічна економічно розвиненим країнам. Особливість продовольчого забезпечення України у порівнянні з ними проявляється насамперед у тому, що в Україні реальні потреби на продовольчі товари, принаймні на більшість з них, суттєво перевищують платоспроможний попит на них основної маси населення. Йдеться про так звану «цінову недоступність» харчових продуктів для останнього. Розглянемо це питання більш детально.

Практично до загальноновизнаних положень економічної теорії відноситься те, що попит – це не просто форма прояву потреби людини у певному виробі, а потреби забезпечені відповідними коштами. Тобто мова йде про платоспроможні потреби. І головне, що останні диференційовані щодо окремих верств покупців і окремих осіб зокрема. Для них щодо окремих товарів потреби нерідко вищі від платоспроможності покупця. У такому випадку він не може купити потрібний йому певний продукт взагалі, або лише частково. Економічна наука, як відомо, відкрила закони, які виявляють кількісний причинно-наслідковий взаємозв'язок між ринковими цінами на певний товар і попитом на нього, а також ціни і пропозиції. Закон попиту визначає функціональну обернено прямо пропорційну залежність між ціною, на певний товар, тобто чим вища ціна на нього, тим менший попит на цей товар з боку покупців. І, навпаки, чим менше ціна товару, тим більше попит на нього. Разом з тим особливий групі товарів притаманний нееластичний попит. Таким передусім є продовольчі товари, які становлять основу традиційного харчування більшості населення даної країни. Реальна потреба в них наближена до платоспроможної. І навіть зростання цін на них не призводить до помітного зміну попиту на ці товари. Хоча можливий перехід до продуктів більш низької якості і споживчих характеристик.

У XIX ст. відомий німецький статистик Е. Енгель вперше сформулював закономірний зв'язок між грошовими доходами населення, на які купуються життєві блага і структура попиту. Йдеться про закон Енгеля, згідно з яким у мірі зростання доходів відносно зменшується їхня частка на продовольчі товари. Саме у цьому проявляється нееластичність попиту на них. Особливість України в тому, що для абсолютної більшості населення існує проблема цінової доступності практично щодо усіх життєвих благ, продовольчих зокрема. Але щодо останніх, то без них люди не зможуть прожити взагалі і змушені понад половину своїх доходів витратити на продовольчі товари, як правило, не високої якості. (понад 60% щодо $\frac{3}{4}$ населення країни). У економічно розвинених країнах близько 11-15%.

Отже, виходячи із загальнонаціональних інтересів, підвищення добробуту всього населення і в першу чергу тих його верств, що знаходяться за межею бідності, є потреба збільшення виробництва більшості продовольчих продуктів, які виробляються в сільському господарстві як кінцеві або є сировиною для харчової промисловості. Але оскільки ця продукція приймає товарну форму, то необхідною умовою є збільшення попиту на неї з боку покупців. А це можливо за умови підвищення їхніх доходів. Зрозуміло, за даних доходів цього можна досягти із-за зниження цін, що потребує зменшення зниження цін, що потребує витрат виробництва.

У цьому зв'язку варто відмітити, що в багатьох країнах проводиться активний вплив держави на збільшення попиту на сільськогосподарську продукцію. Здійснюється це насамперед за рахунок цільових продовольчих субсидій бідному населенню. Так у США, бюджет Міністерства сільського господарства складає 140 млрд. доларів, з яких 70 млрд. Міністерство витрачає за цим напрямом [8, с. 102].

В Україні, як відомо реальні доходи у рази менші від країн Заходу. Водночас ціни продовольчі товари суттєво не відрізняються. Тобто в Україні має місце проблема цінової доступності для значної частки товарів і харчових продуктів. Зокрема про це свідчить той факт, що рівень забезпеченості основних видів продовольства суттєво перевищує фактичне їх споживання і головне щодо раціональних норм споживання.

У зв'язку з цим науковці використовують так званий «індикатор достатності споживання» (відношення фактичного споживання на одну особу до раціональних норм споживання), тобто йдеться про якісний аспект продовольчої безпеки (таблиця 1).

Наведені дані показують, що за період 1990-2016 рр. індикатор достатності споживання харчових продуктів помітно зменшився по м'ясу і м'ясних продуктах, молоку та молочних продуктах, риби та рибних продуктах. До позитивних зрушень у динаміці споживання харчових продуктів в Україні слід віднести зменшення споживання цукру, хлібних продуктів і приближення цих показників до раціональних норм, а також збільшення споживання овочів і баштанових культур, олії, яєць. Відносно відповідності фактичного споживання продовольчих продуктів до науково обґрунтованих наборів (норм), то залишається гострою проблема

забезпечення населення країни м'ясом та м'ясними продуктами, молоком і молочними продуктами, а також основними «вітамінними» продуктами (плоди, ягоди та виноград), хоча й у 2016 р. індикатор достатності споживання в порівнянні з 1990 р. по останнім підвищився на 2,5 пункти.

Провідні вітчизняні науковці неодноразово відмічали, що важливим стимулом економічного зростання і розвитку сільського господарства є використання його продукції як сировини для виробництва енергоносіїв. В.Я. Месель-Веселяк, ще в 2010 р. підкреслював, що сільське господарство України може бути галуззю, яка забезпечує не тільки продовольчу, а й значною мірою енергетичну безпеку країни і може створити конкурентне середовище на ринку нафти (біодизель і біоетанол) і газу (солома й інші рештки), що змусить постачальників цієї сировини при визначенні ціни на неї рахуватися з конкурентоспроможністю України на ринку цих енергоресурсів. При цьому переробка зерна на біоетанол набагато ефективніша, ніж реалізація зерна на ринку. Якщо при собівартості 1т зерна 800 грн. і реалізаційній ціні 1200 грн. буде одержано 400 грн. прибутку, то при переробці його на біоетанол економія буде 1900 грн. Щоб вирішити питання виробництва біоетанолу і біодизелю, уряд має дозволити сільськогосподарським підприємствам та їхнім кооперативним формуванням створювати цехи з виробництва біоетанолу [6].

Розрахунки показують, вважає І.Г. Кириленко, що в нашій країні достатньо близько 5 млн. гектарів для виробництва 10-12 млн. тонн біопального – це нинішня річна потреба в бензинах і дизпаливі. Йдеться не за суміші, а за використання у чистому вигляді, про що не мріє жодна країна світу. І справа не у технологіях застосування (вони вже давно існують), а у величезному дефіциті посівних площ. А для України – це всього 20-25% земель, що знаходяться в обробітці.

І знову питання упирається в проблему політичної волі: вже понад 5 років Верховна Рада розглядає кілька варіантів розвитку біоенергетики в країні, були навіть проголосовані окремі базові законопроекти, але всі вони, без виключення, були заветовані Президентом [8, с. 81].

Наразі в Україні побудовано 42 біодизельні установки й заводи, які за повного завантаження можуть виробляти близько 500 тис. тонн біодизельного палива

Таблиця 1. Споживання продуктів харчування в Україні (на одну особу за рік, кг)

Продукти	Раціональні норми споживання	Фактичне споживання				Індикатор достатності споживання у %			
		1990	2000	2010	2016	1990	2000	2010	2016
М'ясо та м'ясопродукти	80,0	68,2	32,8	52,0	51,4	85,3	41,0	65,0	64,2
Молоко та молочні продукти	380,0	373,2	199,1	206,4	209,5	98,2	54,4	54,3	55,1
Яйця, шт.	290,0	272	166	290	267	93,8	57,2	100,0	96,6
Риба та рибні продукти	20,0	17,5	8,4	14,5	9,6	87,5	42,0	72,5	48,0
Цукор	38,0	50,0	36,8	37,1	33,3	131,6	96,8	97,6	87,6
Олія	13,0	11,6	9,4	14,8	11,7	89,2	72,3	113,8	90,0
Картопля	124,0	131,0	135,4	128,9	139,8	105,6	109,2	103,9	112,7
Овочі та баштані продовольчі культури	161,0	102,5	101,7	143,5	163,7	63,7	63,2	89,1	101,7
Плоди, ягоди та виноград	90,0	47,4	29,3	48,0	49,7	52,7	32,6	53,3	55,2
Хлібні продукти	101,0	141,0	124,9	111,3	101,1	139,6	123,7	110,2	100,0

Джерело: розраховано за даними [7, с. 216]

на рік. Для порівняння у Європі головним виробникам біодизеля є Німеччина (понад 2,9 млн. т), Франція і Іспанія до 1,9 млн. т [4, с. 39].

Висновки. Потребу економічного зростання і розвитку сільського господарства необхідно аналізувати і з врахуванням його зовнішньоекономічних зв'язків насамперед експорту і імпорту його продукції. Це питання надзвичайно складне і багатоаспектне.

По-перше, на сьогодні сільське господарство України є експортно-орієнтованим. Особливо це стосується зерна. За період 2000-2016 рр. його експорт (включаючи продукти переробки зерна в перерахунку на зерно) зріс із 1330 тисяч тонн у 2000 р. до 41451 тисяч тонн у 2016 р., тобто в 31,2 рази. У 2016 р. частка експорту зерна до загального обсягу виробництва становила 62,7% (У 2000 р. відповідно 0,05%). Імпорт зерна в 2016 р. становив лише 240 тисяч тонн (У 2000 р. 1010 тисяч тонн). Експорт продукції АПК у 2016 перевищив \$ 15 млрд, що становить 45% від товарного експорту України.

Посилення глобалізаційних процесів, євроінтеграція України в напрямі ЄС зокрема будуть сприяти зростанню експорту сільськогосподарської продукції. Разом з тим нагальною проблемою для останньої є формування більш ефективної структури експорту сільськогосподарської продукції. Насамперед мова

йде про збільшення частки готових до споживання продуктів.

Стосовно потенціалу сільського господарства щодо зростання обсягу виробництва його продукції, то з цього питання у наукових і практичних колах розбіжностей немає. Загально визначено, що він один із найкращих у світі. На жаль, використовує Україна свій сільськогосподарський потенціал не більше як на $\frac{2}{3}$ наголосимо, що це водночас і потенційні втрати, і резерв для економічного зростання і розвитку галузі. Його реалізація потребує вирішення численних проблем, притаманних сучасній аграрній сфері, усіх її складових (виробничій, соціальній і екологічній).

Посилення глобалізації економічних процесів, входження аграрного сектору України у світовий ринок, набуття нею статусу асоційованого члена в ЄС – усе це висуває на перший план принципово нове завдання – розбудова якісно нової моделі сільського господарства з її наступним утвердженням: «Нині на часі необхідність розробки інноваційно-випереджувальної моделі в агропромисловому виробництві України. Світові макроекономічні виклики суспільству та економіці України зумовлюють визначення ключового завдання для країни: перехід від експортно-сировинного до інвестиційно-інноваційного типу економіки» [3, с. 3].

1. Андрійчук В.Г. *Економіка аграрного підприємства* : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.]. К. : КНЕУ, 2000. 356 с. URL: <http://ubooks.com.ua>.

2. Гуляева Т.И., Миронова Н.А. *Факторы роста производительности труда в сельском хозяйстве*. Вестник ОрелГАУ. 2006. № 2–3. С. 104–108.

3. Зубець М.В., Саблук П.Т., Тивончук С.О. *Інноваційно-випереджувальна модель якісно нового розвитку агропромислового виробництва*. Економіка АПК. 2008. № 12. С. 3-8.

4. Коваленко О.В. *Нові ринки як наслідок сьогочасних потреб суспільства*. Агросвіт. 2015. № 15. С. 35-42.

5. Лисенко В.А. *Основні напрями підвищення результативності функціонування економічного механізму сільськогосподарського виробництва*. Агросвіт. 2015. № 2. С. 36-40.

6. Месель-Веселяк В.Я. *Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві*. Економіка АПК. 2010. № 4. С. 3-18.

7. *Офіційний сайт Державної служби статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

8. *Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: збірник матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників (Київ, 16-17 жовтня 2012 р.)* / редкол.: Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук та ін. К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. 762 с.

9. Чорна Р.М. *Продуктивність праці у сільському господарстві як основний чинник, що визначає науково-технічний прогрес галузі. Продуктивність агропромислового виробництва*. Економічні науки. 2013. Вип. 23. С. 126–133. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pav_2013_23_22.pdf

E-mail: rechkanegerey@gmail.com

УДК 658.14/15

Сілакова Г.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Національний університет харчових технологій

Петухова О.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту та адміністрування,
Національний університет харчових технологій

СУЧАСНІ ПОГЛЯДИ НА УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено основні складові управління власним капіталом підприємства та сформульовано основні завдання та принципи управління власним капіталом, дотримання яких дозволить підприємствам ефективно управляти власним капіталом з позицій забезпечення його достатності та мають важливе значення для реалізації власних капіталом своїх функцій. Запропоновано розділити принципи управління власним капіталом підприємства на загальні та специфічні. Наведено склад та характеристику цих груп принципів і визначено суб'єкти та об'єкти управління власним капіталом підприємства. Розглянуто методи управління власним капіталом підприємства, також наведено основні складові елементи процесу моніторингу управління власним капіталом підприємства.

Ключові слова: власний капітал, управління власним капіталом, завдання, принципи, суб'єкти та об'єкти управління, методи управління власним капіталом, моніторинг управління власним капіталом.

СОВРЕМЕННЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Силакова А.В., Петухова О.М.

В статье исследованы основные составляющие управления собственным капиталом предприятия и сформулированы основные задачи и принципы управления собственным капиталом, соблюдение которых позволит предприятиям эффективно управлять собственным капиталом с позиции обеспечения его достаточности и имеют важное значение для реализации собственных капиталом своих функций. Предложено разделить принципы управления собственным капиталом предприятия на общие и специфические. Приведены состав и характеристика этих групп принципов и определены субъекты и объекты управления собственным капиталом предприятия. Рассмотрены методы управления собственным капиталом предприятия, также приведены основные составляющие элементы процесса мониторинга управления собственным капиталом предприятия.

Ключевые слова: собственный капитал, управление собственным капиталом, задачи, принципы, субъекты и объекты управления, методы управления собственным капиталом, мониторинг управления собственным капиталом.

MODERN VIEWS TO MANAGEMENT OF THE COMPANY'S EQUITY CAPITAL

Silakova A., Pietukhova O.

The article investigated the main components of management of the company's equity capital. The main tasks and principles of management of equity capital are formulated, compliance with which will allow enterprises to effectively manage their equity capital from the standpoint of ensuring its sufficiency and are important for the realization of their equity capital of their functions. It is proposed to divide the principles of managing the company's equity capital into general and specific ones. The composition and characteristics of these groups of principles are given. The subjects and objects of managing the company's equity capital have been determined. The process of making a decision on managing equity capital in the system of financial management of an enterprise is described. The methods of managing the company's equity capital are considered. Also, the main components of the process of monitoring the company's equity capital management are shown.

Keywords: equity capital, management of equity capital, tasks, principles, subjects and objects of management, methods of managing of equity capital, monitoring of management of equity capital.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах перед підприємствами гостро постала проблема залучення ресурсів з метою фінансування відтворення основних засобів, розширення виробництва та підвищення ефективності діяльності в цілому. Водночас, переважна більшість вітчизняних підприємств останнім часом віддає перевагу фінансуванню діяльності за раху-

нок власних коштів. Про зростання значимості власного капіталу свідчать існування змін у підходах щодо його обліку та посилення його ролі в аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства.

Ефективне управління власним капіталом передбачає не тільки оцінку фінансової стійкості і її ролі в забезпеченні стабільності підприємства, але і вибір

оптимальної структури власного капіталу з точки зору формування необхідної величини власних фінансових ресурсів підприємства. Водночас нерозвиненість фондового ринку, недосконалість законодавчої бази, відсутність дієвих механізмів корпоративного управління перешкоджають досягненню високої ефективності фінансового менеджменту.

У зв'язку з цим удосконалення підходів щодо управління власним капіталом підприємства в сучасних умовах є важливим завданням наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти управління власним капіталом підприємства висвітлено у працях І. Ансоффа, Р. Антоні, І. Бланка, А. Бегера, Є. Брігхема, Р. Гормана, Дж. Грехема, А. Гропеллі, М. Дженсена, Р. Ізраеля, Г. Кірейцева, М. Кизима, Р. Коха, М. Крейніної, Кр. Крушвіца, Т. Кузнецової, С. Майерса, В. Меклінга, Е. Нікбахта, А. Поддєрьогіна, Р. Сайфуліна, Дж. Сінкі, Дж. Філбека, Ф. Хайска, Д. Хіршляйфера, Дж. Хігнера, Н. Холта та багатьох інших вчених.

Позитивно оцінюючи результати, отримані науковцями, необхідно відзначити, що до цих пір не розроблено єдиного підходу та відсутні науково обґрунтовані рекомендації щодо управління власним капіталом підприємства, окремі концептуально-методичні положення є досить дискусійними і потребують більш поглибленого вивчення.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розробка та обґрунтування пропозицій щодо удосконалення управління власним капіталом підприємства.

Вклад основного матеріалу дослідження. Управління власним капіталом є складовою частиною фінан-

сового менеджменту підприємства, що передбачає обґрунтування його достатності відповідно до обсягів, структури і змісту виробничої діяльності; вибір оптимального способу нарощування капіталу (емісія акцій, прибутки тощо) в умовах, що склалися, облік вартості та ризиків.

Основною метою управління власним капіталом є забезпечення і підтримання достатності капіталу. Достатні обсяги капіталу визначають якість управління підприємством із позицій ризику та прибутковості. Достатність капіталу досить чітко характеризує вислів Дж. Д. Елена, наведений в роботі Дж. Сінкі [1, с. 429]: «... для промисловості питання достатності капіталу завжди залишається неясним. Можливо, єдиний показник достатності – одностайна згода ринку. Іншими словами, частка власного капіталу щодо активів повинна збільшуватися до тих пір, поки ринок не зреагує схвально».

На нашу думку, під достатністю власного капіталу доцільно розуміти такий його рівень, який необхідний та достатній для вирішення стратегічних завдань і захищає підприємство від можливих збитків. Достатність капіталу розглядається як орієнтир для акціонерів та інвесторів. Це показник, що охоплює всі найбільш важливі сторони діяльності підприємства. При цьому в межах головної мети кожен із суб'єктів формує свої цілі, виходячи із загального призначення капіталу. Досягнення мети опосередковується виконанням сукупності завдань, наведених на рис. 1, які сформульовані на основі завдань управління капіталом [2, с. 450-453].

Методологія управління власним капіталом передбачає розгляд і обґрунтування відповідних принципів, дотримання яких дозволить звести до мінімуму витрати. Дотримання цих принципів, з одного боку, дозволить підприємствам найбільш ефективно управляти власним капіталом з позиції забезпечення достатності, з іншого боку – вони мають важливе значення для реалізації власних капіталом своїх функцій, зокрема: стартової, емісійної, ціноутворюючої, оціночної, інноваційно-інвестиційної, репутаційної, забезпечення економічної безпеки підприємства.

Принципи управління власним капіталом підприємства доцільно поділити на загальні та специфічні (рис. 2).

Серед загальних принципів управління власним капіталом підприємства можна виділити: 1) принцип адаптивності, який заснований на тому, що система управління капіталом не обмежується рамками певного підприємства і повинна реагувати на зміни зовнішнього середовища та своєчасно вносити корективи в систему; 2) принцип наукової обґрунтованості передбачає, що система управління власним

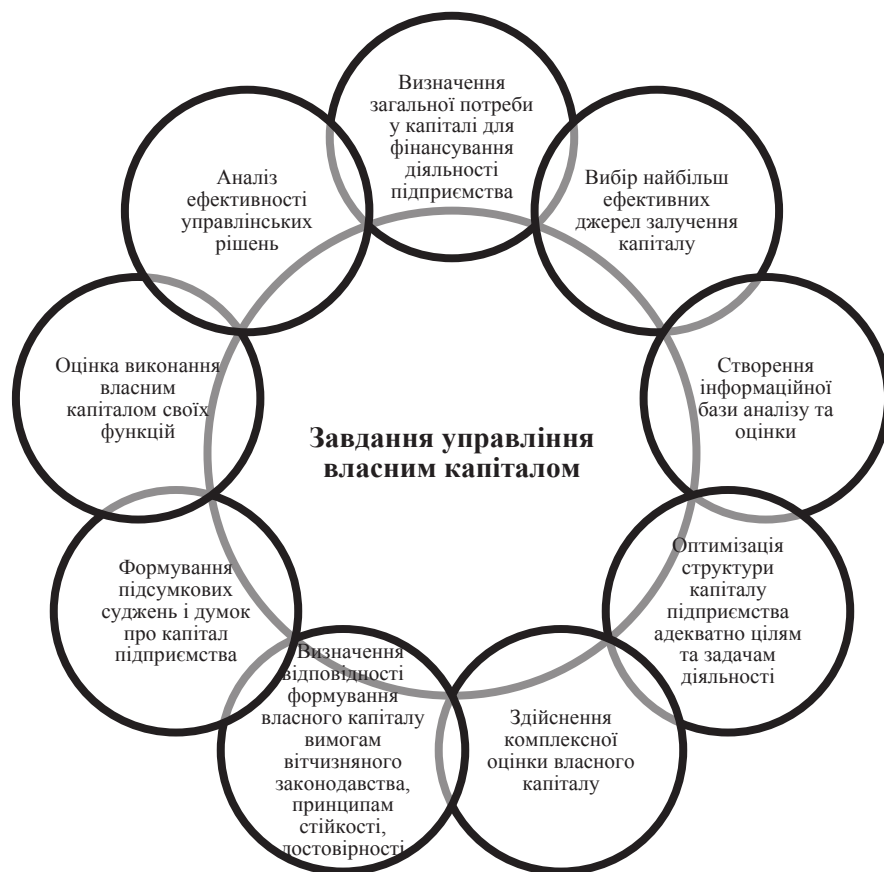


Рис. 1. Завдання управління власним капіталом підприємства

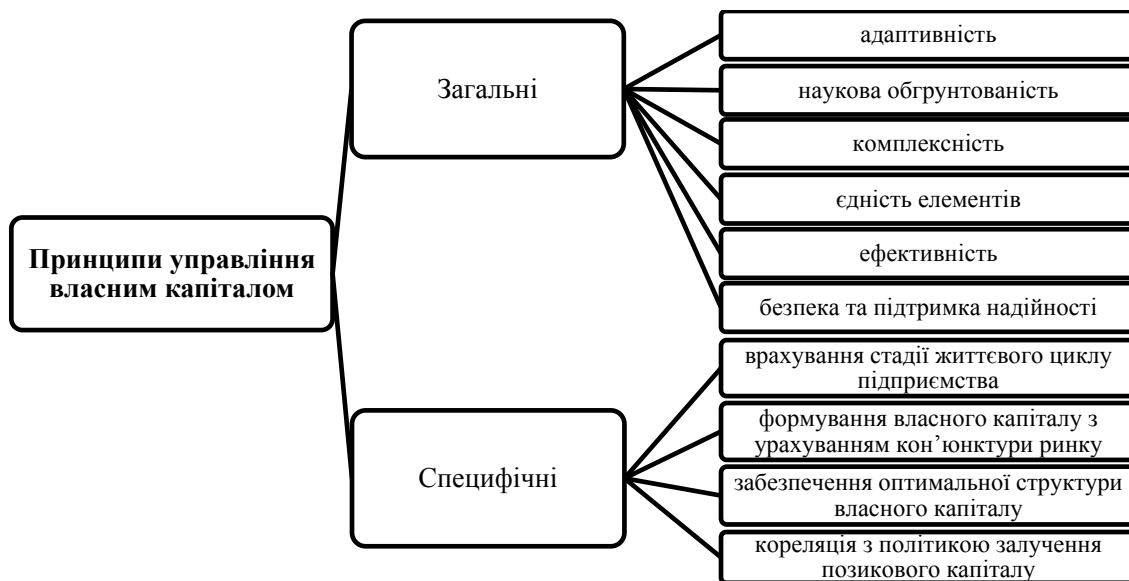


Рис. 2. Принципи управління власним капіталом підприємства

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [3, с. 19-21; 4, с. 42-43]

капіталом заснована на дослідженні економічних умов функціонування підприємства, а також факторів, що її визначають, з метою найбільш повної відповідності потребам розвитку економіки; 3) принцип комплексності полягає у дотриманні логічного взаємозв'язку і послідовності здійснюваних заходів в галузі управління власним капіталом, їх відповідності стратегії, а також визначенні тактичних методів і прийомів реалізації фінансової політики, найбільш оптимальних для діяльності підприємства; 4) принцип єдності елементів виходить з того, що управління власним капіталом повинно характеризуватися нерозривним взаємозв'язком всіх його елементів (елементи власного капіталу, їх якість, ціна власних ресурсів), забезпечуючи тим самим досягнення основної мети; 5) принцип ефективності полягає у відповідності управління власним капіталом генеральній стратегії підприємства (в т.ч. сприянню отримання прибутку), формуванню умов для її досягнення в перспективі; 6) принцип безпеки і підтримки надійності ґрунтується на дотриманні законодавчих і нормативних вимог, а також виконанні відповідних обмежень, що дозволяє подолати низку порушень, які призводять до штрафних санкцій та збитків.

До специфічних принципів управління власним капіталом відносяться: 1) принцип врахування стадії життєвого циклу підприємства, який передбачає відмінності у структурі власного капіталу, різну питому вагу окремих складових елементів, що викликано різними цілями, можливостями та завданнями підприємства в різні періоди його існування [5, с. 348]; 2) принцип формування власного капіталу з урахуванням кон'юнктури ринку передбачає дотримання ринкової дисципліни, а саме, повне і своєчасне розкриття інформації щодо підходів, методів, процедур, які застосовуються під час управління власним капіталом, фінансова прозорість підприємства; 3) принцип забезпечення оптимальної структури власного капіталу дозволяє забезпечити оптимальний обсяг та структуру власного капіталу (в залежності від планованого обсягу активних опера-

цій) з найменшими витратами; 4) принцип кореляції з політикою залучення позикового капіталу – формування ресурсної бази за допомогою політики фінансування має первинне значення відносно виробничої та інвестиційної діяльності і визначає масштаби бізнесу та ступінь впливу на відтворювальний процес. Розвиток ресурсного забезпечення має відповідати реалізації цілей і завдань підприємства в галузі виробничо-інвестиційної діяльності, при цьому особливе значення набуває адекватне розміщення залучених коштів.

Суб'єкти управління власним капіталом підприємства поділяють на внутрішніх (Рада директорів (наглядова Рада), виконавчі органи, фінансовий менеджер, ризик-менеджер, внутрішні контролери-аудитори) та зовнішніх (Державна фіскальна служба України, регулятори ринку цінних паперів, фондові біржі, саморегульовані організації, консалтингові, рейтингові, конкуренти, контрагенти).

Слід зауважити, що для якісного управління необхідна злагоджена робоча група кваліфікованих фахівців: топ менеджер, портфельний менеджер, який відповідає за стратегію і планування обсягу капіталу, аналітик інструментів ринків, математик, який добре знається на алгоритмі оптимізації, і програміст, що реалізує фінансові та математичні ідеї.

Важливе місце в управлінні власним капіталом має належати фінансовому менеджеру. Проте, як показує практика, фінансові менеджери, особливо ризик-менеджери є тільки на великих підприємствах, а на середніх та малих в якості суб'єкта управління можуть виступати керівник та головний бухгалтер, що, в кінцевому підсумку, знижує ефективність фінансових рішень. На заході фінансова служба будується «від стратегії», тобто інтегрована з бухгалтерією і максимально використовує дані останньої [6].

Об'єкт управління являє собою цілісну систему, під якою розуміємо сукупність взаємодіючих елементів, функціонування яких повинно забезпечити підсистеми нижчого рівня – систему управління ризиками, вну-

трішнього контролю та аудиту, інформаційну система, систему моніторингу тощо.

Управління капіталом в системі фінансового менеджменту здійснюється за допомогою прийняття управлінських рішень. Прийняття рішень можна розглядати як процес цілеспрямованого перетворення вихідної інформації щодо стану та умов функціонування об'єкта управління в інформацію щодо найбільш раціонального напрямку досягнення цим об'єктом бажаного стану в майбутньому. Далі визначаються межі та критерії прийняття рішення та виявляються можливі обмеження, які можуть впливати на його реалізацію.

Такими обмеженнями можуть бути: неадекватність засобів, недостатня кількість працівників, що мають необхідну кваліфікацію та досвід, потреба в технологіях, які не розроблені або є надто дорогими, гостра конкуренція, закони та етичні міркування тощо. Крім того, необхідно визначити систему переваг, на підставі якої можна буде проводити оцінку альтернативних варіантів вибору, тобто оцінки корисності й якості рішення. Сформована система переваг встановлює критерії прийняття рішень, що визначають поняття найкращого рішення.

Згодом формується набір альтернативних рішень проблеми та проводиться їх оцінка, а саме: визначаються переваги і недоліки кожної альтернативи та можливі загальні наслідки. З метою оцінки та зіставлення рішень використовують обрані критерії.

Наступним моментом процесу прийняття рішення є вибір з можливих альтернатив. Якщо чітко і правильно визначено проблему, ретельно зважено і оцінено альтернативи, то вибирається рішення з найбільш сприятливими загальними наслідками. Оптимальне рішення – це варіант, найкращий з точки зору обраного критерію.

Далі відбувається реалізація рішення, що, в свою чергу, передбачає прийняття низки рішень оперативного характеру. Після того, як прийняте рішення почало реалізовуватись, важливим стає встановлення зворотного зв'язку, тобто забезпечення надходження даних про те, що відбувається із початком реалізації рішення. Це дозволяє менеджеру відкоригувати рішення (якщо воно виявилось недостатньо обґрунтованим або просто невірним), поки підприємство не понесло значних втрат. Вибір правильного фінансового рішення при цьому можливий при використанні сучасних інформаційних технологій і наявності висококваліфікованих кадрів.

Метод управління – спосіб впливу суб'єкта управління на об'єкт за допомогою засобів і інструментів управління. В сучасних умовах до методів управління, на наш погляд, доцільно віднести наступні (рис. 3) [2, с. 513-554; 3, с. 163-220].

Планування власного капіталу підприємства має здійснюватися з урахуванням перспектив його виробничого та науково-технічного розвитку, досягнення відповідності між обсягами залученого капіталу та сформованих активів.

Одним із найважливіших методів управління власним капіталом є емісійна політика, яка покликана забезпечувати залучення коштів із зовнішніх джерел найбільш ефективним способом та реалізується шляхом додаткової емісії акцій. Основною метою емісійної політики є залучення на фінансовому ринку необхідного обсягу фінансових ресурсів у мінімально можливій строки за мінімальною вартістю. Межу економічної доцільності залучення позикових коштів визначає ефект фінансового важеля – інструмент управління рентабельністю власного капіталу за рахунок оптимізації співвідношення власних і позикових фінансових коштів, що використовуються.

Головним завданням комплексного управління пасивами та активами є визначення ступеня допустимості та виправданості того чи іншого ризику і прийняття рішень, спрямованих на розробку системи заходів, що знижують можливість появи втрат від будь-якого виду діяльності з метою досягнення найвищої прибутковості при дотриманні необхідного рівня ліквідності. При цьому використовуються наступні способи: 1) портфельний – пасиви і активи підприємства розглядаються як його особливі «портфелі цінностей». Проводиться аналіз структури активів, їх прибутковості і рівень ризику, обирається певна стратегія формування портфеля активів; 2) методи потокового моделювання забезпечують динамічну картину формування портфеля пасивів і активів підприємства. Структура активів розглядається не тільки на певний момент, але і за весь необхідний проміжок часу. Кожному активу ставиться у відповідність потік доходів. Коливання частки і розміру самого активу призводитиме до змін потоку доходів та співставляється з певною тимчасовою шкалою.

Можливість капіталізації прибутку безпосередньо пов'язана з визначенням і реалізацією дивідендної

Методи управління власним капіталом			
Планування власного капіталу			Емісійна політика
Управління прибутком			Комплексне управління пасивами і активами
Дивідендна політика			
Управління ефективністю використання капіталу			Портфельний підхід
Управління структурою власного капіталу			Метод потокового моделювання
Метод наукового управління			Політика управління ризиками
			Інформаційна політика

Рис. 3. Методи управління власним капіталом підприємства

політики. Дивідендна політика дозволяє підприємству підтримувати виплати власникам на відносно сталому рівні і, при цьому, поступово нарощувати капітал для розширення обсягу проведених активних операцій.

В умовах посилення ринкової дисципліни важливе значення необхідно приділяти інформаційній політиці підприємства. Функціонування інформаційних підсистем в системі управління власним капіталом передбачає: об'єднання методів і інструментів управління капіталом, різних методик його оцінки, а також спеціалізованих програмних засобів статистичного аналізу, оптимізації, багатокритеріального вибору, причинно-наслідкового моделювання, спрямованих на виявлення взаємозв'язків факторів, що визначають розмір капіталу підприємства, а також дозволяють будувати обґрунтовані прогнози показників ефективності діяльності підприємства.

Умовою успішної реалізації прийнятих рішень є широке використання в процесі їх розробки наукових підходів. Метод наукового управління передбачає застосування апарату математичного програмування з метою оптимізації розподілу ресурсів, що забезпечує високий рівень надійності. Фінансовий менеджер може використовувати специфічні методи і прийоми та варіювати ними при вирішенні конкретних завдань.

Ефективне управління власним капіталом підприємства повинно ґрунтуватись на ретельному його моніторингу. Моніторинг управління власним капіталом – це процес систематичного або безперервного збору інформації про параметри управління власним капіталом, яка може бути використана для поліпшення процесу прийняття рішення, а також як інструмент зворотного зв'язку з метою ефективного управління власним капіталом.

Основна мета моніторингу полягає у відстеженні змін стану капіталу підприємства, його структури, за якої обрана стратегія управління капіталом буде сприяти максимальній його ефективності. Завданням моніторингу є не тільки спостереження, а й накопичення фактів, що свідчать про розвиток капіталу як економічної системи, їх аналіз, оцінка, діагностика. Періодичність здійснення моніторингу визначається його важливістю для відповідного напрямку діяльності, внутрішнього процесу або інформаційної системи.

Моніторинг виконує наступні функції [7]: виявляє стан критичних або перебуваючих у стані зміни явищ навколишнього середовища, відносно яких буде розроблений план дій на майбутнє; забезпечує зворотний зв'язок відносно попередніх успіхів і невдач певної

системи управління капіталом; встановлює відповідності обраному критерію ефективності.

Моніторинг управління власним капіталом підприємства ґрунтується на наступних принципах: системність, достовірність, повнота інформації, оптимальність строку проведення, точність координація дій, зрозумілість, регулярність, мінімізація витрат.

В процесі моніторингу встановлюється: ефективність управління власним капіталом підприємства, вузькі місця та джерела їх виникнення, фактори ризику, що впливають на управління власним капіталом, доцільність внесення змін в процес управління власним капіталом підприємства, гнучкість системи прийняття рішень стосовно власного капіталу, ступінь захисту підприємства від ризиків прийняття рішень відносно власного капіталу підприємства.

Результатом моніторингу управління власним капіталом підприємства має стати адаптація управління власним капіталом до змін умов функціонування підприємства та сукупності факторів ризику, що впливають на капітал.

По завершенню процесу моніторингу необхідно здійснювати контроль виконання приписів щодо усунення проблем з достатністю капіталу підприємства. Такі заходи здійснюються шляхом поточного контролю за виконанням приписів за результатами моніторингу та оцінка ефективності проведених заходів в межах усунення порушень і, за необхідності, вжиття додаткових заходів.

Висновки з проведеного дослідження. Основною метою формування капіталу є задоволення потреби в придбанні необхідних активів і оптимізації його структури з позиції забезпечення умов ефективного його використання. Відповідно важливого значення набуває управління структурою власного капіталу. З метою вирішення проблем, що виникають під час формування власного капіталу, необхідно організувати на підприємстві процес управління власним капіталом, реалізація якого забезпечуватиметься функціонуванням таких підсистем, як управління ризиками, внутрішнього контролю та аудиту, інформаційною підсистемою, моніторингом.

Ефективне управління власним капіталом підприємства має ґрунтуватись на проведенні моніторингу, оскільки результати моніторингу дозволяють приймати управлінські рішення, в основі яких лежить аналіз і прогноз основних показників підприємства та вивчення попиту на фінансові ресурси.

1. Синки Дж. мл. *Фінансовий менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг*. Пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2007. 1018 с.

2. Бланк И.А. *Основы финансового менеджмента: В 2 т.* Киев: Ника-Центр, 2004. Т.1. 624 с.

3. Швиданенко Г.О., Шевчук Н.В. *Управління капіталом підприємства: навч. посіб.* Київ: КНЕУ, 2007. 440 с.

4. Янчева Л.М., Кащана Н.Б., Чміль Г.Л. *Обліково-аналітичне забезпечення управління капіталом підприємств торгівлі: теорія та практика: монографія*. Харків: ХДУХТ, 2016. 537 с.

5. Корж Н.В., Федуллова І.В. *Управління корпоративним капіталом із позиції концепції життєвого циклу. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2015. Вип. 1. С. 343-358. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2015_1_35

6. Коумпланд Т., Колер Т., Мури Дж. *Стоимость компаний: оценка и управление*. Москва: Олимп-Бизнес, 1999. 576 с.

7. Гейдор А.П. *Формування та функціонування системи управління капіталом підприємства: Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції (7-15 червня 2010 р.)*. Т. VII. Економічні науки. Перемишель: Наука та освіта, 2010. С. 59-63.

E-mail: asilakova198010@gmail.com

E-mail: ompetukhova@bigmir.net

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 338.58:65.014

Белоусова С.В.

старший викладач кафедри фінансів і кредиту,

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сучасний стан та тенденції механізму стимулювання прямих іноземних інвестицій, на основі аналізу процесу залучення іноземних інвестицій в економіку України на основі статистичних даних за останні роки. Виявлені основні мотиваційні чинники, які впливають на рішення країни у стимулюванні прямих іноземних інвестицій. Проаналізовано елементи інвестиційної політики провідних країн Центрально-Східної Європи та Китаю, які суттєво вплинули на залучення іноземних інвестиційних ресурсів. Розглянуто найважливіші чинники вирішення проблем іноземного інвестування в Україні, визначено позитивні аспекти для України. Визначено інструментарій ефективного стимулювання іноземного інвестування національної економіки в цілях реалізації заходів модернізації та запропоновано заходи щодо стимулювання розвитку інвестиційної діяльності в Україні.

Ключові слова: інвестиції, стимулювання, залучення, модернізація, економіка, пряме іноземне інвестування, інструментарій, механізм, регіональний розвиток, країна-інвестор.

ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРЯМОГО ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Белоусова С.В.

В статье представлено современное состояние и тенденции механизма стимулирования прямых иностранных инвестиций, с помощью анализа процесса привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины на основе статистических данных за последние годы. Выявлены основные мотивационные факторы, которые влияют на решение страны в стимулировании прямых иностранных инвестиций. Проанализированы элементы инвестиционной политики ведущих стран Центрально-Восточной Европы и Китая, которые существенно повлияли на привлечение иностранных инвестиционных ресурсов. Рассмотрены важнейшие факторы решения проблем иностранного инвестирования в Украину, определены положительные аспекты для Украины. Определен инструментальный эффективный стимулирования иностранного инвестирования национальной экономики в целях реализации мероприятий модернизации, а также предложены меры по стимулированию развития инвестиционной деятельности в Украине.

Ключевые слова: инвестиции, стимулирование, привлечение, модернизация, экономика, прямое иностранное инвестирование, инструментальный, механизм, региональное развитие, страна-инвестор.

FEATURES OF DRAWING AND IMPROVING DIRECT FOREIGN INVESTMENT IN THE MODERNIZATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE

Bielousova S.

The article presents the necessity of development of foreign investment in Ukraine. The current state and trends of the mechanism of stimulation of direct foreign investments are considered, based on the analysis of the process of attracting foreign investments into the Ukrainian economy on the basis of statistical data in recent years. The main motivational factors that influence the country's decision to stimulate foreign direct investment are revealed. The elements of the investment policy of the leading countries of Central and Eastern Europe and China, which significantly influenced the attraction of foreign investment resources, were analyzed. The most important factors of solving foreign investment problems in Ukraine are considered, positive aspects for Ukraine are determined. The tools of effective stimulation of foreign investment of the national economy for the purpose of realization of modernization measures are determined and measures are proposed to stimulate the development of investment activity in Ukraine.

Keywords: investment, stimulation, attraction, modernization, economy, direct investment, toolkit, mechanism, regional development, country-investor.

Постановка проблеми. Динамічність процесу залучення прямих іноземних інвестицій та ефективності їх використання розглядається як важливий чинник успішної модернізації національної економіки, що пояснює ефективне їх стимулювання.

Несприятливі фактори нерозвинутого бізнес-середовища, які спричиняють великі витрати, затримки і ризики, перешкоджають економічному розвитку і є причиною відлякування потенційних інвесторів.

Незважаючи на світову економічну кризу, загальні потоки іноземних інвестицій у світі постійно зростають [1, с. 74]. Проблематика іноземного інвестування належить до актуальних питань, що дискутуються у світовій економічній літературі і вимагають практичного рішення.

Багато країн, що обрали модернізаційну стратегію соціально-економічного розвитку мають пріоритетний інтерес до формування системи інструментарію регулювання і стимулювання притоку іноземних інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток питань процесу залученням іноземних інвестицій в економіку України внесли вітчизняні і зарубіжні вчені: Луцик У.М., Бабінська О.В., Бланк І.О., Егоров П.В., Макогон Ю.В., Шевчук В.Я., Александер Р., Бейлі Дж., Портер М., Ширмер Я., Фішер П., Шарп У., Харламова Г.О., Кушлак О.І., Семененко Д.Ю., Бланк І.О., Егоров П.В., Макогон Ю.В. [2, с. 58-59].

Питання проблем залучення іноземних інвестицій у економіку країни висвітлено в працях багатьох вітчизняних вчених-економістів, серед них С.В. Козловський, Ю.В. Герасименко, О.О. Балануца, А. Бутняров, В.І. Кокоріна, І.В. Олександренко, В.А. Худавердієва, С.О. Шосталь, Б.В. Губський, А.П. Дука, Т.В. Майорова, А.А. Пересада. Серед іноземних дослідників – Дж. Хард, Ф. Кайзер, М. Дулі та ін. [6, с. 88].

Проблеми та перспективи міжнародного досвіду залучення іноземних інвестицій у національну економіку з метою її структурної модернізації постійно перебувають у центрі уваги вітчизняних вчених-економістів, серед яких важливо відзначити О.І. Амошу, С.С. Аптекаря, М.Г. Білопольського, Д.Г. Лук'яненка, І.В. Лук'янова, Є.В. Савельєва, С.І. Юрія [1, с. 75].

Постановка завдання. Останні дослідження охоплюють не весь спектр сильних та позитивних аспектів інвестиційної політики, спрямованої на регулювання притоку іноземних інвестицій у національну економіку та використання цього досвіду в подоланні негативного стану інвестиційного клімату та формуванні успішної інвестиційної стратегії України.

Тому в статті представлено обґрунтування особливостей світового досвіду використання науково-методичного інструментарію регулювання і стимулювання

притоку іноземних інвестицій та їх використання в українській практиці залучення іноземного капіталу в національну економіку в умовах модернізації економіки України, який є особливо важливим для проведення ефективної інноваційної перебудови економічного комплексу, нарощування темпів виробництва, здійснення успішних ринкових перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день особливу увагу приділяють питанням, пов'язаним з механізмом залучення іноземних інвестицій в країну. Однак слід відзначити, що залучення іноземних інвестицій залежить від багатьох чинників, а саме від політичних, економічних, соціальних параметрів країни-реципієнта.

Криза в Україні на сучасному етапі, є більшою мірою кризою управління: як на макро-, так і на мікрорівні. Тому найважливішою особливістю підвищення інвестиційної привабливості підприємств-реципієнтів іноземного капіталу є освоєння передового управлінського і організаційного досвіду, високого рівня менеджменту.

Ситуація з надходженням прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну не може не викликати стурбованості. Протягом тривалого періоду часу країна програє в конкуренції на міжнародних ринках капіталу іншим країнам, незважаючи на наявність конкурентних переваг (вигідного географічного розташування, природно-кліматичних умов, кваліфікованої робочої сили, потенціалу економіки та ін.).

Причини якими обумовлена необхідність залучення Україною іноземних інвестицій представлено на рис. 1.

Незважаючи на переваги ПІІ, багато розвинених країн, як правило, регулюють або обмежують потоки ПІІ у сфері високих технологій або в тих, які пов'язані з оборонним сектором. Франція, Японія, Великобританія та США застосовують низку обмежень для ПІІ у стратегічних галузях (аерокосмічна, автомобільна галузі, ядерна енергетика, страхування та банківська справа, повітряний транспорт) [5, с. 122].

Дві країни, що розвиваються, Китай та Індія, обмежують приплив ПІІ в секторах, у яких мають внутрішню перевагу (харчовий і споживчий) [5, с. 122].

Інвестиційна політика часто визначається рівнем розвитку самої країни. Японія та Південна Корея досягли високого рівня розвитку без стимулювання припливу ПІІ.

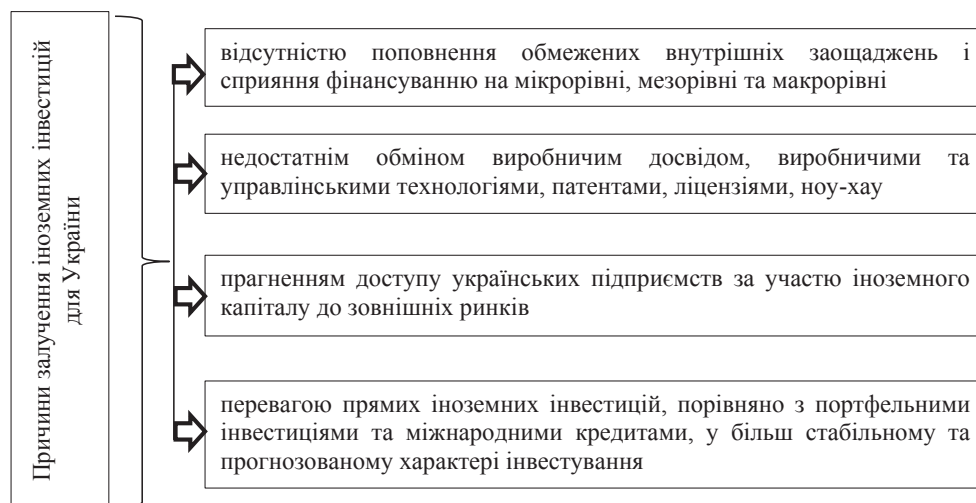


Рис. 1. Причини залучення іноземних інвестицій для України

Інвестиційні стимулювання можна розділити на дві групи – ті, які конкретно стосуються залучення інвестицій, та заходи, які непрямо пов'язані з інвестиціями.

Використання інвестиційних стимулів різними розвиненими країнами уже довело свою ефективність. Тому в нинішніх умовах для України особливо важливим є використання практики залучення інвестицій в економіку передових країн. Адже саме ПІІ є тим інструментом, який здатен підвищити фінансові можливості та, відповідно, модернізувати економіку країни.

Не дивлячись на інвестування у виробництво конкурентоздатної продукції, зменшення негативного впливу несприятливих макроекономічних умов, все ж таки можна потерпіти невдачу в наслідок поганої співпраці з представниками України.

У 2017 році в економіку України іноземними інвесторами було внесено \$1871,2 млн. прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу).

З країн ЄС у 2017 році в Україну надійшло \$1244 млн. прямих іноземних інвестицій (ПІІ), з інших країн світу – \$627,2 млн. За накопичувальним підсумком, станом на 1 січня 2018 року, акціонерний капітал нерезидентів в Україні дорівнював \$39144 млн. (з країн ЄС – \$27465,5 млн., з інших країн – \$11678,5 млн.),

що виявилось на 4,3% більше показника початку року (\$37513,6 млн.) [3].

Насправді, приплив інвестицій минулого року сильно впав порівняно з 2016 роком – на 57,5%, до 1 млрд 817,2 млн грн із 4 млрд 405,8 млн грн. Востаннє таке падіння було зафіксоване в 2014 році, коли надходження інвестицій знизилося на 55,1%. Щоправда, наступного року було відзначено значне зростання – на 53,5%, до 3 млрд 763,7 млн грн. [3].

До основних країн-інвесторів України належали Кіпр – \$10008,6 млн., Нідерланди – \$6292,9 млн., Російська Федерація – \$4598,4 млн., Велика Британія – \$2169 млн. та Німеччина – \$1792,6 млн.

Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до підприємств промисловості – \$10685,6 млн., установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність, – \$10213,3 млн., а також оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів – \$5140,8 млн. [3].

Обсяг прямих інвестицій на одну особу в 2017 році зріс на 4,3% – до 925 доларів. Максимальне зростання було зафіксоване в 2011 році, тоді на одну людину припадала 1 тисяча 084,3 долара, мінімальна сума інвестицій на одну особу була в 2016 році 886 доларів [3].

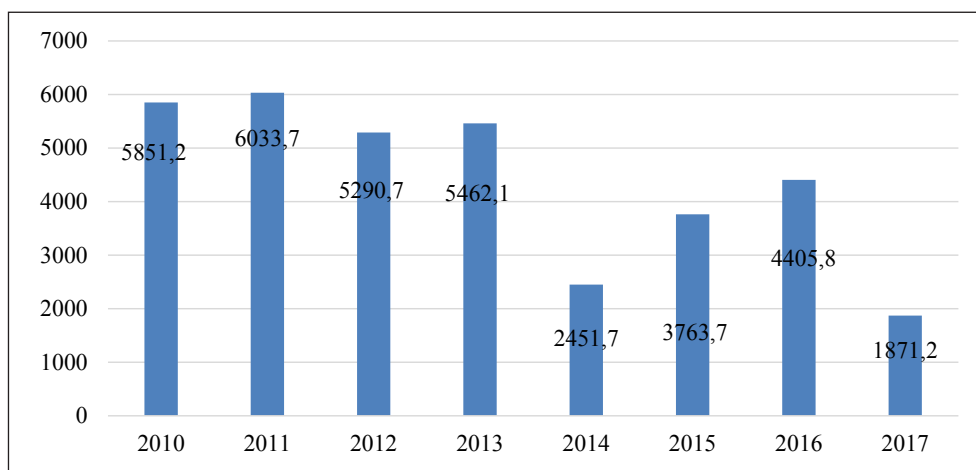


Рис. 2. Обсяг надходжень в Україну, млн. дол. [3]

Таблиця 1. Інвестиційні заходи у країнах Великої 20 [5, с. 123]

Стимули	Країна	
Конкретні інвестиційні стимули	«Стартап»	Австралія, Індія, США, Канада, Китай, Південна Корея, Мексика, Німеччина
	Виятки	Австралія, Індія, Індонезія, Канада, Китай
	Управління	Аргентина, Бразилія, Індія, Індонезія, Китай, Мексика, Південна Африка
	Конкретні фінансові стимули	Японія, Китай, Польща
Заходи, пов'язані з інвестиціями	Правове регулювання	Ірландія, Канада, Китай, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Росія, Саудівська Аравія, Угорщина, Німеччина, Туреччина
	Державна допомога	Аргентина, Австралія, Австрія, Бельгія, Болгарія, Бразилія, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Греція, Ірландія, Італія, Іспанія, Японія, Сполучені Штати, Сполучене Королівство, Канада, Китай, Кіпр, Південна Корея, Латвія, Литва, Польща, Люксембург, Мальта, Мексика, Нідерланди, Росія, Франція, Португалія, Словенія, Словаччина, Фінляндія, Швеція, Угорщина, Німеччина
	Загальні податкові заходи	Аргентина, Греція, Індонезія, Ірландія, Італія, Японія, Канада, Китай, Росія
	Міжнародні угоди	Аргентина, Австралія, Австрія, Бельгія, Болгарія, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Греція, Індія, Індонезія, Ірландія, Італія, Іспанія, Японія, Сполучені Штати, Сполучене Королівство, Канада, Китай, Кіпр, Південна Корея, Латвія, Литва, Польща, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Південна Африка, Франція, Португалія, Румунія, Росія, Саудівська Аравія, Словенія, Словаччина, Фінляндія, Швеція, Угорщина, Німеччина і Туреччина

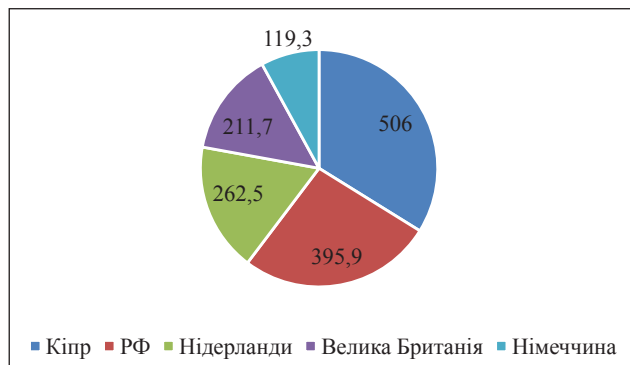


Рис. 3. Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій за країнами-інвесторами у 2017 році, млн. дол. [3]

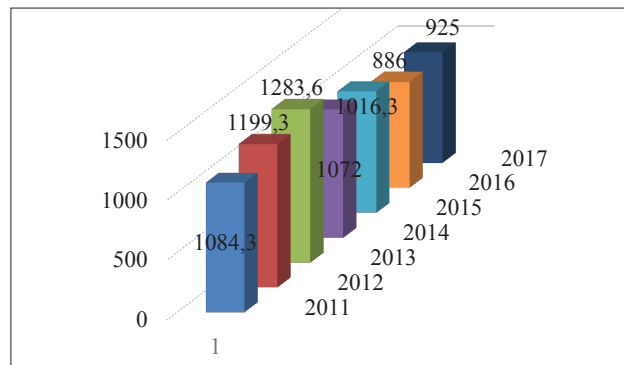


Рис. 5. Обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на 1 особу населення України у 2011-2017 рр., дол. [3]

Врахувавши найкращі здобутки передового світового досвіду в урегулюванні питання стимулювання та заохочення іноземних інвестицій, та проведеного аналізу прямого іноземного інвестування, можемо застосувати сформовану систему заходів стимулювання іноземного інвестування в Україні (рис. 5). Дана система охоплює ряд стимулюючих заходів щодо заохочення ПІІ в економіку України.

У цілому світова практика засвідчує, що найдієвіше фундаментальні стимули ПІІ стосуються все-таки базисних характеристик економіки країни-реципієнта (стабільність законодавства, економічне зростання, розвиток інфраструктури, страхування банків, державних інституцій, некоруптованість тощо), тоді як роль спеціальних стимулів, які створює держава, є другорядною [4, с. 125].

Успішна модернізація економіки України потребує активізації іноземної інвестиційної діяльності, до таких напрямків діяльності іноземних інвесторів, які необхідно стимулювати і підтримувати з боку держави в Україні, необхідно включити [4, с. 125-126]:

- участь у реалізації державних програм розвитку;
- створення нових робочих місць для громадян, які потребують соціального захисту;
- навчання персоналу, підвищення кваліфікації працівників;
- введення в дію об'єктів інфраструктури загальнодержавного значення;

- створення підприємств у депресивних регіонах;
- комплексне технічне і технологічне переоснащення виробництв;
- розвиток наукоємних виробництв та галузей з використанням інформаційних та комунікативних технологій;
- освоєння виробництва продукції, що забезпечуватиме запровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, альтернативних енергоресурсів;
- зниження антропогенного тиску на екологію;
- збільшення експортної бази та зниження імпортозалежності країни;
- виробництво конкурентоспроможної продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Іноземні інвестиції відіграють важливу роль в розвитку будь-якої країни, та як сприяють зростанню рівня її економіки на основі ефективного використання її національних ресурсів. В умовах формування сучасного глобального простору особливостями залучення іноземних інвестицій до України, є орієнтованість на внутрішнього споживача, вкладання інвестицій у підприємства з більш високим рівнем рентабельності та швидким строком окупності.

Складний процес входження іноземних інвестицій в країну, невисока довіра до стабільності урядових рішень, відсутність стійких змін в економіці, втручання уряду в роботу приватного бізнесу, відсутність

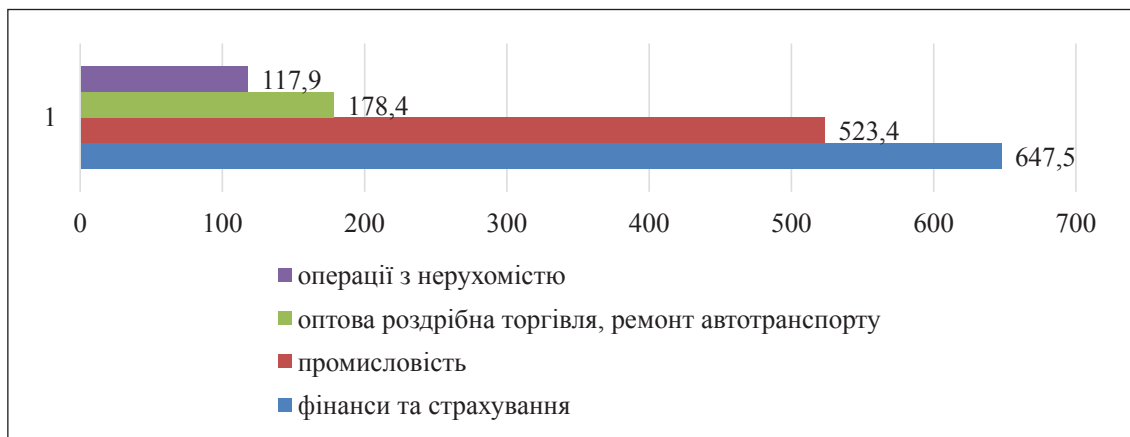


Рис. 4. Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій за видами економічної діяльності у 2017 році, млн. дол. [3]

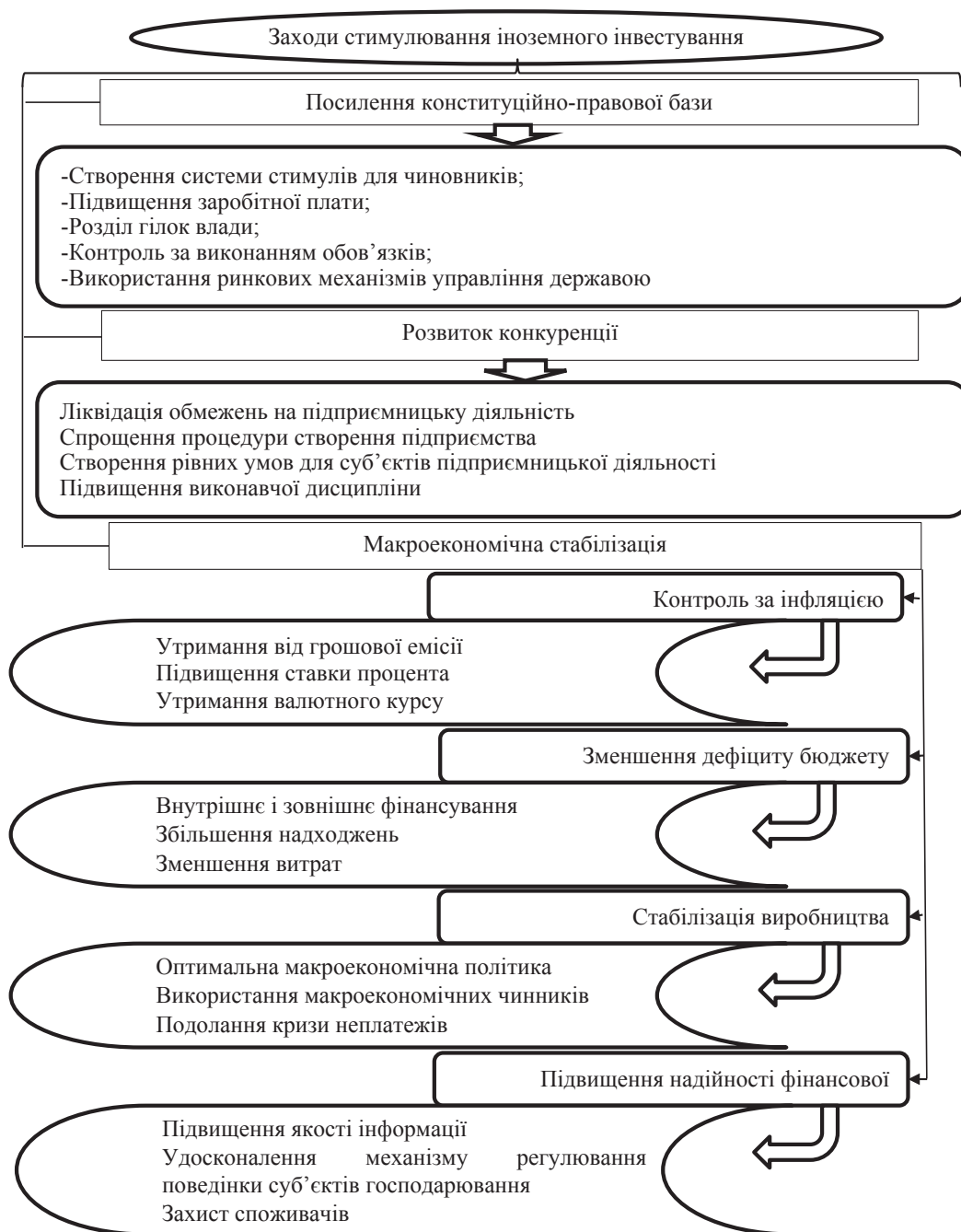


Рис. 6. Система заходів стимулювання процесу залучення іноземних інвестицій в економіку України

боротьби з корупцією, невпевненість у політичній стабільності, і, нарешті, нинішня світова економічна криза є основною перешкодою для надходження та зростання капіталовкладень в Україні та вказують на несприятливий для інвесторів вітчизняний інвестиційний клімат.

В умовах національних модернізаційних процесів та розробки ефективної політики їх регулювання, значно покращити інвестиційний клімат в країні та залучити необхідні обсяги прямих іноземних інвестицій в пріоритетні для економіки України галузі та регіони, дозволить реалізація запропонованих стимулюючих заходів.

1. Дупай Р. Інструментарій регулювання і стимулювання притоку іноземних інвестицій: світовий досвід та українська практика. Вісник ТНЕУ. 2014. № 2. С. 74-82.

2. Ігнатенко М.В. Особливості процесу залучення іноземних інвестицій в економіку України. Економічний вісник університету. 2016. Випуск № 29/1. С. 57-65.

3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Светлов Б., Обушина Н. Механізм стимулювання прямого іноземного інвестування в умовах модернізації економіки України. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2012. Випуск 105 (Частина II). С. 122-128.

5. Федорчук О.С., Сторожук О.В. Практика применения инструментов стимулирования прямых иностранных инвестиций зарубежными странами. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 120-126.

6. Чернишова Л.О., Сазонова В.В. Особенности залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні. *Бізнес інформ*. 2013. № 2. С. 87-90.

E-mail: sanazsv@ukr.net

УДК 330.36.012.4

Гнот Т.В.

аспірант,

Національний університет біоресурсів
та природокористування України

АВТОТЕГУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ВІЗУАЛЬНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЗОБРАЖЕНЬ В ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

На сьогоднішній день в світі швидкими темпами розвивається інтернет-маркетинг. Все більше товарів продається через онлайн-ресурси. Це спричиняє продукування великої кількості візуального контенту, який відіграє одну з важливих ролей при виборі товару користувачем. Вміння автоматизовано обробляти весь цей контент дозволить не лише зекономити кошти, але й спричинить до зростання продаж за рахунок ефективних рекомендацій. У статті розглянуто і побудовано моделі для автоматичного тегування товарів з використанням нейронних мереж та "fine-tuning", розроблено підхід до побудови рекомендацій на основі глибинних характеристик зображень та алгоритму найближчих сусідів, а також проведено порівняння глибинних характеристик, отриманих за допомогою різних моделей.

Ключові слова: візуальні рекомендації, глибинні нейронні мережі, інтернет-маркетинг, ResNet50, глибинні характеристики, "fine-tuning" нейронної мережі, DeepFashion, тегування.

АВТОТЕГИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВИЗУАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ИЗОБРАЖЕНИЙ В ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГЕ

Гнот Т.В.

На сегодняшний день в мире быстрыми темпами развивается интернет-маркетинг. Все больше товаров продается через онлайн-ресурсы. Это приводит к продуцированию большого количества визуального контента, который играет одну из важных ролей при выборе товара пользователем. Умение автоматизировано обрабатывать весь этот контент позволит не только сэкономить средства, но и повлечет рост продаж за счет эффективных рекомендаций. В статье рассмотрены и построены модели для автоматического тегирования товаров с использованием нейронных сетей и "fine-tuning", разработан подход к построению рекомендаций на основе глубинных характеристик изображений и алгоритма ближайших соседей, а также проведено сравнение глубинных характеристик, полученных с помощью различных моделей.

Ключевые слова: визуальные рекомендации, глубинные нейронные сети, интернет-маркетинг, ResNet50, глубинные характеристики, "fine-tuning" нейронной сети, DeepFashion, тегирования.

AUTOTAGGING AND USING OF VISUAL CHARACTERISTICS OF IMAGES IN INTERNET-MARKETING

Hnot T.

Internet-marketing is growing fast in today's world. More and more goods are sold through online resources. This causes of a production of the large amount of visual content, which plays one of the important roles when choosing a product by the customer. An ability to process all this content in an automated way will not only save business's money, but will also lead to increase in sales through effective recommendations. In this article, we have built models for images tagging using neural networks and fine-tuning. Also, we have developed an approach for extracting of recommendations based on the deep characteristics of images and nearest neighbors algorithm, as well as have compared deep characteristics calculated with different models.

Keywords: visual recommendations, deep neural networks, Internet-marketing, ResNet50, deep characteristics, fine-tuning of neural network, DeepFashion, tagging.

Постановка проблеми. В сучасному світі є багато методів побудови рекомендацій для користувачів, починаючи з використання атрибутів товарів і закінчуючи аналізом оцінок товарів, проставлених користувачами. В даному дослідженні ми пропонуємо включити в побудову рекомендацій також інформацію, отриману від обробки візуального контенту, для прикладу – з фотографій продуктів.

Візуальна інформація зберігається в пікселях зображень. Але репрезентація зображення як піксельної матриці не є найкращим представленням характеристик зображення. Такі значення значною мірою залежать від позиції об'єкта на зображенні, освітленні, тощо. Кращим варіантом представлення зображення є використання «глибших» його характеристик, які можна отримати, використовуючи нейронні мережі.

Таким чином, маючи векторні представлення візуального контенту, система буде спроможна здійснювати пошук «потенційно цікавого» контенту для користувача, базуючись на його минулих вподобаннях чи теперішньому зацікавленню.

Іншою важливою проблемою в онлайн-маркетингу є тегування контенту. Теги відіграють важливу роль при пошуку потрібного продукту. А так як щодня інтернет-магазини поповнюються великою кількістю нових товарів, проставлення тегів потребує багато ручної роботи. З допомогою машинного навчання, цю рутину можна автоматизувати. У дослідженні представлено підхід до побудови класифікаторів зображень для прогнозування тегів, виходячи з умов досить малої розміщеної навчальної вибірки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В статті “Image-based Product Recommendation System with Convolutional Neural Networks” [1] автори розглянули питання пошуку в платформах онлайн-ритейлерів, які зазвичай використовують пошук за ключовими словами. Такий пошук є неефективним і в значній мірі залежить від продавця-покупця. У дослідженні автори представили «розумну» пошукову систему для

онлайн-магазинів. Вона використовує зображення і на їх основі прогнозує інформацію про них у формі тегового описання. Рішення оформлене як дві нейронні мережі: перша прогнозує категорію, друга здійснює пошук подібних зображень. Було досягнуто точності системи близько 50% на даних з Amazon Dataset. На нашу думку, точність системи не є достатньо високою для достовірних прогнозів, а пошук подібних зображень можна було здійснювати більш простішими способами, досягаючи не гірших результатів.

У статті “Deep Learning based Large Scale Visual Recommendation and Search for E-Commerce” [2] автори комплексно підійшли до вирішення проблеми. Вони представили цілісне рішення для візуального пошуку і рекомендацій. Автори запропонували уніфіковане рішення у вигляді глибокої згорточної нейронної мережі VisNet для вивчення характеристик зображень в розрізі декількох семантичних гранулярностей.

В обох статтях автори працювали з досить великими датасетами для побудови класифікатора. У дослідженні ми акцентуємо увагу на тому, що високоточні класифікатори для тегування зображень можуть бути побудовані з використанням не більше кількох сотень зображень на один клас. Більш того, ці класифікатори можуть бути використані і для продуктування «глибоких» характеристик для рекомендацій.

Постановка завдання. Метою дослідження є побудова системи для автоматичної генерації тегів зображення, а також пошуку найбільш подібних зображень на основі «глибинних» його характеристик.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дані. При побудові алгоритмів було використано частину розмічених зображення з DeepFashion [3] датасету (46985 фотографій, 75% з яких було використано для навчання моделі) для навчання 46-класового класифікатора одягу. DeepFashion датасет містить зображення і розмічені категорії одягу, до яких ці зображення можна віднести. На рис. 1 зображено декілька випадкових зображень з цього датасету.

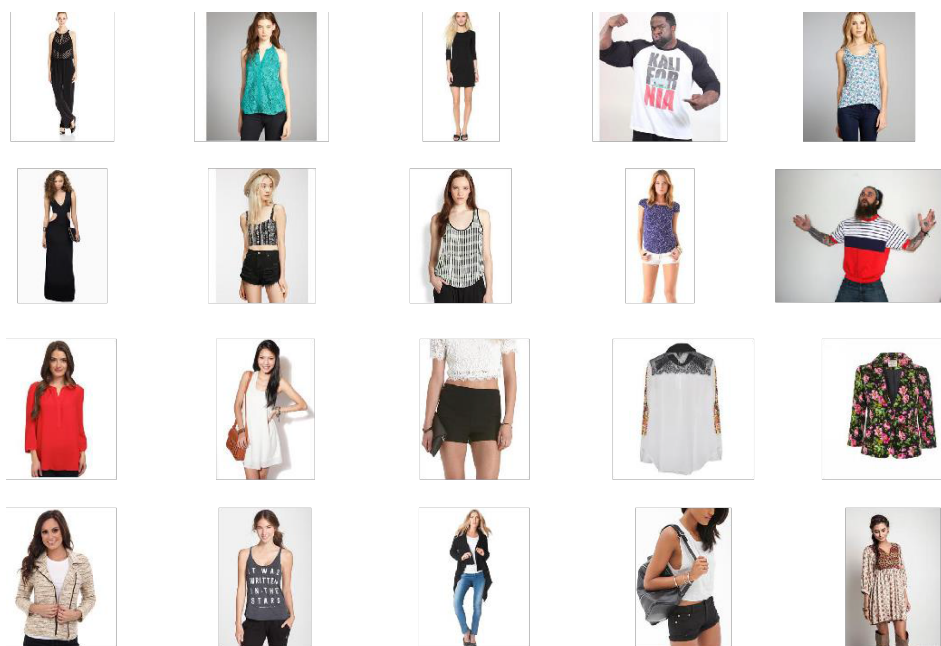


Рис. 1. DeepFashion датасет

Таблиця 1. Список тегів та приклади зображень з навчальної вибірки

Тип тегу	Клас	Приклади	Клас	Приклади
Патерн (3439)	Квітковий		Однотонний	
	Графічний		В горошок	
	В клітинку		В смужку	
Довжина рукавів (2955)	Без рукавів		Довгі рукави	
	Короткі рукави			
Колір (4456)	Червоний		Зелений	
	Фіолетовий		Білий	
	Жовтий		Бірюзовий	
	Коричневий		Сірий	
	Синій		Чорний	

Також для навчання моделей для прогнозування патернів одягу, довжини рукавів та кольору було завантажено 10850 фотографій з Google (табл. 1).

Для побудови рекомендацій (пошуку найбільш подібного) було використано всі фотографії з DeepFashion (290 тис.).

“Fine-tuning” для побудови класифікаторів. “Fine-tuning” [4] – це підхід, який досить часто використовують для навчання нейронних мереж на картинках при обмеженому наборі навчальної вибірки. Основна ідея такого підходу полягає у використанні натренованої моделі на подібній класифікаційній задачі (в нашому випадку – класифікаторі зображень). В цьому випадку можна зберегти ваги і ядра перших шарів нейронної мережі, які відповідають за розпізнавання базових характеристик, а перенавчити останні, які безпосередньо здійснюють класифікацію. Є певні практики здійснення “fine-tuning”:

1. Поширеним є відрізання останнього шару навченої нейронної мережі і заміна його з softmax-шаром, релевантним до поставленої задачі. Після цього проводять навчання нейронної мережі з новими даними.

2. При навчанні потрібно використовувати досить мале значення кроку (~в 10 разів в порівнянні з базовим навчанням). Так як ми очікуємо, що попередньо навчені ваги є досить непоганими, в порівнянні з випадковими ініціалізованими вагами, і ми не хочемо їх надто відхилити від оптимального значення дуже швидко і забагато.

3. Також часто «заморожують» ваги перших декількох шарів попередньо-натренованої мережі. Це робиться тому, що перші шари вловлюють загальні характеристики зображення, для прикладу криві і кути, які також релевантні до поставленої задачі і ми хочемо зберегти цю взаємодію ваг і ядер. Натомість, ми повинні зосередитися на навчанні характеристик, специфічних до нашого датасету, які вилучуються останніми шарами.

“Fine-tuning” використовують для навчання, коли немає достатньо даних, обчислювальних ресурсів чи часу. Найбільш точніші нейронні мережі навчаються на мільйонних датасетах протягом декількох днів, і це при умові, що присутні суттєві обчислювальні ресурси. При “fine-tuning” ми можемо використати вже ці навчені моделі, тільки «перенаправити» їх на іншу задачу.

Для “fine-tuning” потрібна базова навчена модель. В нашому дослідженні ми використали Res-Net50 [5]

архітектуру, навчену на ImageNet датасеті (1000 класів зображень, 1.28 мільйонів розмічених картинок).

Для прогнозування тегів було побудовано 4 нейронні мережі (категорія одягу, патерн, довжина рукава та колір). Це було спричинено тим, що для різних характеристик були різні набори даних, тому не було можливості будувати спільну модель. Кожна з моделей була натренована подібним шляхом, донавчаючи Res-Net50.

Для класифікатора 46-категорій одягу був використаний наступний підхід до “fine-tuning”:

1. Відрізати останній шар з 1000 неронами.
2. Додати два повноsv'язні шари (256, 64 нейрони) з активацією RELU.
3. Додати вихідний шар з 46 можливими виходами, використовуючи SOFTMAX активацію.
4. Заморозити всі ваги, крім тільки що доданих.
5. Навчати нові ваги протягом 10 епох з оптимізатором ADAM.
6. Відморозити всі ваги.
7. “fine-tune” всі ваги протягом 10 епох з дуже малим навчальним кроком, як 0.001.

Точності, отримані для моделей для прогнозування тегів, наведені в табл. 2.

Досить низька точність моделі «Категорії» спричинена досить великим набором категорій, великим перекриттям категорій і тим, що велика кількість фотографій одночасно була розмічена в різні категорії. Щоб покращити точність прогнозу, був введений поріг для кожної з моделей (якщо достовірність прогнозу менша за поріг, тобто прогнозу недостатньо надійний, модель пропускає цей кейс і нічого не повертає). Остаточна точність моделей з введеними порогами наведена в табл. 3.

Нижче, на рис. 2 наведено приклади роботи системи.

Система візуальних рекомендацій. Для здійснення рекомендацій на основі візуального контенту, фотографії повинні бути представлені у векторному вираженні. Таким чином, знаючи, що користувачеві сподобався продукт, представлений фотографією a_i , ми зможемо порекомендувати йому продукти, представлені фотографіями $a_{j..k}$, якщо $dist(a_i, a_{j..k}) \rightarrow min$, для будь-якого товару j, \dots, k .

Векторні представлення зображень можна отримати, використавши моделі для класифікацій. Передостанні шари нейронної мережі, перед повноsv'язними шарами, які здійснюють класифікацію, містять детальні характеристики зображення, важливі для

Таблиця 2. Точності моделей прогнозування тегів

Модель	Точність	Точність (top3)
Категорії	0.5	0.76
Патерни	0.9	
Довжина рукавів	0.9	
Кольори	0.91	

Таблиця 3. Точність моделей з порогами

Модель	Поріг	Точність
Категорії	0.15	0.65
Патерни	0.81	0.95
Довжина рукавів	0.7	0.93
Кольори	0.81	0.948



Рис. 2. Приклади роботи системи прогнозування тегів



Рис. 3. Результат рекомендаційної моделі на основі характеристик, отриманих з чотирьох і одного класифікатора

класифікації. Їх можна використовувати як числовий опис контенту. В нашому дослідженні ми використали активацію шару, розміщеного перед двома останніми шарами. Це 1000-елементний вектор.

Побудова моделі для рекомендацій була здійснена наступним чином:

1. Обчислено числові описові характеристики всіх зображень з датасету (290 тис.) на основі чотирьох

побудованих моделей та об'єднано їх в один вектор. На виході – кожне зображення описане 4000-елементним вектором.

2. Для пошукового зображення проведено аналогічні розрахунки для отримання 4000-елементний опис.

3. Обчислено Евклідову відстань від пошукового зображення до 290тис. з датасету і знайдено топ найбільш подібних, які і можна вважати хорошими претендентами для рекомендацій.

Звісно, «глибинний» опис зображення можна провести і на основі тільки однієї моделі, але в такому випадку результат буде концентруватися на одну з характеристик як найважливішу, наприклад категорію одягу, частково ігноруючи колір, патерн тощо. На рис. 3 представлено порівняння моделей з використанням тільки категоріальної і моделі з використанням

всіх чотирьох. Перший ряд зображень відповідає за 4000-елементний опис, 2-ий – за опис тільки за допомогою категоріальної моделі. Зображення посортовані в порядку подібності до пошукового зліва направо.

Висновки з проведеного дослідження. Моделі класифікації дозволяють будувати високоефективні механізми автотегування. В дослідженні показано, що ці моделі можна легко і швидко навчати на невеликих вибірках даних, використовуючи таку техніку як “fine-tuning”. За допомогою цих моделей можна також отримати «глибинний» опис візуального контенту, який надалі можна використати в багатьох задачах. Однією з таких задач є рекомендаційна система. Більше того, опис, отриманий на комбінації різних моделей класифікації є більш ефективний, так як дозволяє віднайти подібні продукти за багатьма характеристиками.

1. Luyang Chen, Fan Yang, Heqing Yang. *Image-based Product Recommendation System with Convolutional Neural Networks*, Stanford, 2017.

2. D. Shankar, S. Narumanchi, H. Ananya, P. Kompalli, and K. Chaudhury. *Deep learning based large scale visual recommendation and search for e-commerce*. arXiv preprint arXiv:1703.02344, 2017.

3. Ziwei Liu and Sijie Yan and Ping Luo and Xiaogang Wang and Xiaoou Tang. *Deep-Fashion: Powering Robust Clothes Recognition and Retrieval with Rich Annotations*. In *Proceedings of the IEEE Conference on Computer Vision and Pattern Recognition*, 2016.

4. Ec Lin, Z.; Ji, K.; Kang, M.; Leng, X.; Zou, H. *Deep Convolutional Highway Unit Network for SAR Target Classification with Limited Labeled Training Data*. *IEEE Geosci. Remote Sens. Lett.* 2017, 14, 1091–1095.

5. Kaiming He, Kaiming He, Xiangyu Zhang, Shaoqing Ren, and Jian Sun. *Deep residual learning for image recognition*. In *Proceedings of the IEEE Conference on Computer Vision and Pattern Recognition*, pages 770–778, 2016.

6. Hnot T. *Recommendations Based on Visual Content*. *Proceedings of the 14th International Conference on ICT in Education, Research and Industrial Applications. Integration, Harmonization and Knowledge Transfer – Kyiv, Ukraine, May 14-17, 2018*. P. 485-487.

7. Гнот Т.В. *Компаративний аналіз ефективності рекомендаційних систем в маркетингу*. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 3. Т.1. С. 135-140.

8. *Технологии цифрового маркетинга: создание рекламной кампании* / В. Н. Григорьева, С. Г. Антонов, П. Ф. Воробьев, А. В. Григорьев, С. В. Федюнин, И. А. Шут / Под ред. В. Н. Григорьевой. СПб.: Издательство «Левша Санкт-Петербург», 2017. 250 с.

E-mail: tarashnot@gmail.com

УДК 336.144.2(477)

Пальчевич Г.Т.

кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Центральноукраїнський національний технічний університет

БЮДЖЕТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто роль бюджетного регулювання в активізації інноваційного розвитку, визначено його сутність, завдання та напрями реалізації. Встановлено, що основними інструментами державної підтримки інноваційного розвитку є бюджетне кредитування, надання державних гарантій за інвестиційними кредитами, а також бюджетне інвестування. Проаналізовано законодавче забезпечення бюджетного регулювання, виокремлено пріоритети та основні засади його здійснення. Визначено, що основними шляхами посилення інноваційної спрямованості бюджетного регулювання є концентрація бюджетних ресурсів на пріоритетних напрямках інноваційного розвитку, оптимізація бюджетних дотацій та субвенцій, використання програмно-цільового методу у бюджетному процесі, забезпечення безпосереднього зв'язку між виділеними бюджетними коштами та отриманими результатами від їх використання, підвищення обгрунтованості бюджетних програм та якості їх реалізації, удосконалення організації бюджетного менеджменту.

Ключові слова: інноваційний розвиток, бюджетне регулювання, бюджетні інвестиції, державні гарантії, субвенції, бюджетний кредит.

БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Пальчевич Г.Т.

В статье рассмотрена роль бюджетного регулирования в активизации инновационного развития, определена его сущность, задачи и направления реализации. Установлено, что основными инструментами государственной поддержки инновационного развития является бюджетное кредитование, предоставление государственной поддержки по инвестиционным кредитам, а также бюджетное инвестирование. Проанализировано законодательное обеспечение бюджетного регулирования, выделены приоритеты и основные принципы его осуществления. Определено, что основными путями усиления инновационной направленности бюджетного регулирования является концентрация бюджетных ресурсов на приоритетных направлениях инновационного развития, оптимизация бюджетных дотаций и субвенций, использование программно-целевого метода в бюджетном процессе, обеспечение непосредственной связи между выделенными бюджетными средствами и полученными результатами от их использования, повышение обоснованности бюджетных программ и качества их реализации, совершенствование организации бюджетного менеджмента.

Ключевые слова: инновационное развитие, бюджетное регулирование, бюджетные инвестиции, государственные гарантии, субвенции, бюджетный кредит.

BUDGETARY REGULATION OF INNOVATION DEVELOPMENT

Palchevych G.

The article considers the role of budget regulation in activating innovation development, its essence, tasks and directions of realization are defined. It was established that the main instruments of state support for innovation development are budget lending, provision of state guarantees for investment loans, and also budget investment. The legislative support of budget regulation is analyzed, priorities and main principles of its implementation are specified. It was determined that the main ways of strengthening the innovation orientation of budget regulation are the concentration of budget resources in the priority directions of innovation development, optimization of budget subsidies and subventions, the use of the program-target method in the budget process, providing a direct link between allocated budget funds and the results obtained from their use, increase in the validity of budget programs and the quality of their implementation, and improve the organization of budget management.

Keywords: innovative development, budgetary regulation, budget investments, state guarantees, subventions, budgetary credit.

Постановка проблеми. Серед стратегічних пріоритетів держави ключовим вважається формування інноваційної моделі розвитку національної економіки як запоруки реальної незалежності та безпеки. Держава повинна створювати сприятливі умови для активізації інноваційної діяльності, що особливо стосується фінансування нововведень. Наразі існує гостра потреба в обгрунтуванні дієвих методів державного

впливу на інноваційний розвиток країни та фінансової підтримки інноваційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти фінансування інноваційного розвитку економіки є об'єктом наукових досліджень багатьох закордонних та вітчизняних вчених. Найбільш ґрунтовні дослідження у цій сфері здійснено такими науковцями, як: І. Ансофф, Р. Базель, Б. Берман, Д. Бойт, Р. Браун,

Г. Менш, Г. Картер, С. Міллер, Б. Твісс, Е. Харгадон, В. Базилевич, В. Геєць, Н. Демчишак, М. Крупка, А. Кузнєцова, С. Онишко, Л. Федулова та ін. Дослідження згаданих науковців стосуються вивчення теорії та методики організації фінансування інноваційної діяльності. Разом з тим недостатнє висвітлення на даний час отримали питання ролі бюджетної політики в активізації інноваційного розвитку.

Мета статті. Метою статті є дослідження сутності, інструментів та напрямів бюджетного регулювання інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Реформування української економіки поки-що не супроводжується прискореним розвитком інноваційних процесів. Згідно оцінки показників інноваційного розвитку окремих країн, відображеної в доповіді «Глобальний інноваційний індекс» (ГІІ) 2017 р., Україна зайняла 50-е місце з 127 країн світу, піднявшись на шість рядків у порівнянні з 2016 р. Сусідами України по рейтингу є Чорногорія, Катар, Таїланд і Монголія. З межуючих з Україною країн кращий показник мають: Словаччина – 34-е місце, Польща – 38-е місце, Угорщина – 39-е місце, Румунія – 42-е місце. Гірші показники спостерігаються в Молдові – 54-е місце, Білорусі – 88-е місце. З країн колишнього СРСР найкращий показник – у Естонії, яка посіла 25-е місце. Серед європейських країн Україна перебуває на 33-у місці [8].

Провідна роль в організації фінансування інноваційної діяльності покладена насамперед на державу, яка за допомогою дієвих методів повинна сприяти концентрації фінансових ресурсів для розробки та реалізації важливих інноваційних проектів у тих сферах, що забезпечують збільшення випуску конкурентоспроможної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. До фінансових методів впливу держави на інноваційні процеси відносять: бюджетне фінансування на основі субсидій, грантів, держзамовлень; податкове стимулювання; участь в державно-приватному партнерстві; державні гарантії як форму забезпечення кредитів, що надаються для фінансування інноваційних проектів.

Відповідно до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» одним із основних інструментів реалізації державної політики у сфері наукової і науково-технічної діяльності є бюджетне фінансування. Держава забезпечує бюджетне фінансування наукової і науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7 відсотка валового внутрішнього продукту України. Видатки на наукову і науково-технічну діяльність за рахунок державного бюджету є захищеними статтями видатків бюджету.

Законодавчо передбачено, що кошти бюджетних програм сприяння розвитку виробничо-орієнтованих наукових установ спрямовуються на: фінансування забезпечення проведення наукових досліджень, здійснення науково-технічних (експериментальних) розробок; розвиток інфраструктури та оновлення матеріально-технічної бази наукової і науково-технічної діяльності; повне або часткове безвідсоткове кредитування інноваційних та інвестиційних проектів виробничо-орієнтованих наукових установ; повну або часткову компенсацію відсотків, сплачених виробничо-орієнтованими науковими установами комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних та

інвестиційних проектів виробничо-орієнтованих (галузевих) наукових установ [5].

В Україні узаконено наступні види фінансової підтримки інноваційної діяльності [6]:

– повне безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів; часткове (до 50 %) безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

– повна чи часткова компенсація (за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачених суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

– надання державних гарантії комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;

– майнове страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків.

Згідно Бюджетного кодексу, субвенції на виконання інвестиційних проектів, які в тому числі можуть мати й інноваційний характер, надають з державного бюджету місцевим бюджетам з урахуванням таких основних засад [1]:

1) економічності ефективності досягнення цілей інвестиційного проекту із залученням мінімального обсягу бюджетних коштів на виконання інвестиційних проектів;

2) спрямованості субвенції винятково на створення, приріст чи оновлення основних фондів комунальної форми власності (насамперед на завершення будівництва та реконструкції об'єктів зі ступенем готовності понад 70 %);

3) фінансової забезпеченості інвестиційних проектів, строк впровадження яких довший, ніж бюджетний період, необхідними фінансовими ресурсами місцевих бюджетів, кредитами (позиками), залученими під державні та / або місцеві гарантії, та коштами субвенції на їх виконання впродовж усього строку впровадження;

4) рівня забезпеченості об'єктами виробничої, комунікаційної та соціальної інфраструктури, що підвищує інвестиційну привабливість території;

б) участі бюджету – отримувача субвенції: для бюджетів сіл, їх об'єднань, селищ, міст районного значення – не менш як 1 % від обсягу такої субвенції; для бюджету Автономної Республіки Крим, обласних і районних бюджетів, бюджетів міста Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, бюджетів об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад – не менш як 3 % від обсягу такої субвенції; для бюджету міста Києва – не менш як 5 % від обсягу такої субвенції;

7) обґрунтування спроможності подальшого утримання за рахунок коштів місцевих бюджетів об'єктів комунальної власності.

При цьому Бюджетним кодексом передбачено й можливість створення Державного фонду регіонального розвитку у складі загального фонду державного бюджету. Зауважимо, що кошти державного фонду регіонального розвитку спрямовують на виконання інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку (у тому числі проектів співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад), що мають на меті розвиток регіонів, створення інфраструктури індустріальних та інноваційних парків і відповідають пріоритетам, визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку та відповідних стратегіях розвитку регіонів [1].

Отже, до основних інструментів державної підтримки інноваційного розвитку віднесено бюджетне кредитування, надання державних гарантій за інвестиційними кредитами, а також бюджетне інвестування.

Серед науковців існує точка зору, що змістом бюджетного регулювання держави є розроблення основних напрямів формування та використання бюджетних коштів, зважаючи на необхідність виконання завдань, поставлених перед суспільством на певному етапі його розвитку [7, с. 160]. Бюджетне регулювання виступає одним із вагомих інструментів фінансової політики, визначається завданнями соціально-економічного розвитку суспільства та повинне бути спрямоване на відповідні економічні перетворення, ендогенні фактори економічного зростання. Бюджет, як дієва складова системи державного регулювання економіки, має узгоджуватися з основними напрямками економічного та соціального розвитку країни [4, с. 87].

Відтак вважаємо, що основним завданням бюджетного регулювання є вплив бюджетних інструментів (бюджетних інвестицій, кредитів, державних гарантій тощо) на інноваційну діяльність з метою збалансування фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проектів та стимулювання інноваційного розвитку.

Пріоритетними напрямками бюджетного регулювання інноваційного розвитку є фінансове стимулювання інноваційних процесів у сфері енерго- та ресурсозберігаючих технологій, новітніх інформаційно-комунікаційних систем, розвитку людського та інтелектуального капіталу, зміцнення обороноздатності країни та національної безпеки.

Фінансова підтримка інноваційних процесів в Україні, зокрема у контексті застосування інструментарію бюджетного регулювання, має ґрунтуватися на засадах: прямого фінансування створення нових наукоємних галузей і виробництв коштом Державного та місцевих бюджетів, у тому числі на основі мережі державних підприємств, установ і організацій; субсидування та дотування коштом Державного бюджету високотехнологічних, експорто-орієнтованих галузей і виробництв; фінансування науково-дослідних програм, створення наукових центрів відповідно до затверджених концепцій і програм розвитку інноваційної діяльності; надання безпроцентних чи пільгових

позик підприємствам за умов дотримання певних заздалегідь визначених державою критеріїв; використання механізму державних замовлень на інноваційні продукти, зокрема нові технології [2, с. 119].

На сьогодні державна підтримка науково-дослідної та інноваційної діяльності підприємств в Україні здійснюється у формі податкових пільг та прямого бюджетного фінансування. Окремі заходи прямого бюджетного фінансування застосовуються для підтримки науково-дослідних проектів у конкретних галузях. Наприклад, у космічній галузі здійснюється підтримка за бюджетною програмою 6381020 «Виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері космічної галузі, в тому числі загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України» (30,3 млн грн у 2015 р. при плановому показнику у 51,55 млн грн; бюджетом 2016 р. було передбачено 223,6 млн грн); в енергетиці – за програмою 1101030 «Прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням, підготовка наукових кадрів та фінансова підтримка розвитку наукової інфраструктури у сфері паливно-енергетичного комплексу й вугільної промисловості» (5,86 млн грн, що відповідає плановому показнику; бюджетом 2016 р. було передбачено 6,5 млн грн) [3, с. 44].

Водночас, можливості бюджетного регулювання щодо стимулювання інноваційного розвитку впровадження економічних реформ використано не повною мірою. Посилення інноваційної спрямованості бюджетного регулювання можливе шляхом: концентрації бюджетних ресурсів на пріоритетних напрямках інноваційного розвитку; проведення ефективної політики у сфері доходів та у сфері витрат державного і місцевих бюджетів; оптимізації бюджетних дотацій та субвенцій; використання програмно-цільового методу у бюджетному процесі; забезпечення безпосереднього зв'язку між виділеними бюджетними коштами та отриманими результатами від їх використання; удосконалення організації бюджетного менеджменту через прийняття виважених управлінських рішень на підставі результатів оцінки ефективності бюджетних програм.

Висновки. Бюджетне регулювання є дієвим інструментом активізації інноваційного розвитку. Грамотне використання бюджетних інвестицій, бюджетних кредитів, державних гарантій та інших інструментів бюджетної політики спричиняє стимулюючий вплив на економічний розвиток на засадах інноваційності. Удосконалення бюджетного регулювання передбачає виокремлення пріоритетів у сфері фінансування інноваційних проектів, підвищення обґрунтованості бюджетних програм та якості їх реалізації, оптимізації бюджетних доходів і витрат, упорядкування бюджетного процесу та його законодавчого і методичного забезпечення.

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

2. Кульчицький М.І. Бюджетне регулювання інноваційної діяльності в умовах модернізації національної економіки. *Регіональна економіка* 2015. № 1. С. 115-121.

3. Луніна І. О. Бюджетно-податкове стимулювання інноваційної діяльності в Україні. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 1. С. 41-56.

4. Мельниченко С.І. Бюджетне регулювання економічного розвитку. *Вісник ДДФА. Економічні науки*. 2014. № 2. С. 82-88.

5. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 року № 848-VIII (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/848-19/page4>.

6. Про інноваційну діяльність від 04.07.2002 р. № 40-IV (зі змінами і доповненнями): Закон України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

7. Чугунов І. Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання : навч. посіб. К. : НДФІ, 2005. 259 с.

8. Global Innovation Index 2017 Innovation Feeding the World Author(s): Cornell University, INSEAD, WIPO. Publication year: 2017. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf.

E-mail: galinapalchevich@gmail.com

УДК 330.322:631.11:336

Смик Р.Ю.

аспірант,

Навчально-методичний комплекс

Національного технічного університету України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,

Міжнародний університет фінансів

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ЯК ОСНОВА ПОДОЛАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ

У статті аргументовано на основі емпіричних даних виявлено основне джерело формування інвестиційних ресурсів у сучасній економічній системі України для довгострокового стратегічного фінансування розвитку агропромислового сектору з метою подолання інвестиційної незабезпеченості сільського господарства, як стратегічного напрямку розвитку економіки країни. У статті також проаналізовано досвід країн світу, які переживали «економічне чудо». Виявлені основні джерела формування такими країнами інвестиційних ресурсів для фінансування розвитку реального сектора економіки.

Ключові слова: інвестиції, аграрний, ресурси, забезпечення, банки, кредитування

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ КАК ОСНОВА ПРЕОДОЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ НЕОБЕСПЕЧЕННОСТИ

Смык Р.Ю.

В статье аргументировано, на основе эмпирических данных, обнаружено основной источник формирования инвестиционных ресурсов в современной экономической системе Украины для долгосрочного стратегического финансирования развития агропромышленного сектора с целью преодоления инвестиционной необеспеченности сельского хозяйства, как стратегического направления развития экономики страны. В статье также проанализирован опыт стран мира, которые переживали «экономическое чудо». Выявлены основные источники формирования такими странами инвестиционных ресурсов для финансирования развития реального сектора экономики.

Ключевые слова: инвестиции, аграрный, ресурсы, банки, кредитование, обеспечение

FORMATION OF INVESTMENT RESOURCES AS A BASIS FOR OVERCOMING INVESTMENT INSECURITY

Smyk R.

In the article, the author with reason and on the basis of empirical data, identifies the main source of investment resources in the modern economic system of Ukraine for long-term strategic financing of the development of the agro-industrial complex in order to overcome the scarcity of investment resources in agriculture as a strategic sector of the country. The article also analyzes the experience of those countries, which used to experience an "economic miracle". The author reveals the main sources of investment resources, which the said countries employed to finance the development of the real sector of their economies. As a result of our analysis of macroeconomic indicators of Ukraine in comparison with similar indicators of other economies of world countries, we have been proved by means of revealing the mechanism of causal relations of formation of investment resources in the economy, which is the key to creating opportunities for ensuring the necessary level of monetary the masses, the main actors in the creation of which are the central bank and commercial banks.

Keywords: investment, agrarian, resources, banks, lending, procurement.

Постановка проблеми. Особливістю української аграрної економіки є те, що основними джерелами інвестицій в цьому секторі виступають власні доходи аграрних підприємств, які фактично фінансують свою виробничу діяльність з власного прибутку. Протягом 2012-2016 рр. частка власних коштів підприємств в загальному обсязі інвестицій постійно збільшувалася і досягла у 2017 році показника у 69,4%. Інше джерело формування інвестицій, а саме за рахунок державного бюджету також має тенденцію до скорочення. Найважливішим джерелом фінансування інвестицій є банківські кредити, однак частка банків в інвестиціях впала майже в два рази. Банківська система фактично не виконує одну з ключових своїх функцій – кредитування розвитку реального сектора економіки. Недостатній рівень кредитування не дозволяє аграрним підприємствам проводити планування потужних та проривних інвестиційних проєктів. Все це свідчить про наявність затяжної кризи, викликаній низьким рівнем інвестиційної забезпеченості економіки України загалом та її аграрного сектору зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інвестиційної недостатності, які так чи інакше пов'язані із сільським господарством, завжди були в центрі уваги вчених, як зарубіжних, так і вітчизняних. Серед вітчизняних вчених, які внесли свій науковий доробок до питань вирішення проблем інвестиційної незабезпеченості, можна виділити таких вчених економістів: 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. Тагаренко В.Г. Федоренко та інші.

Мета статті. Проводячи всебічний аналіз різноманітних джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні, виявити та описати причинно-наслідковий зв'язок між основним джерелом формування інвестиційних ресурсів та другорядними, менш дієвими джерелами.

Виклад основного матеріалу. Причини занепаду аграрного господарства, за даними проведеного нами аналізу, зазвичай пояснюються вченими різноманітними фінансово-економічними, соціально-політичними та юридичними обставинами, найпоширенішими серед яких є інвестиційна непривабливість сектору через політичну та економічну нестабільність у країні, законодавче обмеження на продаж землі, нестабільність надання державних гарантій, недостатня розвиненість як банківського сектору, так і небанківського кредитування (наприклад, малопотужними кредитними спілками, фінансовими компаніями тощо), нерозвинена транспортно-логістична інфраструктура та інші причини.

При цьому, на нашу думку, характерною рисою більшості наукових доробків вітчизняних вчених, наукові дослідження яких були вивчені автором, є те, що причини недостатнього інвестиційного забезпечення господарюючих суб'єктів України пояснюються зовнішніми чи другорядними соціально-економічними обставинами, які за своєю сутністю є або невідконтрольними безпосередньо суб'єкту прийняття рішення (наприклад, іноземні інвестиції, на зростання яких можна лише опосередковано вплинути через покращення так званого «інвестиційного клімату» в країні), або являються такими, що залишають поза увагою першочергові інвестиційні джерела, а також і сам механізм

виникнення та розповсюдження інвестиційних ресурсів в межах економічної системи тієї чи іншої країни.

Пропозиції дослідників щодо покращення матеріально-технічного та загалом інвестиційного положення аграрного сектору, роботи яких було проаналізовано нами, зводяться до не менш різноманітної палітри соціально-економічних, політичних та юридичних заходів, таких як, наприклад, впровадження іпотечного кредитування (через легалізацію прав власності на землю), запровадження мікрокредитування, іноземного кредитування, залучення прямих іноземних інвестицій; пропонують розробити нові програми кредитування підприємств аграрного сектору, запровадити вексельні розрахунки за участю банків; наполягають на використанні нетрадиційних методів кредитування та створенні цілої низки нових інститутів – банку розвитку аграрного сектору, державного земельного іпотечного банку, кооперативного гарантійного фонду, спеціального гарантійного фонду; активно наполягають на залученні прямих іноземних інвестицій, що безпосередньо пов'язують з вимогами покращити інвестиційний клімат в Україні, а також цілу низку інших рекомендацій, не пояснюючи зазвичай сам механізм виконання таких пропозицій.

Проаналізувавши причини виникнення та поглиблення агропромислової кризи, а також пропозиції вітчизняних вчених щодо усунення перешкод щодо можливих варіантів виходу із даної затяжної рецесії, ми приходимо до висновку, що наразі у науковому дискурсі немає праці, яка би виявила на послідовно пояснила причинно-наслідкові зв'язки виникнення тих проблем, які потребують першочергового вирішення. Нашу думку досить яскраво підтверджують виявлені у нашому дослідженні факти того, що багато дослідників, аргументуючи істинність результатів своїх досліджень, через плутанину причинно-наслідкових зв'язків в економічних процесах явно чи неявно для себе створюють у своїх працях «порочне коло» доказової лінії.

Проблему відсутності прямих іноземних інвестицій вчені пропонують вирішувати залученням прямих іноземних інвестицій, або проблему незадовільного інвестиційного клімату пропонують вирішувати покращенням такого клімату, не вказуючи при цьому конкретних шляхів та механізмів вирішення поставленої проблематики. Зустрічаються такі протиріччя, коли автор серед багатьох проблем згадує про проблему недорозвиненості банківської системи України, а вирішення цієї проблеми вбачає в запровадженні іпотечного кредитування (через зняття мораторію на землю). Протиріччя полягає в тому, що довгострокове кредитування аграрного сектору у достатній мірі неможливе без вирішення проблеми збільшення активної бази банківської системи, про що свідчать також й інші економісти: «Теза про те, що мораторій на купівлю-продаж землі стримує розвиток сільськогосподарського кредитування, є хибною. Насправді таким фактором виступає фінансово-економічний стан конкретного сільськогосподарського підприємства. Це переконливо доводиться фактичними даними. А отже і заходи, спрямовані на покращення такого стану на рівні конкретних підприємств, будуть мати більшу віддачу, аніж дії, спрямовані на сільськогосподарську галузь у цілому, без конкретизації об'єктів таких дій – окремих сільськогосподарських підприємств» [12, с. 401].

Подібні протиріччя, на нашу думку, виникають, зокрема, тому що кожен дослідник використовує своє власне внутрішнє розуміння причинно-наслідкових зв'язків, яке досить часто залишається не згададим у дослідженні, а лише сприймається автором як сама собою зрозуміла послідовність економічних процесів та явищ, а також їх наслідків. Чи взагалі не усвідомлюється автором як його розуміння послідовності економічних рішень та їх наслідків. З нашої точки зору, саме проблема причинно-наслідкових зв'язків лежить в основі протиріччя та суперечностей серед науковців щодо встановлення основних причин такого занепаду економіки України в цілому та аграрного сектору зокрема.

Відповідно, першим та найнеобхіднішим питанням для виявлення істинних причин інвестиційної кризи та, відповідно, для надання дієвих рекомендацій щодо вирішення проблеми для наукової роботи постає потреба спочатку виявити, а потім послідовно та максімально чітко і зрозуміло описати (у тому числі у схематичній візуалізованій формі), що саме є причиною, а що є наслідком у сфері інвестиційних відносин в економічній системі.

Згідно з результатами нашого дослідження, які узгоджуються з результатами багаторічних дослідів багатьох вчених економістів, механізм стимулювання інвестиційної діяльності в Україні має банкоцентричний характер, адже понад 90% активів фінансової системи знаходиться саме у банківській системі [1, с. 21; 2, с. 83; 11, с. 65].

Сама банківська система, як складова фінансового ринку України, у системі причинно-наслідкових інвестиційних зв'язків знаходиться між ланкою Національного банку України та реальним сектором економіки, виконуючи при цьому роль своєрідного посередника, діяльність якого опосередковується через трансмісійний механізм (Рис. 1).

Таким чином, Національний банк України через відповідне використання належних йому монетарних інструментів, впливає загалом на стан економічного життя країни та зокрема на рівень інвестиційної забезпеченості. Такий вплив здійснюється не безпосередньо, а опосередковується через складний економічний механізм, який називається трансмісійним механізмом монетарної політики НБУ.

Категорію «монетарний трансмісійний механізм» можна визначити як «відносини з приводу передачі змін у використанні інструментарію грошово-кредитної політики центрального банку на фінансову кон'юнктуру і в подальшому – на макроекономічні зміни, які відображають стан розвитку реального сектору економіки через складну сукупність каналів та зв'язків прямої і зворотної дії» [7, с. 41]. Тим часом, можна погодитися з твердженням дослідників у цій сфері, які зазначають, що «активізації банківського кредитування не відбудеться без позитивних монетарних стимулів. Це вимагає цілеспрямованого формування НБУ достатнього обсягу грошової пропозиції за доступної вартості грошових ресурсів» [1, с. 21], яка продукується через основні канали трансмісійного механізму, а саме через грошовий, процентний, валютний, кредитний канали та через канал цін активів і канал очікувань [8, с. 422-423].

Саме жорстка монетарна політика НБУ, як зазначають деякі вчені, особливо після кризи 2008-го р., коли ставка рефінансування була підвищена до 30 %, стала суттєвою причиною скорочення інвестиційних можливостей підприємств щодо фінансування їх господарської діяльності: «На тлі фінансового голоду, браку навіть обігових коштів через істотне зниження гривневої ліквідності (в рамках процесу її «стерилізації») для недопущення цінових та валютних шоків) вітчизняні виробники просто не можуть



Рис. 1. Схема трансмісійного механізму монетарної політики НБУ

Джерело: подубовано автором на основі матеріалів [3; 4; 5; 6]

собі дозволити довести реалізацію інноваційних рішень і технологій до стадії отримання від них економічної віддачі. Непрямим чином грошово-кредитна й особливо регуляторна політики сприяли зруженню можливостей кредитування інвестиційного розвитку» [9, с. 83-84].

Таким чином, стан грошової системи економіки країни та рівень її монетизації (відношення грошової маси до ВВП за певний період часу) є результатом монетарної політики держави в особі Національного банку України. Саме «[г]рошова система має забезпечити достатні обсяги дешевих кредитів, сприяти функціонуванню механізмів акумулювання заощаджень та їх трансформування в довгострокові інвестиції» [10, с. 192]. Відповідно до такої логіки мислення, досить обгрунтовано виглядає загальний алгоритм

дій щодо виходу із інвестиційної кризи у наступному вигляді: кредитна емісія НБУ -> рефінансування -> банківське кредитування [11, с. 65].

Для того, щоб аргументувати саме такий порядок причинно-наслідкових зв'язки щодо інвестиційних процесів у країні, проаналізуємо динаміку основних макроекономічних показників тих країн світу, які пережили бурхливе економічне зростання, починаючи з середини ХХ століття.

Економічне зростання у багатьох країнах супроводжується зростанням норми накопичення (свівідношення капіталовкладень до ВВП). У більшості країн даний показник щорічно перевищував 30%, а то й досягав 40%, тоді як в Україні, починаючи з 1990-х років відбувається невпинне скорочення, яке у 2015р. досягло 15% від ВВП (Табл. 1, Рис. 2).

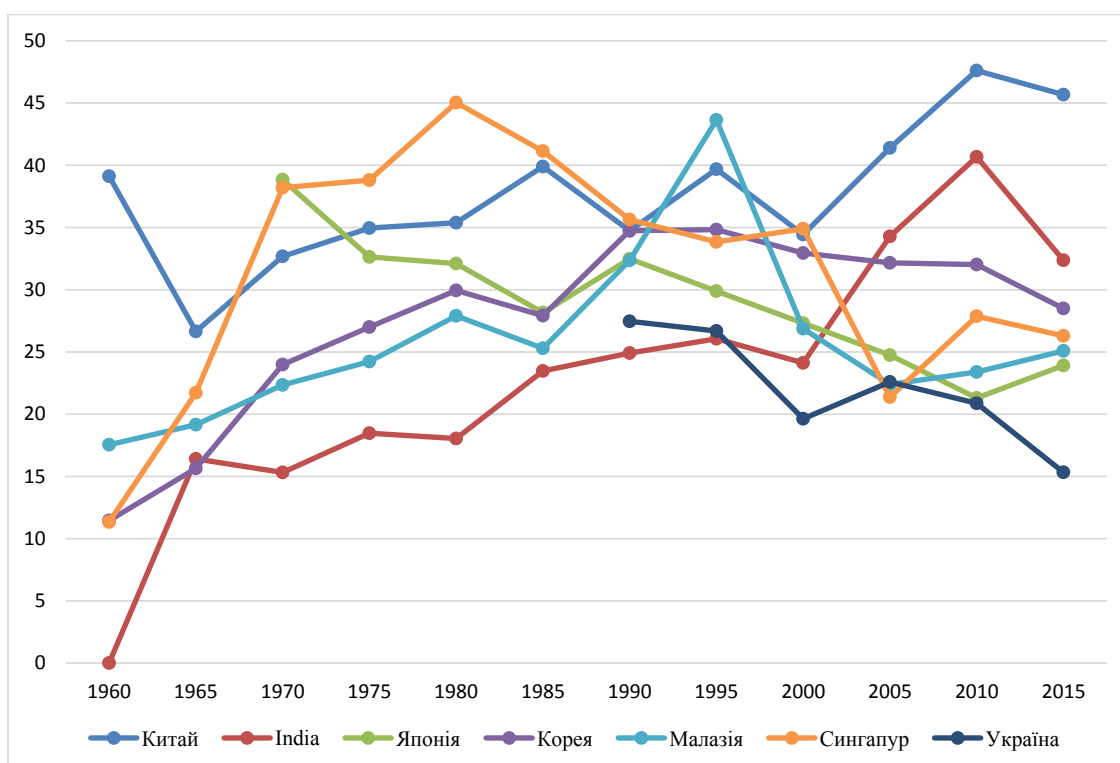


Рис. 2. Відношення валового капіталу до ВВП, %

Джерело: побудовано автором на основі офіційних даних Світового Банку: <https://data.worldbank.org/>

Таблиця 1. Співвідношення капіталовкладень до ВВП, %

	Японія	Південна Корея	Сингапур	Малазія	Китай	Індія	Україна
1960	29,0	11,5	11,3	17,5	39,1	14,5	
1965	29,5	15,6	21,7	19,2	26,6	16,4	
1970	38,8	24,0	38,2	22,3	32,7	15,3	
1975	32,6	27,0	38,8	24,2	34,9	18,5	
1980	32,1	29,9	45,0	27,9	35,4	18,0	
1985	28,2	27,9	41,1	25,3	39,9	23,5	
1990	32,5	34,7	35,6	32,4	34,7	24,9	27,5
1995	29,9	34,8	33,8	43,6	39,7	26,1	26,7
2000	27,3	32,9	34,9	26,9	34,4	24,1	19,6
2005	24,7	32,2	21,4	22,4	41,4	34,3	22,6
2010	21,3	32,0	27,9	23,4	47,6	40,7	20,9
2015	23,9	28,5	26,3	25,1	45,7	32,4	15,3

Джерело: побудовано автором на основі офіційних даних Світового Банку: <https://data.worldbank.org/>

Тут же слід звернути увагу на те, що такі високі темпи капіталовкладень у даних країнах супроводжувались значними обсягами внутрішнього кредитування. Як видно з приведених даних, внутрішнє кредитування в Україні значно відстає від країн, що аналізуються. Характерним є також той факт, що при більш-менш стабільному рівні кредитування з року в рік, темпи кпіталоутворення поступово скорочуються. Більш яскравим є показник кредитування приватного сектору саме банківськими організаціями, який ще більше відстає від країн заданого переліку при тому, що, як зазначалося раніше у роботі, в банках сконцентровано 90% відсотків фінансових активів України.

Згідно з результатами нашого дослідження, саме від рівня монетизації залежить інвестиційна забезпеченість суб'єктів господарювання та створення відповідних умов для економічного зростання, про що зазначалося ще на початку розділу. Зважаючи на це, слід звернути увагу на той факт, що рівень монетизації

української економіки у 2015 році знаходиться на останніх позиціях не тільки серед розвинених країн, але й серед країн, що розвиваються. Більш того, такий курс на пониження рівня монетизації економіки країни з боку Національного банку України триває з 1992 року, про що свідчать дані, згідно з якими рівень монетизації за більш ніж двадцять років завжди залишався на рівні, який спостерігається серед найнижчих показників країн світу (Рис. 3).

Висновки. У результаті проведеного нами аналізу макроекономічних показників України у порівнянні з аналогічними показниками інших економік світових країн, нами було доведено за допомогою виявлення механізму причинно-наслідкових зв'язків формування інвестиційних ресурсів в економіці, що ключове значення має створення можливостей для забезпечення у країні необхідного рівня грошової маси, головними суб'єктами у створенні якої відіграють центральний банк та комерційні банки.

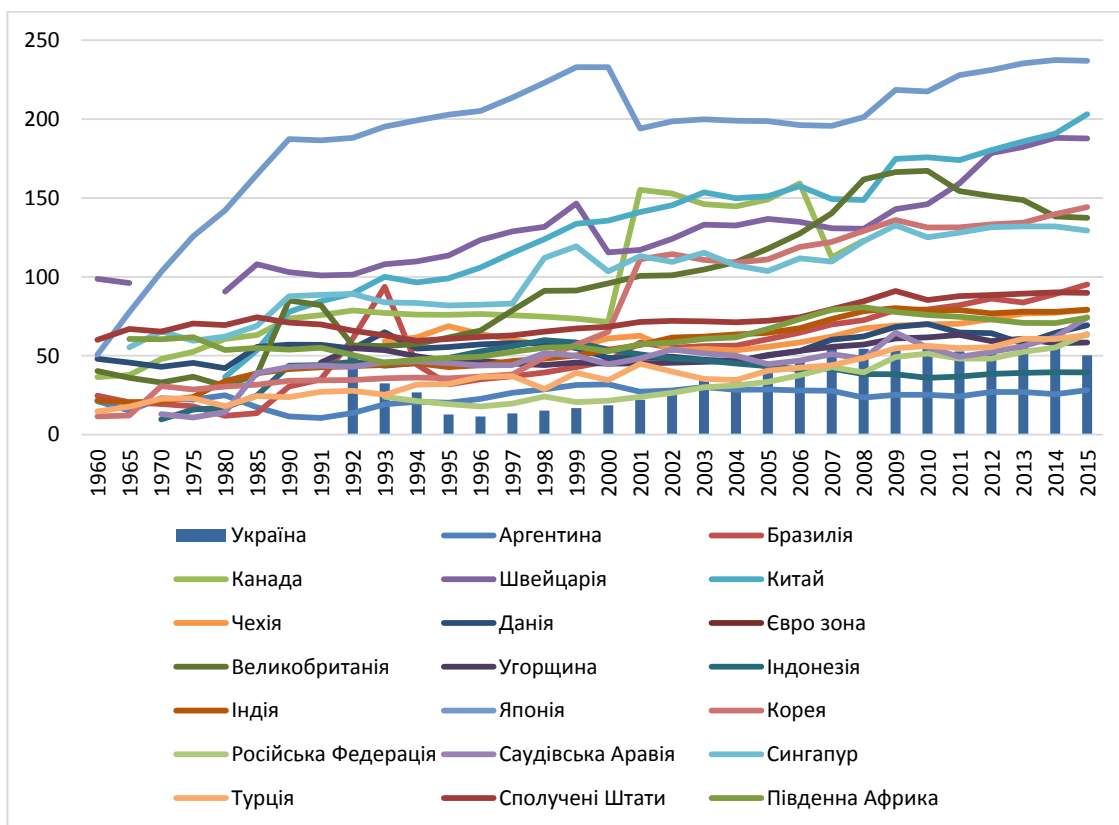


Рис. 3. Грошова маса (Broad money) до ВВП, %

Джерело: побудовано автором на основі офіційних даних Світового Банку: <https://data.worldbank.org/>

1. Костирко Л. А., Басов М. Г. Актуальні проблеми розвитку інвестиційних процесів в Україні. Часопис економічних реформ. 2014. № 2. С. 19-25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher_2014_2_7
2. Корнєєв В. В., Кульпінський С. В. Подолання дефіциту інвестиційних ресурсів за допомогою інструментарію банку розвитку. Фінанси України. 2016. № 5. С. 82-96. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2016_5_7
3. Монетарний трансмісійний механізм в Україні: науково-аналітичні матеріали. Вип. 9 / [В.І. Міщенко, О.І. Петрик, А.В. Солик, Р.С. Лисенко та ін.]. К.: Національний банк України. Центра наукових досліджень, 2008. 144 с. URL: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70691>
4. Варгас В.М. Державна політика щодо регулювання інфляції у трансформаційній економіці України. Науковий вісник «Демократичне врядування». 2011. Вип. 8. С. 68-75.

5. Роль банків у забезпеченні сталого розвитку реального сектору економіки України: монографія / За ред. В.В. Коваленко. Одеса, ОНЕУ, 2016. 244 с. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5434/1/%D0%A0%D0%BE%D0%BB%D1%8C%20%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D1%96%D0%B2%20%D1%83%20%D0%B7%D0%B0%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%96%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83%20%D1%80%D0%B5%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D1%81%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%83%20%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D0%B8%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8.pdf>

6. Лановий В.В. Методи грошово-кредитної політики як фактор впливу на макроекономічні процеси в Україні. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2014. № 1. С. 131–137. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2014_1_27

7. Макаренко М. І. Ефективність грошово-кредитного регулювання макроекономічної динаміки [Текст]: монографія / М. І. Макаренко, К. М. Жулінська. Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2013. 204 с. URL: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjC-ez1_dDTAhVBhSwKHec7DKgQFggvMAI&url=http%3A%2F%2Fdspace.uabs.edu.ua%2Fjspui%2Fbitstream%2F123456789%2F9607%2F6%2Fmonetary%2520regulation.doc&usq=AFQjCNH7m0sJwWp-KDXXQuayotcryL1UgQ

8. Мищенко В.І., Мищенко С.В. Удосконалення дії каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в Україні в умовах переходу до таргетування інфляції. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 1. С. 421–428. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_1_52

9. Корнєєв В. В., Кульпінський С. В. Подолання дефіциту інвестиційних ресурсів за допомогою інструментарію банку розвитку. Фінанси України. 2016. № 5. С. 82–96. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2016_5_7

10. Юдін С. В. Вплив монетарної політики на інфляційні процеси: світовий досвід та реалії України. Стратегія розвитку України. 2016. № 1. С. 190–193. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sru_2016_1_36

11. Сучасні соціально-економічні проблеми теорії та практики розвитку економічних систем : колективна монографія / О. В. Панухник, В. Я. Кудлак, Н. Ю. Мариненко, І. Ю. Крамар та ін. ; відп. ред. О. В. Панухник. Тернопіль : ФОП Осадца Ю.В., 2016. 204 с. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/19869/1/Monograph_kaf_finans.pdf#page=59

12. Литвинов А.І. Кредитування та прибутковість сільськогосподарських підприємств. Вісник Миколаївського національного університету ім. В. О. Сухомлинського. 2015. Вип. 7. С. 398–401. URL: <http://global-national.in.ua/archive/7-2015/87.pdf> (04.03.2017).

E-mail: rs.uawriters@gmail.com

УДК 336.71

Табенська Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та підприємництва,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

У статті досліджуються особливості функціонування банків з іноземним капіталом в Україні. Встановлено, що присутність вищезазначених банків має як позитивні, так і негативні наслідки для фінансово-кредитного середовища країни. Визначено, що динамічність її розвитку та змін, особливо на початку XXI століття, що зумовлено прискоренням економічних процесів у всьому світі до 2008 року та неконтрольованим швидким спадом темпів економічного зростання внаслідок дії наслідків світової фінансово-економічної кризи. З топ-15 банків лише чотири належать Україні, решта дев'ять є в статусі найнадійніших іноземних банків, які здійснюють свою діяльність на території України.

Ключові слова: капітал, іноземний банк, активи, пасиви, комерційні банки, глобалізація, конкуренція, найнадійніші банки.

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В БАНКОВСКОЙ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ

Табенская Ю.В.

В статье исследуются особенности функционирования банков с иностранным капиталом в Украине. Установлено, что присутствие вышеупомянутых банков имеет как положительные, так и отрицательные последствия для финансово-кредитной среды страны. Определено, что динамичность ее развития и изменений, особенно в начале XXI века, что обусловлено ускорением экономических процессов во всем мире к 2008 году и неконтролируемым быстрым спадом темпов экономического роста вследствие действия последствий мирового финансово-экономического кризиса. Из топ-15 банков только четыре принадлежат Украине, остальные девять являются в статусе надежных иностранных банков, осуществляющих свою деятельность на территории Украины.

Ключевые слова: капитал, иностранный банк, активы, пассивы, коммерческие банки, глобализация, конкуренция, надежные банки.

FOREIGN CAPITAL IN THE BANKING SECTOR OF UKRAINE

Tabenska J.

The article deals with the features of functioning of banks with foreign capital in Ukraine. It is established that the presence of the above-mentioned banks has both positive and negative consequences for the country's financial and credit environment. It is determined that the dynamism of its development and changes, especially in the beginning of the XXI century, due to the acceleration of economic processes around the world by 2008 and the uncontrolled rapid decline in economic growth due to the effects of the global financial and economic crisis. Of the top 15 banks, only 4 belong to Ukraine, the remaining 9 are in the status of the most reliable foreign banks that operate in Ukraine.

Keywords: capital, foreign bank, assets, liabilities, commercial banks, globalization, competition, most reliable banks.

Постановка проблеми. У фінансово-кредитному середовищі іноземний капітал відіграє важливу роль, для розвитку банківської системи та економіки будь-якої країни. Зважаючи на досвід закордонних країн ресурси іноземного значення є важливим джерелом фінансування економіки держави. Кризові явища у національній економіці, які ведуть за собою зниження фінансової стабільності, можуть бути частково усунутими при наявності іноземного капіталу в банківській системі, адже є можливість залучення необхідних ресурсів на зовнішніх фінансових ринках. Головною передумовою ефективного функціонування іноземного капіталу в банківській системі є сприяння розвитку національних фінансово-кредитних інститутів. Варто відмітити, що розвиток вітчизняної економіки в процесі фінансової глобалізації та імплементації

міжнародних стандартів неможливий без інтеграції українських фінансово-кредитних структур у світову економіку на умовах, що відповідають нашому внутрішньому середовищу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльність іноземних банків у країнах з перехідною економікою досліджуються в працях зарубіжних учених А. Абалкіна; В.Л. Агабалян; Дж. Бонін, С. Фріс і А. Тачі; М. Керен і Г. Офер; К. Мере і М. Валентини; П. Вахтель; Л. Вейлл та ін. Серед вітчизняних науковців, у працях яких досліджуються окремі питання впливу іноземного капіталу на банківську систему України, відзначають М.Д. Алексеєнка, О.І. Барановського, О.І. Береславську, В.М. Гейця, О.В. Дзюблюка, М.І. Дибун, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, Ю.В. Ліневича, О.О. Чуб.Водночас.

Мета статті. Метою є дослідження відповідних інституційних основ формування та використання іноземного капіталу в банківському середовищі нашої країни.

Виклад основного матеріалу. У законі України «Про банки і банківську діяльність» поняття банку з іноземним капіталом (bank with foreign capital) визначають як банк, у якому частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10%. Поряд з поняттям банків з іноземним капіталом виділяють поняття «іноземний банк»; головними ознаками іноземного банку є розташування центру прийняття стратегічних рішень за кордоном і контроль іноземних власників [1].

В сучасних умовах банківська діяльність є важливою складовою економічного розвитку країни. В загальному обсягу банківських операцій кредитування займає одне з пріоритетних місць, оскільки доходи від нього складають основну частку доходів банківського сектору. Загальновідомим є факт наявності ризику під час кредитних операцій, проте рівень їхнього розвитку є важливим чинником становлення ринкових відносин у державі та функціонування економіки в посткризовий період.

Вся банківська система країни охоплює в повному обсязі усі сфери ринкової економіки – виробництво, розподіл, обмін і споживання. В щоденній практичній діяльності ми не знайдемо підприємство, установу, організацію, яке б не було клієнтом фінансово-економічних посередників – банків.

Банківській системі притаманні ряд факторів, зокрема: динамічність її розвитку та змін, особливо на початку XXI століття, що зумовлено прискоренням економічних процесів у всьому світі до 2008 року та неконтрольованим швидким спадом темпів економічного зростання внаслідок дії наслідків світової фінансово-економічної кризи.

На думку багатьох науковців, практиків, зокрема Валерія Геєця присутність іноземного капіталу в банківській сфері має позитивні наслідки для фінансово-кредитного середовища. Так, якщо збільшення присутності іноземного банківського капіталу належним чином регулюється та контролюється, то структура банківської системи вдосконалюється, банки отримують більше стимулів для виходу на міжнародні фондові ринки, більш динамічно розвиваються місцеві фондові ринки, підвищується ефективність трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, при одночасному зниженні відсоткової ставки [4].

Прихід іноземних банків сприяє витісненню з ринку економічно слабких банків, що сприятиме посиленню довіри до вітчизняної банківської системи юридичних та фізичних осіб, а також формуванню конкурентоспроможної та фінансово стійкої банківської системи (таблиця 1).

За результатами розрахункової таблиці 1. видно, що протягом досліджуваного кризового періоду кількість діючих банків в Україні скорочувалась, так у 2015 їх функціонувало 117, у 2016 – 96, а у 2017 році вже 82 банки. Частка діючих банків з іноземним капіталом в Україні зважаючи на негативну динаміку кількості діючих банків зростала, зокрема: у 2015 році питома вага даної категорії становила 35%, у 2016 році – 39,6%, а у 2017 році – 46,3%; а частка банків зі 100% іноземним капіталом збільшувалась в динаміці з 14,5% у 2015 році до 21,95% у 2017 році. Таким чином за досліджуваний період частка банків з іноземним капіталом зросла на 11,3% в динаміці, а банків зі 100% іноземним капіталом на 7,45%.

Конкуренція з боку банків з іноземним капіталом, яка стимулює скорочення загальних витрат, позитивно впливає на доступність кредитів для кінцевого споживача, особливо враховуючи темпи збільшення витратності українських банків.

До негативних наслідків присутності іноземного капіталу можна віднести [5]:

- залучення іноземного капіталу обумовлює появу серйозних проблем не лише для банківської системи, а й для української економіки та економічної безпеки держави в цілому. Різке зниження частки національного банківського капіталу може призвести до ситуації, коли певні сфери економіки будуть позбавлені кредитів, бо акціонери банків з іноземним капіталом завжди інвестуватимуть у ті галузі і в тих країнах, де прибуток і безпека є вищими;

- загроза «обвальної» глобалізації національної господарської системи та втрати економічного суверенітету;

- загроза для економічної безпеки країни через можливий неконтрольований відтік капіталу та фінансових ресурсів.

- відкриття філій та придбання нерезидентами частки або всього статутного капіталу вітчизняних банків з часом може призвести до серйозного відпливу ресурсів з країни та виведення за кордон отримуваних доходів;

- незацікавленість в підвищенні капіталізації і нарощування активних операцій на існуючій капітальній базі;

- фінансові й економічні ризики швидкого зростання частки іноземного банківського капіталу, пов'язані з можливою втратою суверенітету в сфері грошово-кредитної політики, можливим посиленням нестабільності, несподіваними коливаннями ліквідності банків, спекулятивними змінами попиту та пропозиції на грошово-кредитному ринку, можливим відтоком фінансових ресурсів.

Як показує практика функціонування іноземного капіталу в банківській системі України, сьогодні впро-

Таблиця 1. Кількісне співвідношення банків з іноземним капіталом до загального обсягу діючих банків в динаміці у 2015-2017 роках в Україні [1], (од.)

№ з/п	Назва показника	Станом на 01.01.2016 року	Станом на 01.01.2017 року	Станом на 01.01.2018 року
1.	Кількість діючих банків	117	96	82
2.	з них: з іноземним капіталом	41	38	38
3.	у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	17	17	18

Джерело: складено автором за даними [2]

вадження іноземного капіталу на вітчизняний ринок не є занадто помітним.

Основною причиною такого явища є те, що більшість з них є дочірніми структурами міжнародних банків і формують ресурсну базу за рахунок ресурсів, отриманих від материнських банків. Банки з іноземним капіталом є основними каналами, через які надходять іноземні інвестиції в економіку України.

Головний регулятор національної банківської системи визначає вектори розвитку останньої виходячи із політичної ситуації в країні, заяви уряду та президента щодо остаточної орієнтації на євроінтеграцію України та спрямовує власні зусилля на відпрацювання механізму максимально ефективного залучення іноземного банківського капіталу в розвиток реального сектору української економіки, мінімізації ризиків вітчизняної банківської системи.

Рейтинг найнадійніших банків України в 2018 році складено Форіншурером на базі офіційної статистики українських банків, наданої НБУ [3].

Важливу роль відіграє фактор власника з точки зору поповнення капіталу. Так, при складанні рейтингу найбільших українських банків враховувалася здатність банку без затримки повернути депозити, якщо у нього з'являться фінансові проблеми або проблеми з погашення кредитів і зростанні заборгованості клієнтів, а також рівень підтримки акціонерів і держави, ліквідних ресурсів, що є основою стійкості в стресових умовах. Жоден банк, який належить державі або міжнародним фінансовим холдингам, не був визнаний неплатоспроможним.

За даними таблиці 2 можемо спостерігати тенденцію, яка свідчить, що з топ-15 банків лише 4 належать Україні, решта 9 є в статусі найнадійніших іноземних банків, які здійснюють свою діяльність на території України.

Таблиця 2. ТОП-рейтинг найнадійніших українських та іноземних банків станом на травень 2018 року [3]

№ з/п	Назва банку	Країна
1	Райффайзен банк Аваль	Raiffeisen Bank, Австрія
2	Креді Агріколь Банк	Credit Agricole, Франція
3	УкрСиббанк	BNP Paribas Group, Франція
4	Ощадбанк	Державний
5	Укрексімбанк	Державний
6	Кредобанк	PKO Bank Polska, Польща
7	Сітібанк Україна	Citigroup, США
8	ПроКредит Банк	ProCredit Bank, Німеччина
9	Укргазбанк	Державний
10	Альфа-Банк	ABN Holdings, Люксембург
11	Укрсоцбанк	ABN Holdings, Люксембург
12	ОТП Банк	OTP Bank, Угорщина
13	Правекс-банк	Intesa Sanpaolo, Італія
14	Інг Банк Україна	ING Groep, Нідерланди
15	ПУМБ	СКМ Финанс, Україна

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного дослідження прихід іноземних банків сприяє витісненню з ринку економічно слабких банків, що сприятиме посиленню довіри до вітчизняної банківської системи юридичних та фізичних осіб, а також формуванню конкурентоспроможної та фінансово стійкої банківської системи.

1. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>

2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>

3. Форіншурер. URL: <https://forinsurer.com/rating-banks>

4. Гець В. Іноземний капітал у банківській системі України. URL: dt.ua/ECONOMICS/inozemniy_kapital_u_bankivskiy_sistemi_ukrayini.html

5. Довгань Ж.М. Позитивні та негативні наслідки впливу іноземного капіталу на стійкість банківської системи України. URL: [file:///C:/Users/%D0%AE%D0%BB%D1%8F/Downloads/29224-54464-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/%D0%AE%D0%BB%D1%8F/Downloads/29224-54464-1-PB%20(1).pdf)

E-mail: juliatab@ukr.net

УДК 658.7:001.895

Фалович В.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри промислового маркетингу,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Якимішин Л.Я.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри промислового маркетингу,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ІННОВАЦІЙНІСТЬ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕМЕРДЖЕНТНИХ ЯКОСТЕЙ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТОВАРІВ

Обґрунтовано необхідність впровадження в діяльність ланцюгів поставок інвестиційних товарів принципів корпоративної соціальної відповідальності. Встановлено, що впровадження інновацій в ланцюгах поставок забезпечує розвиток інших емерджентних якостей. Це адаптивність до умов зовнішнього середовища, стандартоорієнтованість логістичних процесів, підпроцесів та операцій, соціальну і екологічну відповідальність і відповідальність перед внутрішніми стейкхолдерами. Формалізація процесу набуття ланцюгом поставок емерджентних якостей проведена з використанням оптимізаційної моделі

Ключові слова: ланцюг поставок, інвестиційні товари, емерджентні якості, інноваційність, розширена відповідальність, адаптивність, стандартоорієнтованість.

ИННОВАЦИОННОСТЬ КАК СРЕДСТВО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭМЕРДЖЕНТНЫХ КАЧЕСТВ В ЦЕПЬХ ПОСТАВОК ИНВЕСТИЦИОННЫХ ТОВАРОВ

Фалович В.А., Якимішин Л.Я.

Обоснована необходимость внедрения в деятельность цепей поставок инвестиционных товаров принципов корпоративной социальной ответственности. Установлено, что внедрение инноваций в цепях поставок обеспечивает развитие других эмерджентных качеств. Это адаптивность к условиям внешней среды, стандартоориентованность логистических процессов, подпроцессов и операций, социальную и экологическую ответственность и ответственность перед внутренними стейкхолдерами. Формализация процесса приобретения цепью поставок эмерджентных качеств проведена с использованием оптимизационной модели

Ключевые слова: цепь поставок, инвестиционные товары, эмерджентные качества, инновационность, расширенная ответственность, адаптивность, стандартоориентование, оптимизационная модель.

INNOVATION AS A BASIS OF EMERGENT QUALITIES DEVELOPMENT IN THE SUPPLY CHAIN OF INVESTMENT GOODS

Falovych V., Yakymyshyn L.

The necessity to implement principles of corporate social responsibility into the activity of supply chains of investment products is substantiated. It has been established that the implementation of innovations in supply chains ensures the development of other emergent qualities: adaptability to environment conditions, standardized logistics processes, subprocesses and operations, social and environmental responsibility and responsibility to internal stakeholders. Formalization of emergent qualities acquiring by the supply chain has been carried out with an optimization model.

Keywords: supply chain, investment goods, endangered qualities, innovation, expanded responsibility, adaptability, standard-oriented, optimization model.

Постановка проблеми. Корпоративна соціальна відповідальність (англ.: Corporate Social Responsibility (CSR)) ще зовсім нова концепція для українських підприємств, але її популярність постійно зростає. Принципи цієї концепції відкривають для підприємств нові можливості організації в суспільстві, а для ланцюгів поставок – нове бачення партнерства. Новим виступає і трактування стратегії ланцюга поставок. Всі заходи, що проводяться сучасними компаніями, підтверджуються усвідомленням того, що забезпечення виробництва якісних товарів і надання якісних послуг вже не є достатнім. Для того, щоб мати вищий рівень конкурентноспроможності на ринку,

підприємство повинно включати у свою діяльність такі елементи, як піклування за природне середовище, забезпечення в широкому сенсі безпеки, здоров'я і підвищення компетентності власних працівників, підтримувати інтереси місцевої громади та суспільства загалом. Найефективнішою стратегією є стійка та відповідальна поведінка, яка нерозривно пов'язана з брендом та репутацією компанії. Це важливо, оскільки в довгостроковій перспективі, крім екологічних та соціальних вигод, CSR забезпечує довгострокове зростання економічної цінності (у тому числі нематеріальних активів, наприклад, культури, репутації, знань, досвіду) компанії.

Мета статті. Метою даної статті є обґрунтування умов розвитку інноваційності ланцюга поставок інвестиційних товарів, як однієї із емерджентних якостей відповідального ланцюга поставок, формування і розвитку якої забезпечує і розвиток інших емерджентних якостей таких, як адаптивність до умов зовнішнього середовища, стандартоорієнтованість логістичних процесів, підпроцесів та операцій, соціальну і екологічну відповідальність і відповідальність перед внутрішніми стейкхолдерами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами управління ланцюгами поставок і формуванням в ньому сучасних ефективних властивостей займаються як українські, так і зарубіжні автори, до яких слід віднести таких як Дж. Р. Сток, M.L. Fisher, D. Simchi-Levy, P. Kaminski, Л. Хау, Є. Крикавський, Н. Чухрай М. Кристофер та багато інших. Конкретизацією концепції сталого розвитку і дослідженням відповідальності бізнесу в екологічній сфері також займалися такі вчені як Т. Віннікова, М. Гаєвська, О. Грішнова, М. Porter, F. Figger та ін. Проблеми соціальної відповідальності економічних систем висвітлені в наукових працях О. Гогулі, І. Кудінової, О. Головінова, А. Колот, І. Царик та багатьох інших. Є. Крикавським [1] досліджено процес екологізації в транспортному сегменті логістичної системи, обґрунтовано напрями підвищення результативності ланцюга поставок. Що стосується формування такої якості як інноваційність ланцюга поставок, то ця проблема менше висвітлюється українськими науковцями. Прикладом дослідження інноваційності в логістичних системах можуть слугувати дослідження Чухрай Н.І. [2], Григорак М.Ю. [3] і Колодізевої Т.О. [4].

Виклад основного матеріалу. У літературі з цього питання ми зустрічаємо різноманітну інтерпретацію корпоративної соціальної відповідальності, однак вони не мають єдиного універсального визначення, що визначає сутність корпоративної соціальної відповідальності саме для ланцюгів поставок. В основному CSR визначається як концепція, яка побудована на основі найвищих етичних стандартів, за допомогою яких компанія при розробленні стратегій добровільно і свідомо враховує інтереси суспільства щодо охорони навколишнього середовища, а також різних груп зацікавлених сторін – власників, клієнтів, працівників, інвесторів, постачальників, акціонерів, банків та інших ділових партнерів. Для того, щоб дії, спрямовані щодо цих груп мали позитивний ефект, вони повинні базуватися на довгостроковому стратегічному підході. Дотримання прав людини та прав працівників є однією з основ відповідального бізнесу. Соціальна відповідальність як процес, за допомогою якого компанії управляють відносинами з різними соціальними групами, які можуть мати реальний вплив на успіх в бізнесі, повинна розглядатися менеджментом ланцюгів поставок в якості інвестицій, а не витрат. Слід зауважити, що в Україні станом на 01.12.2015 р. зареєстровано 1117054 суб'єктів господарювання, з яких тільки 292 соціально відповідальних компанії, а це тільки 0,03% усіх підприємств України [5]. Серед підприємств виробників інвестиційних товарів прикладом може слугувати ВАТ «Харківський підшипниковий завод», яке ще в грудні 2007 р. отримало сертифікат ISO 14001, що уможливило вихід їх продукції на нові

ринки. Інше підприємство – Одеський кабельний завод ще у 2003 р. зіткнувся із вимогою щодо наявності у нього сертифікату 8A 8000, який отримав наприкінці 2004 р. [6]. А сьогодні все більше підприємств, а також ланцюгів поставок змушені, зважаючи на посилення тиску з боку навколишнього середовища, впроваджувати заходи у сфері CSR, а частково і через зростання конкуренції на ринку інвестиційних товарів. Відбуваються зміни поняття цінності (корисності) продукту у клієнтів (якісні характеристики продукту, соціальна і екологічна поведінка компанії) і у співробітників (безпеки на робочому місці, дбайливе ставлення до здоров'я, прагнення до розвитку і самореалізації, розуміння цінності вільного часу). Серед чинників впливу на зростання їх інтересу до концепції корпоративної соціальної відповідальності слід зазначити передусім:

- зростання активності громадянського суспільства в глобальному масштабі, зміна характеру споживача, який від пасивного одержувача стає критичним, залученим до процесу виробництва;

- зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі ланцюга поставок, які особливо стосуються екологічного аспекту як в питанні виробництва «чистих» продуктів, так і в питанні використання екологічних технологій у виробництві і доставці продукту до клієнта;

- зростання важливості нематеріальних ресурсів компанії (учасників ланцюга поставок), пошук нових шляхів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності;

- зміни в підходах інвесторів, де все частіше фінансові результати не є вже достатніми, щоб здійснювати інвестиції.

Що стосується інновацій в логістиці, то, в певній мірі, вони виражаються у впровадженні нових логістичних послуг або процесів, які орієнтовані на задоволення потреб клієнтів і пов'язаною з цим доставкою продукту найвищої якості [7]. Тому суть інновацій у логістиці часто пов'язана з прийняттям відповідних управлінських рішень щодо забезпечення безперервності руху матеріальних, інформаційних і фінансових потоків, впровадження нових технологічних підходів для реалізації вимог замовника і забезпечення очікуваного ним сервісу.

Для ідентифікації процесів в ланцюгу поставок було використано SCOR-модель (англ.: *Supply-Chain Operations Referencemodel*), у якій ідентифіковано 5 видів процесів: планування, постачання, виробництво, збут, повернення [8].

На рис. 1 ідентифіковано можливе впровадження інновацій логістичних підпроцесів, які подані згідно структури SCOR-моделі. Як бачимо у кожному логістичному підпроцесі присутня інновація у вигляді впровадження технології (наприклад, Kaizen), прийняття рішення на рівні ланки ланцюга поставок (наприклад, використання е-закупівель матеріалів, комплектуючих, напівфабрикатів); впровадження стратегії соціальної і екологічної відповідальності ланцюга поставок (наприклад, впровадження сучасних стандартів ISO, SA8000, ДСТУ OHSAS 18001:2010, стандарт Євро-4 тощо).

Очевидно, що впровадження будь-якої інновації переважно вимагає інвестиційних ресурсів, окупність яких може знаходитися не тільки в економічній площині, але й в площині соціальної і середовищної від-



Рис. 1. Ідентифікація місць можливого упровадження інновацій в логістичних підпроцесах ланцюга поставок

Джерело: побудовано автором

повідальності, що вимагає оцінювання відповідних супутніх ефектів, зазвичай непрямого характеру.

Тому так важливо змодельовати та врахувати всі ймовірні наслідкові зв'язки, які при цьому можуть виникнути як в межах підприємства, так і в ланках ланцюга поставок і оточуючому бізнес-середовищі. Власне на таких засадах, щоб уникнути субоптимізації, використаний підхід щодо моделювання генерування ланцюгом поставок емерджентних якостей.

Узагальнюючи, формалізовану модель набуття ланцюгом поставок інвестиційних товарів емерджентних якостей можна представити таким чином:

1. Виходимо з того, що диференціація процесів в ланцюгу поставок здійснена згідно SCOR-моделі, то оптимізаційну модель подамо у вигляді двох цільових функцій, перша з яких передбачає мінімізацію витрат, друга – максимізацію прибутковості, зростання частки ринку через залучення нових клієнтів. Зауважимо, що понесені витрати в ланцюгу поставок на розвиток емерджентних якостей можуть впливати двояким

чином на сукупні витрати ланцюга поставок. Наприклад, стандартизація логістичних операцій призводить до зниження сукупних витрат. Таким же чином діє використання мультимодальних чи збірних перевезень в постачанні і дистрибуції. Ідентифікацію змінних (параметрів) моделі будемо здійснювати в кожному із 5 підпроцесів SCOR-моделі. Структуру ланцюга поставок (ЛП) подамо, як об'єднання підпроцесів: планування (ПЛП), постачання (ПОЛП), виробництво (ВЛП), збут (ЗЛП) і повернення (ПВЛП), що формалізовано матиме вигляд логічного множення (кон'юнкції) складових:

$$\text{ЛП} = \text{ПЛП} \cap \text{ПОЛП} \cap \text{ВЛП} \cap \text{ЗЛП} \cap \text{ПВЛП} \quad (1)$$

Такі емерджентні якості як інноваційність (технологій, рішень) і стандартоорієнтованість підпроцесів ланцюга поставок складатимуть основні витрати розвитку екологічної і соціальної відповідальності.

Забезпечення (ЗВЛФ) в ланцюгу поставок виконання логістичних функцій (операцій) подамо у вигляді двох цільових функцій:

$$\text{ЗВЛФ} | V_m, V_t, V_c, V_{\text{сто}}, V_f \Rightarrow \min, \quad (2)$$

де V_m – матеріальні витрати після впровадження Kaizen, інструментів теорії обмежень і SOP; V_t – витрати впровадження технологічних інновацій; V_c – часові витрати; $V_{\text{сто}}$ – витрати впровадження екологічних і соціальних стандартів; V_f – фінансові (інвестиційні) витрати.

Друга функція мети, що повинна забезпечувати зростання прибутковості ланцюга поставок, збільшення частки ринку, забезпечувати вищий рівень обслуговування клієнта (ПЧО) матиме вигляд:

$$\text{ПЧОБ} | P_p, C_p, O_k \Rightarrow \max, \quad (3)$$

де P_p – прибутковість учасників ланцюга поставок, C_p – частка ринку; O_k – рівень обслуговування клієнта.

Обмеження в оптимізаційній задачі представимо таким чином:

$$\left\{ \begin{array}{l} V_m \leq V_{m,\text{факт}} \\ V_t \leq V_{t,\text{факт}} \\ V_{t,\text{факт}} \leq V_t \leq V_{t,\text{факт}} + \text{дельта}_1 \\ V_{\text{сто},\text{факт}} \leq V_{\text{сто}} \leq V_{\text{сто},\text{факт}} + \text{дельта}_2 \\ V_{f,\text{факт}} \leq V_f \leq V_{f,\text{факт}} + \text{дельта}_3 \\ P_p - \text{дельта}_4 \leq P_p \\ C_p - \text{дельта}_5 \leq C_p \\ O_k - \text{дельта}_6 \leq O_k \end{array} \right. \quad (4)$$

Введення в трьох останніх обмеженнях нижчі значення ніж фактичні в якості границь знизу зумовлено витратами змін, що мають відбуватись в ланцюгу поставок як логістичній системі. Існує велика ймовірність, що на початкових етапах реструктуризації логістичних процесів, значення показників можуть навіть погіршитись [9, 10]. А завдяки створеного ланцюга

поставок його учасники можуть здійснювати спільне планування з використанням спільної інформаційної бази, спільне управління запасами, спільне управління ризиками і це все дає підстави координувати чинності в ланцюгу поставок, тобто залежність «виходу» від «входу» стає ніби гомогенною. Така властивість як координування діяльності усіх ланок ланцюга поставок виступатиме як наскрізна інтегральна функція, дозволить уникнути конфлікти цілей, що можуть виникати серед учасників ланцюга поставок, уможливить досягнення цілей ланцюга поставок загалом, позитивно вплине на підвищення продуктивності логістичних підпроцесів, операцій, сприятиме впровадженню засад відповідальності бізнесу, еластичності щодо задоволення потреб клієнтів, адаптивності до змін в зовнішньому середовищі.

Висновки. Встановлено взаємозалежність таких емерджентних якостей ланцюга поставок інвестиційних товарів як соціальна і екологічна відповідальність і відповідальність перед внутрішніми стейкхолдерами, стандартоорієнтованість, стратегічна адаптивність з інноваційністю. Ідентифіковано основні інноваційні рішення в логістичних під процесів з використанням SCOR-моделі ланцюга поставок. Побудована узагальнена оптимізаційна модель, в основу якої покладено дві функції мети – одна на максимізацію отриманих ефектів, а друга – на мінімізацію понесених витрат. Встановлено важливість такої інтегральної функції як координування в ланцюгу поставок товарів на ринку інвестиційних товарів, що уможливує уникнути конфлікту цілей його учасників в процесі набуття ланцюгом поставок окреслених емерджентних якостей.

1. Krykavskyy Y. *The process of ecologization in transportation segment of logistics. Research in logistics and production. Poznan. 2016. № 1 (6). P. 39–46.*

2. Чухрай Н.І. *Управління інноваційними процесами в межах екосистеми: монографія.* Н.І. Чухрай, Р. Патора, А.Г. Загородній та ін. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. 209 с.

3. Григорак М.Ю. *Аналіз бізнес-моделей та стратегій інноваційного розвитку постачальників логістичних послуг. Технологический аудит и резервы производства. № 2/5(28), 2016. С. 29–38.*

4. Колодізева Т.О., Руденко Г.Р. *Інноваційні технології в логістиці [навчальний посібник]. Вид. ХНЕУ, 2013. 268 с.*

5. *Офіційний сайт Державної служби статистики України.* URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Дата останнього доступу: 23.03.2017 р. – Назва з екрану.

6. *Впровадження корпоративної соціальної відповідальності в Україні.* URL: www.srm-ukraine.org/vprovadzheniya-korporativnoyi-socialnoyi-vidpovidalnosti-v-ukrayini/ – Дата останнього доступу : 31.05.2018 р. – Назва з екрану.

7. Крикавський, Є.В. *Інновації в концепції логістики. Логістика: проблеми и решения. 2006. № 8. С. 20–28.*

8. *SCOR overview. Version 10.0.* URL: www.supply-chain.org (date of viewing: 05.10.2015).

9. Фалович В.А. *Реструктуризація ланцюга поставок у контексті розвитку його емерджентних властивостей. Бізнес Інформ. 2017. № 2. С. 196–202.*

10. Якимичин Л. Я. *Реконструкція бізнес-процесів в ланцюгу поставок у контексті аутсорсингу. Технологічний аудит і резерви виробництва. 2015. № 1/5 (21). С. 4–9.*

E-mail: falovych@gmail.com

УДК 65.011

Чайка Т.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Навчально-науковий інститут
економіки, менеджменту і міжнародного бізнесу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

МЕТОДИКА ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ)

Стаття присвячена вдосконаленню методики оцінки фінансової складової інноваційного потенціалу підприємства. Емпіричний економіко-статистичний аналіз здійснювався за даними фінансової звітності українських підприємств КВЕД 55.10. Виявлено, що вільний грошовий потік є найбільш релевантним індикатором фінансової компоненти інноваційного потенціалу підприємства. Наявність стійкого позитивного вільного грошового потоку свідчить про здатність підприємства вкладати гроші в інновації. Методика оцінки фінансової компоненти інноваційного потенціалу повинна враховувати як абсолютну величину вільного грошового потоку, так і його рівномірність. У разі недостатньої рівномірності грошового потоку повинні застосовуватися більш суворі критерії до оцінки його величини. Нерівномірність вільного грошового потоку пов'язана з загрозою недофінансування інновацій власними ресурсами і, як наслідок, робить негативний вплив на успішність інноваційних заходів.

Ключові слова: інновації; вільний грошовий потік фірми (Free Cash Flow for the Firm, FCFF); вільний грошовий потік власного капіталу (Free Cash Flow to Equity, FCFE); код рядка фінансової звітності; фінансове забезпечення інновацій; рівномірність грошового потоку; ранжування (шкалювання) коефіцієнта варіації; відносне стандартне відхилення (relative standard deviation, RSD).

МЕТОДИКА ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА)

Чайка Т.Ю.

Статья посвящена совершенствованию методики оценки финансовой составляющей инновационного потенциала предприятия. Эмпирический экономико-статистический анализ осуществлялся по данным финансовой отчетности украинских предприятий КВЕД 55.10. Выявлено, что свободный денежный поток является наиболее релевантным индикатором финансовой компоненты инновационного потенциала предприятия. Наличие устойчивого положительного свободного денежного потока свидетельствует о способности предприятия вкладывать деньги в инновации. Методика оценки финансовой компоненты инновационного потенциала должна учитывать как абсолютную величину свободного денежного потока, так и его равномерность. В случае недостаточной равномерности денежного потока должны применяться более строгие критерии к оценке его величины. Неравномерность свободного денежного потока сопряжена с угрозой недофинансирования инноваций собственными ресурсами и, как следствие, оказывает негативное влияние на успешность инновационных мероприятий.

Ключевые слова: инновации; свободный денежный поток фирмы (Free Cash Flow for the Firm, FCFF); свободный денежный поток собственного капитала (Free Cash Flow to Equity, FCFE); код строки финансовой отчетности; финансовое обеспечение инноваций; равномерность денежного потока; ранжирование (шкалирование) коэффициента вариации; относительное стандартное отклонение (relative standard deviation, RSD).

THE METHODOLOGY OF ECONOMIC-STATISTICAL ESTIMATION OF FINANCIAL COMPONENT OF INNOVATIVE POTENTIAL (THE CASE OF ENTERPRISES OF HOTEL AND CATERING BUSINESS)

Chaika T.

The article is devoted to the improvement of methodology for assessing financial component of the enterprise innovative potential. The empirical economic-statistical analysis was carried out according to data of financial reporting of Ukrainian enterprises KVED (classifier of economic activities) 55.10. It is revealed that free cash flow is the most relevant indicator of the financial component of the enterprise innovative potential. The availability of sustainable positive free cash flow testifies to the ability of the enterprise to invest in innovation. The methodology for assessing the innovative potential's financial

component should consider both the absolute value of free cash flow and its equality. In case of insufficient equality of cash flow, more rigorous criteria for the assessment of its value should be applied. Inequality of free cash flow is related to the threat of inadequate funding of innovations by own resources and, as a consequence, negatively affects the success of innovative measures.

Keywords: innovations, Free Cash Flow for the Firm (FCFF), Free Cash Flow to Equity (FCFE), line code of financial reporting, financial security of innovation, equality of cash flow, ranging (scaling) of coefficient of variation, relative standard deviation (RSD).

Постановка проблеми. Впровадження нових перспективних технологій і управлінських рішень надає підприємству шанс істотно збільшити свою конкурентоспроможність. Успішна інноваційна діяльність передбачає попередню максимально точну оцінку матеріальної, фінансової, технічної, інтелектуальної та інформаційної складової інноваційного потенціалу підприємства. Підвищення точності та об'єктивності оцінки фінансових можливостей збільшує шанси успішної реалізації інноваційних заходів, при цьому дуже важливо уникнути як переоцінки, так і недооцінки фінансової складової інноваційного потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки інноваційного потенціалу підприємства присвячені роботи А. А. Алієва [1], О. В. Манойленко, Є. М. Строкова [2]. Проблема вдосконалення концепції організації обліку з позицій інформаційного забезпечення системи управління підприємством докладно досліджується А. А. Костяковою [3]. Вивченню впливу волатильності грошових потоків на ефективність інвестиційної та інноваційної діяльності присвячені праці В. А. Мінтона (В. А. Мінтон), С. М. Шранда (С. М. Шранд), В. Р. Вальтера (В. Р. Вальтер) [4], Г. Аляянніса (Г. Аляянніс), Дж. Р. Вестона (Дж. Р. Вестон) [5].

Різні підходи щодо побудови показників рівномірності грошових потоків представлені в роботах Н. Н. Пономарьової [6], Н. М. Гаркуши, О. О. Горошанської [7]. Різні точки зору щодо оцінки ступеня однорідності статистичних сукупностей висловлюють Л. І. Бережна, Л. В. Колядов, П. Ф. Тарасенко [8], Н. В. Нечаєва [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, на жаль, в даний час не існує єдиної загально визнаної методики оцінки фінансової складової інноваційного потенціалу підприємства. Потребує удосконалення економіко-статистичний інструментарій та методика оцінки власних фінансових можливостей підприємства здійснювати інноваційну діяльність.

Мета. Удосконалити методику оцінки фінансової складової інноваційного потенціалу підприємства. Розробити практичні рекомендації щодо процедури визначення внутрішніх резервів фінансування інновацій з урахуванням величини і рівномірності вільного грошового потоку.

Методологія дослідження. Вибір релевантних джерел інформації і індикаторів достатності власних фінансових ресурсів для здійснення інноваційної діяльності здійснювався за допомогою логіко-аналітичних і системно-структурних методів дослідження.

Емпіричний економіко-статистичний аналіз фінансової складової інноваційного потенціалу підприємств готельно-ресторанного бізнесу здійснювався за даними фінансової звітності українських підприємств КВЕД 55.10 (діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщування) за період 2012 – 2017 роки,

складеної відповідно до НП(С)БО України [10]. Використовувалися статистичні методи аналізу динамічних рядів розподілу.

Виклад основного матеріалу. Як наголошується, зокрема, А. А. Алієвим [1], елементами інноваційного потенціалу розвитку є фінансові, науково-технічні, організаційні, кадрові, виробничо-технологічні, споживчі факторні змінні. О. В. Манойленко та Є. М. Строков відзначають, що основними напрямками інноваційної діяльності підприємства є «технічне переоснащення виробничих потужностей, впровадження інноваційної продукції та управлінських технологій, що потребує значних інвестиційних витрат» [2]. Таким чином, значимість очікуваних фінансових витрат обумовлює важливість і вагомість фінансової складової забезпечення інноваційного розвитку.

Внутрішні фінансові ресурси є основою інноваційного розвитку підприємства. Як цілком слушно відзначає, зокрема, В. Мінтон (2002), зовнішній капітал, як правило, є більш дорогим у порівнянні з внутрішнім капіталом фірми [4]. Тому очевидна перевага фінансування інноваційного розвитку за рахунок, в основному, власних коштів.

Адекватна оцінка здатності підприємства здійснювати інноваційну діяльність за рахунок власних ресурсів є необхідною умовою його стійкого розвитку. При цьому дуже важливо забезпечити максимальну відповідність системи показників цілям аналізу. Управлінський облік, який є, згідно із позицією А. А. Костякової [3], «з'єднуючою ланкою між обліковим процесом та системою управління», надає можливість створення максимально релевантної системи показників достатності внутрішніх фінансових ресурсів інноваційного розвитку. Слід враховувати, що використання неякісної інформації про фінансові результати може істотно спотворити отримані результати, до того ж, фінансові результати враховують значне число «віртуальних» операцій, які не супроводжуються реальним рухом грошових коштів (зокрема, нарахування амортизації основних засобів і нематеріальних активів, облік курсових різниць, дооцінка (уцінка) фінансових інструментів та необоротних активів, та ін.). І в зворотну сторону, існує ряд операцій, пов'язаних з реальним рухом грошових коштів, які, тим не менш, не відображаються при розрахунку фінансових результатів (зокрема, капітальні витрати).

Найбільш релевантними з точки зору оцінки достатності фінансових ресурсів для здійснення інноваційної діяльності, є показники на основі грошових потоків. Як вказує А. А. Алієв, «вільний грошовий потік вказує на фінансову гнучкість компанії, він також є інвестиційним орієнтиром для повернення вкладених коштів з доданою вартістю від реалізації проектів» [1].

Вільний грошовий потік фірми (Free Cash Flow for the Firm, FCFF) – грошові кошти компанії, які генеруються її операційної (основної) діяльністю, і зали-

шаються в розпорядженні власників і інвесторів після вирахування всіх податків і капітальних вкладень. Теоретиками і практиками фінансового аналізу розроблено кілька методичних підходів до розрахунку даного показника, однак ми будемо користуватися підходом, який є найбільш зручним з точки зору практичного застосування при використанні фінансової звітності НП(С)БО України. Отже, вільний грошовий потік фірми можна розрахувати відповідно до такої формули:

$$FCFF = NetCFO - CapEx, \quad (1)$$

де *NetCFO* – чистий рух коштів від операційної діяльності; інша назва – чистий операційний грошовий потік; інша назва – чистий грошовий потік від операційної діяльності (Net Operating Cash Flow; інша назва – Net Cash Flow from Operating Activities; інша назва – Net Cash Flow from Operations);

CapEx – капітальні витрати (Capital Expenditures).

Джерелом інформації про чистий рух коштів від операційної діяльності та величину капітальних витрат є «Звіт про рух грошових коштів» НП(С)БО України.

Формула розрахунку *FCFF* за фінансовою звітністю НП(С)БО України:

$$FCFF = \text{код 3195} - \text{код 3260} \quad (2)$$

Вільний грошовий потік фірми – це грошові кошти, доступні і власникам, і всім інвесторам компанії. Даний показник є важливим індикатором здатності підприємства збільшувати свою акціонерну вартість. Позитивне значення *FCFF* свідчить про здатність компанії розширювати виробництво, купувати активи, розробляти і випускати нову продукцію, виплачувати дивіденди, скорочувати боргові зобов'язання.

Таким чином, знаючи вільний грошовий потік компанії, можна оцінити здатність підприємства здійснювати інноваційну діяльність за рахунок коштів, що залишаються в розпорядженні власників та інвесторів.

Балансове рівняння для грошових потоків можна записати в такий спосіб:

$$FCFF = FCFE + FCFD, \quad (3)$$

де *FCFF* – вільний грошовий потік фірми;

FCFE – вільний грошовий потік власникам (вільний грошовий потік на власний капітал);

FCFD – вільний грошовий потік кредиторам.

Вільний грошовий потік, що залишається в розпорядженні власників (Інша назва – вільний грошовий потік на власний капітал) (*Free Cash Flow to Equity, FCFE*) є більш жорстким індикатором достатності власних фінансових коштів, ніж вільний грошовий потік фірми.

Один з варіантів розрахунку *FCFE*, найбільш зручний з точки зору використання фінансової звітності НП(С)БО України, виглядає наступним чином:

$$FCFE = NetCFO - CapEx + NetBorrowing, \quad (4)$$

де *NetBorrowing* – чиста позика (Net Borrowing).

Тут чиста позика (*Net Borrowing*) розраховується як різниця між новими запозиченнями (*ND, New Debt*), і погашенням заборгованості (*DR, Debt Repayment*):

$$NetBorrowing = ND - DR, \quad (5)$$

де *ND* – отримання позик; інша назва – нові запозичення (New Debt);

DR – погашення позик (Debt Repayment).

Причому,

$$FCFD = NetBorrowing \quad (6)$$

Формула розрахунку вільного грошового потоку на власний капітал (*FCFE*) за фінансовою звітністю НП(С)БО України:

$$FCFE = \text{код 3195} - \text{код 3260} + (\text{код 3305} - \text{код 3350}) \quad (7)$$

Варто відзначити, що від'ємне значення вільного грошового потоку не є однозначно несприятливим індикатором, і може, крім інших причин, пояснюватися тим, що компанія вже знаходиться на початку життєвого циклу істотного інвестиційного проекту.

Динаміка вільного грошового потоку фірми (*ECFF*) та вільного грошового потоку на власний капітал (*ECFE*) п'яти досліджуваних підприємств готельно-ресторанного господарства (код за КВЕД 55.10 – «Діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщування») (таблиця 1) дозволяє зробити попередню оцінку здатності підприємства здійснювати інноваційну діяльність.

Стабільні перевищення вільного грошового потоку на власний капітал (*FCFE*) над вільним грошовим потоком фірми (*FCFF*) при позитивних величинах *FCFE* (в таблиці 1 такі значення виділені жирним шрифтом) свідчать про готовність (про плани) підприємства здійснювати в найближчому майбутньому інноваційно-

Таблиця 1. Динаміка вільного грошового потоку фірми (*ECFF*) та вільного грошового потоку на власний капітал (*ECFE*) підприємств ПрАТ «Харківтурист», ПрАТ «Дністер», ПрАТ «Готель Дніпро», ПрАТ «Готелі Трускавця» та ПрАТ «Тернопіль-Готель» (код за КВЕД 55.10) за 2012-2017 роки, тис. грн.

Підприємство	Рік					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Вільний грошовий потік фірми, FCFF						
ПрАТ «Харківтурист»	244	92	81	-1097	534	-498
ПрАТ «Дністер»	7816	6303	4722	10026	11224	-962
ПрАТ «Готель Дніпро»	-795	74	-1337	135	-93	3419
ПрАТ «Готелі Трускавця»	-1109	1283	-1275	-1314	-1536	-679
ПрАТ «Тернопіль-Готель»	-1022	-5049	2689	3460	3290	3740
Вільний грошовий потік власників, FCFE						
ПрАТ «Харківтурист»	244	2	83	-1158	534	-498
ПрАТ «Дністер»	8725	11698	4367	6221	-57616	-47635
ПрАТ «Готель Дніпро»	-795	74	-1337	135	-93	3019
ПрАТ «Готелі Трускавця»	11521	12804	11529	10215	8679	8000
ПрАТ «Тернопіль-Готель»	433	1319	1895	1721	1476	1349

інвестиційні заходи. В даному випадку найбільш явно таку тенденцію демонструє ПрАТ «Готелі Трускавця».

Рисунок 1 ілюструє динаміку показників *FCFF* та *FCFE* за 2012-2017 роки п'яти підприємств готельно-ресторанного господарства (код за КВЕД 55.10). Графічний розвідувальний аналіз дозволяє побачити досить цікаву динаміку вільного грошового потоку ПрАТ «Дністер». Ми спостерігаємо різке зниження *FCFF* в 2017 році, і особливо різке зниження *FCFE* в період 2016-2017 роки. Цілком ймовірно, що таку динаміку можна пояснити тим, що ПрАТ «Дністер» вже почало впровадження серйозного інвестиційного (або інноваційного) проекту.

Показники рівномірності вільного грошового потоку мають велике діагностичне значення. На необхідність врахування волатильності в прогнозуванні вказують багато вітчизняних і зарубіжних дослідників. Так, Minton B. A., Schrand C. M., Walther V. R. (2002) відзначають наявність самопідтриманої зворотної спіралі: компанії з більш волатильними грошовими потоками більш схильні відчувати брак внутрішніх ресурсів для інвестування, і, отже, відмовляються або знижують обсяг інвестування; виникає проблема недоінвестування; фірми з більш волатильними грошовими потоками мають можливість залучати зовнішній капітал за порівняно вищою ціною; таким чином, волатильність негативно впливає на майбутні грошові потоки та майбутні рівні доходу. У зв'язку з цим Minton B. A., Schrand C. M., Walther V. R. (2002) затверджують, що включення волатильності в модель прогнозування покращує точність прогнозу [4]. Неодноразові емпірико-статистичні дослідження підтверджують важливість такої характеристики, як рівномірність грошового потоку, з точки зору поліпшення якості управління грошовими активами та підвищення ефективності їх використання. Так, Allayannis G., Weston J. (2003) відзначають наявність зворотної залежності між волатильністю грошового потоку і прибутковістю фірми, а також між волатильністю грошового потоку і вартістю фірми (firm value) [5]. Таким чином, очевидно, що діагностика рівномірності вільних грошових потоків є необхідним елементом оцінки забезпеченості інноваційної діяльності підприємства власними фінансовими ресурсами.

Серед показників рівномірності грошових потоків найчастіше виділяють: коефіцієнт варіації (the coefficient of variation, *CV*); відносне стандартне відхилення (relative standard deviation, *RSD*); коефіцієнт рівномірності (free cash flow uniformity factor, *UF*). Слід зазначити, що іноді деякі дослідники крім перерахованих вище використовують також середньоквадратичне відхилення. Середньоквадратичне відхилення не є відносним показником, розраховується в тих же одиницях виміру, що і досліджувана ознака. Крім того, значення середньоквадратичного відхилення залежить від масштабу ознаки, що досліджується. Отже, порівняння процесів різного масштабу за допомогою середньоквадратичного відхилення не представляється можливим. Дана обставина знижує діагностичну цінність середньоквадратичного відхилення при діагностиці рівномірності грошових потоків.

Коефіцієнт варіації (the coefficient of variation, *CV*):

$$CV = \frac{\sigma}{x} \cdot 100\%, \quad (8)$$

де σ – середньоквадратичне відхилення (інша назва – стандартне відхилення, standard deviation),

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n-1}};$$

\bar{x} – середнє значення досліджуваної ознаки.

Коефіцієнт варіації – відносна величина, що дозволяє порівнювати коливання сукупностей різної масштабності та таких, які вимірюються в різних одиницях виміру.

Л. І. Бережна, Л. В. Колядов, П. Ф. Тарасенко відзначають, що «за величиною коефіцієнта варіації можна судити про інтенсивність варіації ознаки, і, отже, про однорідність складу сукупності» [8]. Слід зазначити, що це твердження справедливе для нормальних і близьких до нормальних розподілів. Однорідність означає такий рівень розсіювання елементів вибірки, при якому статистичні показники дають надійну характеристику досліджуваної сукупності.

Можливі різні варіанти ранжирування (шкалювання) значень коефіцієнта варіації (відносного стандартного відхилення) з метою визначити ступінь

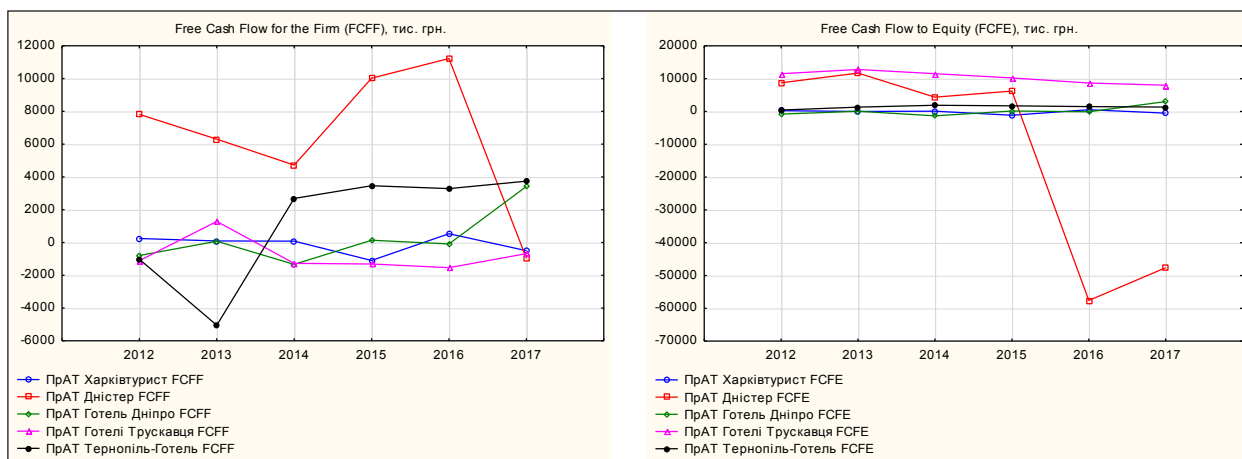


Рис. 1. Динаміка показників *FCFF* та *FCFE* ПрАТ «Харківтуріст», ПрАТ «Дністер», ПрАТ «Готель Дніпро», ПрАТ «Готелі Трускавця» та ПрАТ «Тернопіль-Готель» за 2012-2017 роки

рівномірності розподілу розглянутої ознаки. Так, Л. І. Бережна, Л. В. Колядов, П. Ф. Тарасенко виділяють такі контрольні рівні: до 30% (однорідна сукупність), 33%-60% (середня ступінь однорідності), більше 60% (неоднорідна сукупність) [8]. Н. В. Нечаєва зазначає якості контрольних дещо інші рівні: до 10% – незмінний варіаційний ряд, від 10% до 12% – варіаційний ряд середньої мінливості, від 12% до 20% – варіаційний ряд мінливий, але в межах допустимого, від 20% до 33% – варіаційний ряд вважається сильно мінливим, тобто вибірка близька до різномірної, понад 33% – різномірність [9].

Відносне стандартне відхилення (relative standard deviation, RSD) відрізняється від коефіцієнта варіації лише тим, що в знаменнику стоїть не середнє значення досліджуваної ознаки, а її модуль:

$$RSD = \frac{\sigma}{|\bar{x}|} \cdot 100\% \quad (9)$$

При оцінці рівномірності грошових потоків вважаємо за доцільне застосовувати саме показник RSD. В даному випадку відносне стандартне відхилення вільного грошового потоку фірми (RSD_{FCFF}):

$$RSD_{FCFF} = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n (ECFF_i - \overline{ECFF})^2}}{|\overline{ECFF}|} \cdot 100\%, \quad (10)$$

де n – кількість розглянутих періодів часу;

$FCFF_i$ – вільний грошовий потік фірми в i -й період часу, $\forall i = 1, \dots, n$;

\overline{FCFF} – середній вільний грошовий потік фірми.

Відносне стандартне відхилення вільного грошового потоку власного капіталу (RSD_{FCFE}):

$$RSD_{FCFE} = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n (FCFE_i - \overline{FCFE})^2}}{|\overline{FCFE}|} \cdot 100\%, \quad (11)$$

де n – кількість розглянутих періодів часу;

$FCFE_i$ – вільний грошовий потік на власний капітал в i -й період часу, $\forall i = 1, \dots, n$;

\overline{FCFE} – середній вільний грошовий потік на власний капітал.

Беручи до уваги наявність неузгодженості в підходах у різних авторів, пропонуємо систематизувати ранжування значень відносного стандартного відхилення в такий спосіб (рисунок 2).

Коефіцієнт рівномірності вільного грошового потоку (free cash flow uniformity factor, UF) в літературі найчастіше пропонується розраховувати шляхом вирахування з одиниці відношення середньоквадратичного відхилення до середнього значення досліджуваної ознаки (в разі розрахунку в частках) (див, напр., [6]), або, як, наприклад, в [7], шляхом вирахування зі 100 коефіцієнта варіації (в разі розрахунку у відсотках). Однак з огляду на можливі різночитання при порівнянні підсумкових величин (які пов'язані з тим, що знак середнього значення ознаки може бути як позитивним так і негативним), пропонуємо розрахунок коефіцієнта рівномірності вести не на основі коефіцієнта варіації, а на основі відносного стандартного відхилення у відповідності до наступної формули (розрахунок ведеться в процентах):

$$UF = 100\% - RSD \quad (12)$$

Варто зазначити, що показники RSD та UF мають практично однакове смислове навантаження, в зв'язку з чим їх одночасний розрахунок є недоцільним.

Часовий горизонт досліджуваного періоду при оцінці забезпеченості інноваційних заходів фінансовими ресурсами повинен бути порівнянним з тривалістю фази впровадження запланованих інновацій. Вибір індикатора достатності фінансових ресурсів є прерогативою особи, яка приймає рішення, і залежить від її оцінки рівня прийняттого ризику. При цьому основними показниками є:

– мінімальне значення показника за аналізований період часу:

$$\min_{i=1}^n \{FCFF_i\}; \min_{i=1}^n \{FCFE_i\}, \quad (13)$$

де n – кількість розглянутих періодів часу;

$FCFF_i$; $FCFE_i$ – відповідно вільний грошовий потік фірми і вільний грошовий потік на власний капітал в i -й період часу, $\forall i = 1, \dots, n$;

– середнє хронологічне для моментних показників:

$$\overline{FCFF} = \frac{1}{2}(FCFF_1 + FCFF_n) + \sum_{i=2}^{n-1} FCFF_i; \quad (14)$$

$$\overline{FCFE} = \frac{1}{2}(FCFE_1 + FCFE_n) + \sum_{i=2}^{n-1} FCFE_i;$$

Як бачимо (таблиця 2), у відповідності до індикатора $\min_{i=1}^n \{FCFF_i\}$, у жодного підприємства немає можливості забезпечити інноваційну діяльність. Індикатор $\min_{i=1}^n \{FCFE_i\}$, який бере до уваги також чисту позику

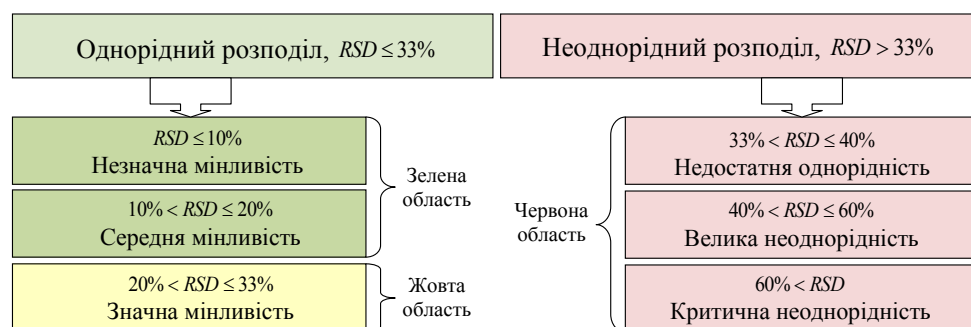


Рис. 2. Оцінка ступеня однорідності (рівномірності) грошового потоку за допомогою відносного стандартного відхилення

(Net Borrowing), дає дещо інші результати. Відповідно до критерію $\min_{i=1}^n \{FCFE_i\}$, можливість забезпечити інноваційну діяльність з річною потребою в фінансових ресурсах в розмірі 8000 тис. грн. є у ПрАТ «Готелі Трускавця»; і можливість забезпечити інноваційну діяльність з річною потребою в фінансових ресурсах в розмірі 433 тис. грн. є у ПрАТ «Тернопіль-Готель».

Більш м'який підхід до оцінки забезпеченості інноваційної активності власними фінансовими ресурсами демонструє індикатор на основі середньої хронологічної. Так, відповідно до показника \overline{FCFF} , достатність власних фінансових ресурсів для забезпечення інноваційних заходів з річною потребою 7140,4 тис. грн. демонструє ПрАТ «Дністер»; з річною потребою 18,2 тис. грн. – ПрАТ «Готель Дніпро»; з річною потребою 1149,8 тис. грн. – ПрАТ «Тернопіль-Готель».

У відповідності до показника \overline{FCFE} , достатність власних фінансових ресурсів для забезпечення інноваційних заходів з річною потребою 10597,5 тис. грн. демонструє ПрАТ «Готелі Трускавця»; з річною потребою 1460,4 тис. грн. – ПрАТ «Тернопіль Готель».

Однак ці розрахунки не можуть бути остаточними. Очевидно, що збільшення ступеня неоднорідності розподілу вільного грошового потоку в часі підвищує ризик виникнення «моментного недофінансування». Виходячи з вищевикладеного, пропонуємо при відносному стандартному відхиленні відповідного вільного грошового потоку менше 33% в якості індикатора достатності власних фінансових ресурсів надавати перевагу середнім хронологічним (відповідно \overline{FCFF} , або \overline{FCFE}). А при відносному стандартному відхиленні відповідного вільного грошового потоку більше 33% – мінімальному значенню показника за аналізований період часу (відповідно $\min_{i=1}^n \{FCFF_i\}$, або $\min_{i=1}^n \{FCFE_i\}$). Додаткове підвищення точності прогнозу може бути пов'язано з урахуванням ступеня асиметричності розподілу.

За результатами обчислень, які представлені в таблиці 2, видно, що по всіх досліджуваних підприємствах відносно стандартне відхилення RSD_{ECFF} перевищує 33%. Отже, оцінка фінансового потенціалу інноваційної діяльності за середнім значенням вільного грошового потоку фірми пов'язана з істотними ризиками. Приймаємо рішення оцінювати річний фінансовий потенціал інноваційної діяльності за мінімальним значенням вільного грошового потоку фірми. Але по всіх підприємствах $\min_{i=1}^n \{FCFF_i\}$ є від'ємними. Отже, робимо висновок про відсутність внутрішніх ресурсів для забезпечення фінансової компоненти додаткових інноваційних заходів (по вільному грошовому потоку фірми).

Щодо вільного грошового потоку власного капіталу, тут ситуація дещо інша. Бачимо, що відносно стандартне відхилення RSD_{ECFE} нижче за 33% тільки у ПрАТ «Готелі Трускавця». Отже, в даному випадку маємо можливість отримати підсумкову річну оцінку фінансового потенціалу інноваційної діяльності за критерієм середньохронологічного вільного грошового потоку на власний капітал (\overline{FCFE}). Розмір оцінки становить 10597,5 тис. грн. Інші підприємства оцінюємо за критерієм $\min_{i=1}^n \{FCFE_i\}$. Критерій мінімального значення вільного грошового потоку на власний капітал дає нам можливість оцінити річний фінансовий потенціал ПрАТ «Тернопіль-Готель» в 433 тис. грн. Решта розглянутих підприємств готельно-ресторанного бізнесу не мають внутрішніх ресурсів для забезпечення фінансової компоненти додаткових інноваційних заходів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Вільний грошовий потік є найбільш релевантним індикатором фінансової компоненти інноваційного потенціалу підприємства. Наявність стійкого позитивного вільного грошового потоку свідчить про здатність підприємства вкладати гроші в розвиток, розробляти і випускати нову продукцію, впроваджувати нові пер-

Таблиця 2. Мінімальні та середні хронологічні значення $ECFF$ та $ECFE$ підприємств ПрАТ «Харківтурист», ПрАТ «Дністер», ПрАТ «Готель Дніпро», ПрАТ «Готелі Трускавця» та ПрАТ «Тернопіль-Готель» за 2012-2017 роки

Підприємство	Мінімальні значення грошового потоку, тис. грн.	Середні значення грошового потоку, тис. грн.	Відносно стандартне відхилення, %	Підсумкова річна оцінка фінансового потенціалу інноваційної діяльності, тис. грн.
Вільний грошовий потік фірми, $FCFF$				
	$\min_{i=1}^n \{FCFF_i\}$	\overline{FCFF}	RSD_{ECFF}	
ПрАТ «Харківтурист»	-1097	-103,4	570,86	–
ПрАТ «Дністер»	-962	7140,4	61,89	–
ПрАТ «Готель Дніпро»	-1337	18,2	9224,36	–
ПрАТ «Готелі Трускавця»	-1536	-747,2	140,10	–
ПрАТ «Тернопіль-Готель»	-5049	1149,8	306,60	–
Вільний грошовий потік на власний капітал, $FCFE$				
Підприємство	$\min_{i=1}^n \{FCFE_i\}$	\overline{FCFE}	RSD_{ECFE}	
ПрАТ «Харківтурист»	-1158	-133,2	454,90	–
ПрАТ «Дністер»	-57616	-10957,0	287,24	–
ПрАТ «Готель Дніпро»	-1337	-21,8	6990,83	–
ПрАТ «Готелі Трускавця»	8000	10597,5	17,48	10597,5
ПрАТ «Тернопіль-Готель»	433	1460,4	35,51	433

спективні технології та організаційні рішення. Методика оцінки фінансової компоненти інноваційного потенціалу повинна враховувати як абсолютну величину вільного грошового потоку, так і його рівномірність. При оцінці рівномірності грошових потоків вважаємо за доцільне застосовувати відносне стандартне відхилення вільного грошового потоку (relative standard deviation, *RSD*). У разі недостатньої рівномірності грошового потоку повинні застосовуватися більш суворі критерії до його величини. Якщо вільний грошовий потік неоднорідний ($RSD > 33\%$), для підсумкової річної оцінки фінансового потенціалу інноваційної діяльності пропонуємо використовувати мінімальне річне значення грошового потоку. А в разі однорідного вільного грошового потоку ($RSD \leq 33\%$), для підсумкової річної оцінки фінансового потенціалу інноваційної діяльності пропонуємо використовувати середнє хронологічне вільного грошового потоку.

Нерівномірність вільного грошового потоку пов'язана з загрозою недофінансування інновацій власними ресурсами і, як наслідок, негативно впливає на

успішність інноваційних заходів. Підприємство, що має підвищену волатильність грошових потоків, як правило, змушене залучати позикові кошти за порівняно більш високою ціною, що знижує прибутковість його діяльності.

Наукова новизна полягає в уточненні методичного підходу до визначення фінансової складової інноваційного потенціалу підприємства. Дослідження показало, що величина і рівномірність вільного грошового потоку є хорошими прогностичними показниками достатності власних коштів для впровадження інновацій.

Практичне значення. Результати дослідження можуть бути використані в практичній аналітичній та управлінській роботі при плануванні і впровадженні інноваційних заходів.

Перспективи подальших досліджень можуть бути пов'язані з уточненням варіативності методики оцінки фінансової складової інноваційного потенціалу в залежності від профілю витрат інноваційного проекту в часі.

1. Алиев А. А. Об оценке обеспеченности инновационных процессов компании внутренними ресурсами развития. Проблемы современной экономики. 2014. №. 2 (50). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ob-otsenke-obespechennosti-innovatsionnyh-protsessov-kompanii-vnutrennimi-resursami-razvitiya>

2. Маноїленко О. В., Строчков Є. М. Формування методичного підходу фінансової оцінки реалізації цілей інноваційної політики підприємства. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків : НТУ «ХПІ», 2013. № 21 (994). С. 135-145. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/3533>

3. Костякова А. А. Управлінський облік як джерело інформаційного забезпечення системи управління. Молодий вчений: науковий журнал. 2017. № 1.1 (41.1) спец. вип. С. 49-54. URL: http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/2176/1/ilovepdf_com-53-58.pdf

4. Minton B. A., Schrand C. M., Walther B. R. The role of volatility in forecasting. Review of Accounting Studies. 2002. T. 7. №. 2-3. С. 195-215. URL: <https://fisher.osu.edu/sites/default/files/minton-schrand-walther-ras-2002.pdf>

5. Allayannis G., Weston J. P. Earnings volatility, cashflow volatility, and firm value. // Working paper, University of Virginia and Rice University. 2005. URL: <https://faculty.darden.virginia.edu/allayannis/documents/EARNVOL0727.pdf>

6. Пономарева Н. Н. Оценка равномерности денежных потоков. Экономика и социум. №11(42). 2017. URL: [http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_42/Пonomareva%20N.N.\(Osnovnoy%20razdel\).pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_42/Пonomareva%20N.N.(Osnovnoy%20razdel).pdf)

7. Гаркуша Н. М., Горошанська О. О. Методика аналізу грошових потоків підприємства. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2011. Вип. 2. С. 90-96. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2011_2_16

8. Бережная Л.И., Колядов Л.В., Тарасенко П.Ф. Систематизация и анализ статистической информации с помощью аналитической группировки. Использование показателей вариации в анализе взаимосвязей признаков социально-экономических явлений. Изд-во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина. Москва, 2014. URL: https://www.gubkin.ru/faculty/economics_and_management/chairs_and_departments/financial_management/Analiticheskaya_gruppirovka_Bereznaya.pdf

9. Нечаева Н. В. Обработка количественных данных прагматингвистического контент-анализа: некоторые величины математической статистики в интерпретации результатов. Вестник Московского государственного областного университета (Электронный журнал). 2014. №1. URL: <http://vestnik-mgoi.ru/ru/Articles/Doc/521>

10. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. База даних фінансової отчетности емітентів. URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent>

E-mail: chaykatata@gmail.com

УДК 336.71(477)

Шльончак В.В.

аспірант,

ДВНЗ «Університет банківської справи України»

МОДЕЛЮВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКІВ

У статті доведено, що найвищий рівень ефективності інвестиційної діяльності досягається за умови циклічного формування портфеля. Внаслідок проведеного аналізу виявлено, що діяльність банку на ринку цінних паперів зумовлює коливання ціни, що має вплив на ефективність кредитно-інвестиційної діяльності. На основі економіко-математичного моделювання розроблено підхід до оптимального формування інвестиційного портфеля, який передбачає циклічний попит банку та враховує реакцію інших учасників ринку. В запропонованій моделі розглядається вплив інвестора та реакція ринку на його дії.

Ключові слова: ефективність, еластичність попиту, інвестиційний портфель, цінова рівновага, циклічність.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКОВ

Шльончак В.В.

В статье доказано, что высокий уровень эффективности инвестиционной деятельности достигается при условии циклического формирования портфеля. В результате проведенного анализа установлено, что деятельность банка на рынке ценных бумаг предопределяет колебания цены, что влияет на эффективность кредитно-инвестиционной деятельности. На основе экономико-математического моделирования разработан подход оптимального формирования инвестиционного портфеля, который предусматривает циклический спрос банка и учитывает реакцию других участников рынка. В предложенной модели рассматривается влияние инвестора и реакция рынка на его действия.

Ключевые слова: эффективность, эластичность спроса, инвестиционный портфель, ценовое равновесие, цикличность.

MODELLING OF EFFICIENCY IMPROVEMENT OF BANK'S INVESTMENT PORTFOLIO FORMATION

Shl'onchak V.

It has been proven that the highest investment efficiency ratios is obtained should cyclical investment portfolio formation approach being applied. Analysis results brought the evidence that investment activities stimulate price fluctuations that has influence on loan and investment banking efficiency. Economic and mathematical modelling has been applied to develop approach to optimal investment portfolio formation based on cyclical bank demand and market reaction. To obtain higher accuracy assessment of impact the bank has we assumed that other investment market participants' behavior was kept unchanged. In other words, they were considered generating constant demand rate. Such conditions allowed for individual assessment of each investor's impact it had while operating in the market according to his investment priorities.

Keywords: efficiency, demand elasticity, investment portfolio, price balance, cyclicity.

Постановка проблеми. Вкладення коштів з використанням засобів інвестиційного ринку є одним із шляхів збільшення вартості капіталу та диверсифікації ризиків. Оперуючи на ринку банк зумовлює коливання рівня попиту та зміну ціни на активи, що в свою чергу має вплив на рівень пропозиції. Дисбаланс між попитом та пропозицією призводить до виникнення циклічних цінових коливань на ринку та створює підґрунтя для генерування спекулятивного доходу від торгових інвестиційних операцій. Відповідно до цінових коливань та прийнятого рівня ризику банки потребують постійного коригування структури портфеля активів з метою отримання належного рівня ефективності здійснення інвестиційних операцій. Таким чином, застосування аналітичних методів прогнозування та оцінки ринкової ситуації, а також можливості впливу на неї за допомогою торгових інвестиційних операцій є вкрай актуальним для банків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню практичних аспектів інвестиційної діяльності банків присвячено публікації Е. Альтмана, Б. Грехема, А. Дамодарана, Г. Марковіца, Д. Розенбаума, П. Роуза, Дж. Сінкі, У. Шарпа та інших. Теоретичні положення щодо формування основних засад кредитно-інвестиційної діяльності банків, практичні рекомендації для ефективного процесу їх реалізації, а також управління кредитно-інвестиційними ризиками, зробили вітчизняні науковці та провідні фахівці банківської справи: А. Я. Кузнецова [1], Б. Л. Луців [2], О. Д. Вовчак [3], О. В. Дзюблюк, Т. В. Майорова, А. М. Мороз, І. М. Парасій-Вергуненко, В. І. Міщенко [4], С. В. Науменкова [4] та ін.

В той же час, незважаючи на наявну кількість наукових напрацювань в окресленій сфері, існує потреба в розробці шляхів покращення кредитно-інвестиційної діяльності банків.

Мета статті. Метою статті є розробка методики ефективного формування інвестиційного портфеля з можливістю коригування його структури для підвищення ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків.

Вклад основного матеріалу. Здійснюючи торгові операції на ринку цінних паперів банк призводить до зміни співвідношення між попитом та пропозицією. Спричинені цінові коливання в свою чергу мають вплив на діяльність інших учасників, які зацікавлені у вкладенні коштів на привабливих умовах. Взаємодіючи один з одним, інвестори та трейдери формують ціновий мікроклімат в певному сегменті ринку, класифікація якого залежить від ціни та типу активу. В свою чергу, мікропопит в кожному сегменті впливає на загальний рівень попиту та пропозиції на ринку.

Внаслідок дії економічних чинників, на ринку цінних паперів може виникнути чотири ситуації:

1. Стабільний рівень попиту – стала кількість цінних паперів придбаних впродовж різних торгових циклів.

2. Рівень попиту зростає в арифметичній прогресії.

3. Рівень попиту спадає в арифметичній прогресії.

4. Волатильний рівень попиту.

Розглянемо першу ситуацію. Тестування ефективності формування інвестиційного портфеля проводиться за умов рівності між попитом та пропозицією на ринку цінних паперів. Вважаємо, що ціна на цінні папери встановлюється на основі результатів торгів в попередньому періоді. Результати представлено в таблиці 1:

Можемо стверджувати, що на ринку існувала рівновага і ціна залишається на попередньому рівні. Опис наступної ситуації подано в таблиці 2:

Попит на ринку перевищив рівень пропозиції на 50%, що призвело до зростання ціни на 50%. В даній ситуації існує потреба оцінки ефективності формування інвестиційного портфеля протягом здійснення наступних торгових операцій. Якщо банк планує сформувати портфель шляхом здійснення трьох операцій

купівлі, то ефективність наступних двох транзакцій має бути оціненою.

Вирішення оптимізаційної задачі зводиться до визначення порядку придбання цінних паперів відповідно до їх інвестиційних характеристик. З кожною порцією придбаних цінних паперів ціна зростає на "n/10". Розрахунок ефективності інвестиційних операцій можна здійснити наступними шляхами:

1. Класифікувати цінні папери за рівнем їх ефективності і здійснювати операції купівлі у відповідному порядку. З кожною зміною ціни розставляти пріоритети для цінних паперів, які продаються на ринку.

2. Розрахувати величину втрати ефективності при кожній зміні ціни ЦП і розрахувати загальний ефект. Її величина має бути мінімальною. Коефіцієнт дисконтування для розрахунку втрати ефективності розраховується з використанням наступної формули:

$$d = P2 / P1, \quad (1)$$

де P1 – ціна ЦП до зростання; P2 – ціна ЦП після зростання.

Розрахунок ефективності нового рівня ефективності можливо розрахувати за формулою:

$$E2 = E1 / d, \quad (2)$$

де E1 – початковий рівень ефективності; E2 – рівень ефективності після цінових змін.

Застосування розроблених формул з метою розрахунку ефективності інвестиційних операцій представлено в таблиці 3.

Тестування проводилося за умов зростання ціни до рівня 130 грн. за цінний папір. Показник «E2» можна розрахувати покроково або загалом, використовуючи запропоновану формулу. Сума покрокових ефектів дорівнює сумі загального ефекту.

Відповідно до цілей інвестиційної політики та рівня пропозиції на ринку, банк формує інвестиційний портфель протягом серії торгових циклів.

Залежно від рівня попиту та пропозиції на ринку, ціна на цінні папери встановлюється відповідно до балансу між попитом та пропозицією. Якщо банк при-

Таблиця 1. Стан на ринку цінних паперів

	Кількість ЦП, шт.	Тип пропозиції
Пропозиція на ринку ЦП	10	нееластичний
Попит на ринку ЦП	10	
Баланс на ринку	10/10 = 1	

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2. Стан на ринку цінних паперів

	Кількість ЦП, шт.	Тип пропозиції
Пропозиція на ринку ЦП	10	нееластичний
Попит на ринку ЦП (банк)	5	
Попит на ринку ЦП (брокери)	10	
Баланс на ринку	15/10 = 1.5	

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3. Зміна рівня ефективності купівлі ЦП

Pn	E2, покроковий ефект	Дисконтний фактор	E2, загальний рівень
100	-	1.0	100.0
110	9.09%	1.1	90.9
120	7.58%	1.2	83.3
130	6.41%	1.3	76.9

Джерело: розроблено автором

дбає цінні папери протягом торгового циклу, який створив дисбаланс між попитом та пропозицією на користь попиту, то наступний пакет цінних паперів буде придбаний за вищою ціною. Даний фактор знижує загальний рівень ефективності формування інвестиційного портфеля. Додаткові витрати пов'язані із купівлею наступного пакету призведуть до зростання витрат.

Розрахунок загального рівня ефективності портфеля можна здійснити із використанням розробленої нами формули:

$$Ep2 = Ep1 / d, \quad (3)$$

де $Ep1$ – початковий рівень ефективності інвестиційного портфеля; $Ep2$ – рівень ефективності після цінних змін.

Дисконтуючий фактор розраховується за наступною формулою:

$$d = 1 + \sum \left(\Delta P_{1,2,n} \times \frac{1}{n} \right), \quad (4)$$

$$\Delta P_n = (K_n - 1) \times n_{\text{цикл}}, \quad (5)$$

де «К» – співвідношення між попитом та пропозицією на ринку ЦП; $n_{\text{цикл}}$ – кількість цінних паперів придбаних протягом одного циклу (протягом однієї транзакції), n – кількість торгових транзакцій, здійснених інвестором на ринку (торгових циклів).

Формулу можливо записати іншим чином:

$$Ep2 = Ep1 / \left(\frac{\sum P_{0,1,n}}{P_0 \times n} \right), \quad (6)$$

де P_0 – початкова ціна ЦП до зміни ціни на ринку, $P_n = P_0 \times K_n$.

Отже, із використанням зазначеної формули можливо розрахувати загальний рівень ефективності формування інвестиційного портфеля за умов, що фактор пропозиції на ринку не є еластичним.

З метою підвищення об'єктивності та практичної цінності протестуємо запропонований підхід в умовах одиначної еластичності пропозиції, тобто $\Delta P = \Delta AS$

Отже, якщо пропозиція також еластична, то купівля ЦП на ринку відбуватиметься наступним чином:

Можемо зауважити, що для відновлення цінової рівноваги на ринку потрібно 2 торгових цикли. Тобто для зміни рівня пропозиції потрібно також два цикли.

Алгоритм реакції ринку цінних паперів відбувається наступним чином:

1. Зміна балансу на ринку між попитом та пропозицією та стимулювання росту ціни.

2. Зміна рівня ціни та стимулювання зростання пропозиції.

3. Реакція пропозиції на рівень встановленої ціни та встановлення рівноваги між попитом та пропозицією.

4. Повернення ціни до початкового рівня.

Таким чином, для розрахунку загального рівня ефективності формування інвестиційного портфеля потрібно використовувати формули 3-6, оскільки принцип оцінки є універсальним і може застосовуватися у випадку еластичності пропозиції на ринку.

Отже, в запропонованій моделі розглядається вплив, який чинить інвестор на ринку та реакція ринку на його дії. З метою об'єктивної оцінки впливу дій інвестора припускаємо, що поведінка інших інвесторів залишається незмінною, тобто вони генерують сталий рівень попиту. Дані умови дозволяють визначити рівень впливу і реакцію ринку на кожного окремо взятого інвестора, який діє відповідно до інвестиційних пріоритетів.

Розглянемо ситуацію, коли величина попиту на цінні папери зростає в арифметичній прогресії:

За заданих умов, часовий лаг становить 1 цикл, оскільки зростання кількості цінних паперів було припинено на 4 циклі, а відновлення ціни відбулося на 5 циклі. Можемо спостерігати, що з кожним додатковим цінним папером придбаним протягом циклу, зростання ціни скорочується. Фактор дисконтування приросту ціни може бути описаний за допомогою формули:

$$d_p = (n_{\text{цикл}} / (n_{\text{цикл}-1} + n_m)) + 1, \quad (7)$$

де n_m – кількість цінних паперів на ринку до входу інвестора на нього.

Можемо зауважити, що з кожним наступним циклом темп зниження ефективності падає і прямує до нуля. Це відбувається з двох причин:

1. З кожним наступним циклом зміна ціни (ΔP) для ЦП падає, оскільки кожен наступний цикл зростає лише на 1 ЦП. Як наслідок, ця одиниця ділиться на більшу кількість ЦП, які придбані раніше, тобто ділиться на постійно зростаючий знаменник.

Таблиця 4. Стан на ринку цінних паперів за умов одиначної еластичності пропозиції

№ торгового циклу	P_n	K_n	$n_{\text{цикл}}$	Вартість сформованого портфеля
1	1000	11/10=1.1	1	1000*1=1000
2	1100	11/10=1.1	1	1100*1=1000
3	1100	11/11=1	1	1100*1=1000
4	1000	11/11=1	1	1000*1=1000

Джерело: розроблено автором

Таблиця 5. Ефективність формування інвестиційного портфеля за умов арифметичної прогресії кількості придбаних цінних паперів

№ торгового циклу	P_n	Попит	Пропозиція	K_n	$n_{\text{цикл}}$	n	Вартість сформованого портфеля	C	$E1$	$\sum \Delta P$	d	$E2$
1	1000	11	10	1.10	1.00	1.00	1000.00	100.00	0.10	0.00	1.00	10.00%
2	1100	12	11	1.09	2.00	3.00	3200.00	300.00	0.10	0.20	1.07	9.38%
3	1090.9	13	12	1.08	3.00	6.00	6472.73	600.00	0.10	0.47	1.08	9.27%
4	1083.3	13	13	1.00	3.00	9.00	9722.73	900.00	0.10	0.72	1.08	9.26%
5	1000	13	13	1.00	3.00	12.00	12722.73	1200.00	0.10	0.72	1.06	9.43%

Джерело: розроблено автором

2. Величина зміни вартості знижується з кожним циклом. Тому суттєва зміна ціни в перших циклах рівномірно розподіляється між циклами з меншим рівнем відхилення. Як наслідок, загальний рівень ефективності знижується не так стрімко з кожним наступним циклом, оскільки він розраховується за принципом середньозваженої величини.

Виявивши особливості покровокого формування портфеля цінних паперів, можемо також стверджувати, що чим більше паперів придбано протягом одного циклу, тим більшою буде втрата в ефективності.

Зважаючи на особливості ціноутворення на ринку за заданих умов, має значення розробка стратегії діяльності інвестора на ринку з метою максимізації ефективності. Зважаючи на результати експерименту, можемо стверджувати, що залежно від кількості придбаних цінних паперів в першому циклі залежатиме величина ціни в четвертому циклі. Дану залежність можна виразити за допомогою рівняння:

$$P_4 = n_{un3} / n_{un1}, \quad (8)$$

Отже, зважаючи на прямопропорційний зв'язок, можемо стверджувати, що ціна в четвертому циклі є функцією від кількості придбаних цінних паперів в першому та третьому циклах. Ефект від розподілу кількості цінних паперів між першим та четвертим циклом можна описати за допомогою формули:

$$\left(1 - \frac{(n_{market} + n_{un3})}{(n_{un1} + n_{un3} + n_{market})}\right) \times P_0 \times (n_{max} - n_{un1}), \quad (9)$$

де n_{market} – рівень попиту на цінні папери (окрім інвестора), n_{max} – кількість цінних паперів, які збирається придбати інвестор.

Зважаючи на особливості запропонованого підходу можемо стверджувати, що купівля 20 цінних паперів разом протягом будь-якого циклу не принесе позитивного результату через відсутність ефекту розподілу.

Розрахунок оптимального сценарію розподілу цінних паперів можна представити у вигляді розрахунків, виконаних в MS Office Excel.

Можемо спостерігати, що найкращий ефект розподілу досягається за умови купівлі 8 ЦП в першому циклі та 12 ЦП в другому, який становить 3429 грн.

З метою визначення оптимального розподілу більш швидким та раціональним методом потрібно вирішити оптимізаційну задачу. Зважаючи на логіку формули 9 можемо стверджувати, що з кожним додатково придбаним цінним папером в першому циклі зростає значення коефіцієнта, який відображає співвідношення між кількістю цінних паперів куплених в першому та четвертому циклах.

Залежність значення коефіцієнта розподілу « $\left(1 - \frac{(n_{market} + n_{un3})}{(n_{un1} + n_{un3} + n_{market})}\right)$ » від кількості придбаних цінних паперів в першому циклі представлено на рисунку 1.

Можемо спостерігати, що збільшення кількості ЦП придбаних в першому циклі стимулює зростання

Таблиця 7. Розрахунок оптимального сценарію розподілу цінних паперів

n_{un1}	n_{un4}	Загальний попит цикл I	Загальний попит цикл IV	Пропозиція III цикл	K 4	P1, тис. грн	P4, тис. грн	Pp1	Pp4	Ppt	Ефект, тис. грн
0	20	20	40	20	1.00	1	1.00	-	20.00	20.00	-
1	19	21	39	21	0.95	1	0.95	1.00	18.10	19.10	0.90
2	18	22	38	22	0.91	1	0.91	2.00	16.36	18.36	1.64
3	17	23	37	23	0.87	1	0.87	3.00	14.78	17.78	2.22
4	16	24	36	24	0.83	1	0.83	4.00	13.33	17.33	2.67
5	15	25	35	25	0.80	1	0.80	5.00	12.00	17.00	3.00
6	14	26	34	26	0.77	1	0.77	6.00	10.77	16.77	3.23
7	13	27	33	27	0.74	1	0.74	7.00	9.63	16.63	3.37
8	12	28	32	28	0.71	1	0.71	8.00	8.57	16.57	3.43
9	11	29	31	29	0.69	1	0.69	9.00	7.59	16.59	3.41
10	10	30	30	30	0.67	1	0.67	10.00	6.67	16.67	3.33
11	9	31	29	31	0.65	1	0.65	11.00	5.81	16.81	3.19
12	8	32	28	32	0.63	1	0.63	12.00	5.00	17.00	3.00
13	7	33	27	33	0.61	1	0.61	13.00	4.24	17.24	2.76
14	6	34	26	34	0.59	1	0.59	14.00	3.53	17.53	2.47
15	5	35	25	35	0.57	1	0.57	15.00	2.86	17.86	2.14
16	4	36	24	36	0.56	1	0.56	16.00	2.22	18.22	1.78
17	3	37	23	37	0.54	1	0.54	17.00	1.62	18.62	1.38
18	2	38	22	38	0.53	1	0.53	18.00	1.05	19.05	0.95
19	1	39	21	39	0.51	1	0.51	19.00	0.51	19.51	0.49
20	0	40	20	40	0.50	1	0.50	20.00	-	20.00	-

де « n_{un1} , n_{un4} » – кількість придбаних цінних паперів протягом першого та четвертого циклів; «Загальний попит цикл I» – рівень загального попиту на ринку, який вимірюється як попит інвестора + сталий рівень попиту на ринку (20 ЦП); «Пропозиція III цикл» – рівень загальної пропозиції, який визначається відповідно до ціни на ринку; «P1, P4» – ціна цінного паперу протягом першого та четвертого циклів; «Pp1, Pp4» – вартість портфеля цінних паперів протягом першого та четвертого циклів; Ppt – загальна вартість сформованого портфеля цінних паперів; «Ефект, тис. грн» – ефект від застосування підходу.

Джерело: розроблено автором

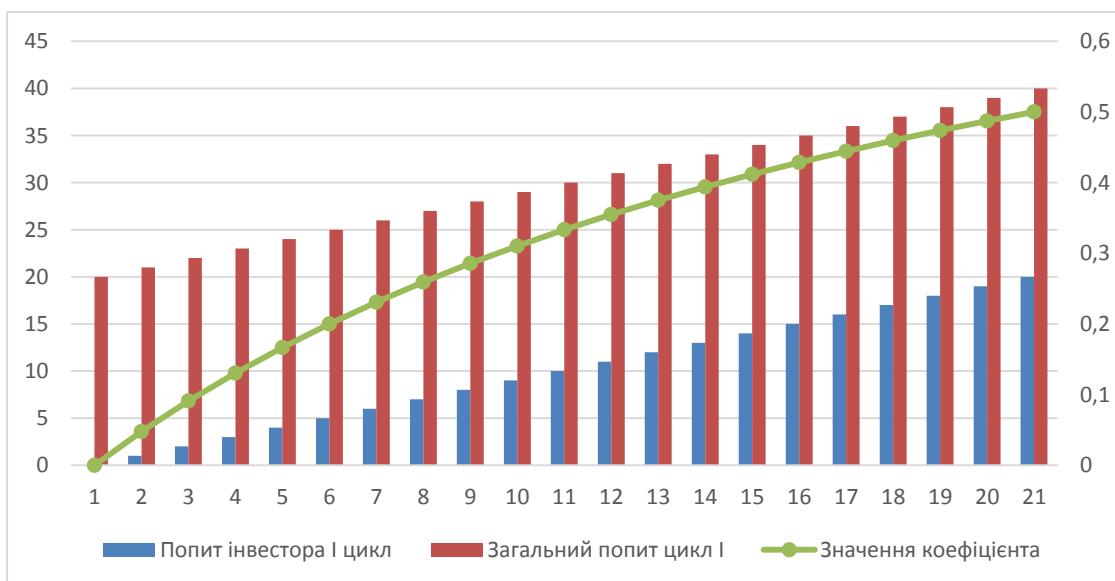


Рис. 1. Залежність значення коефіцієнта розподілу від кількості придбаних цінних паперів в першому циклі

Джерело: розроблено автором

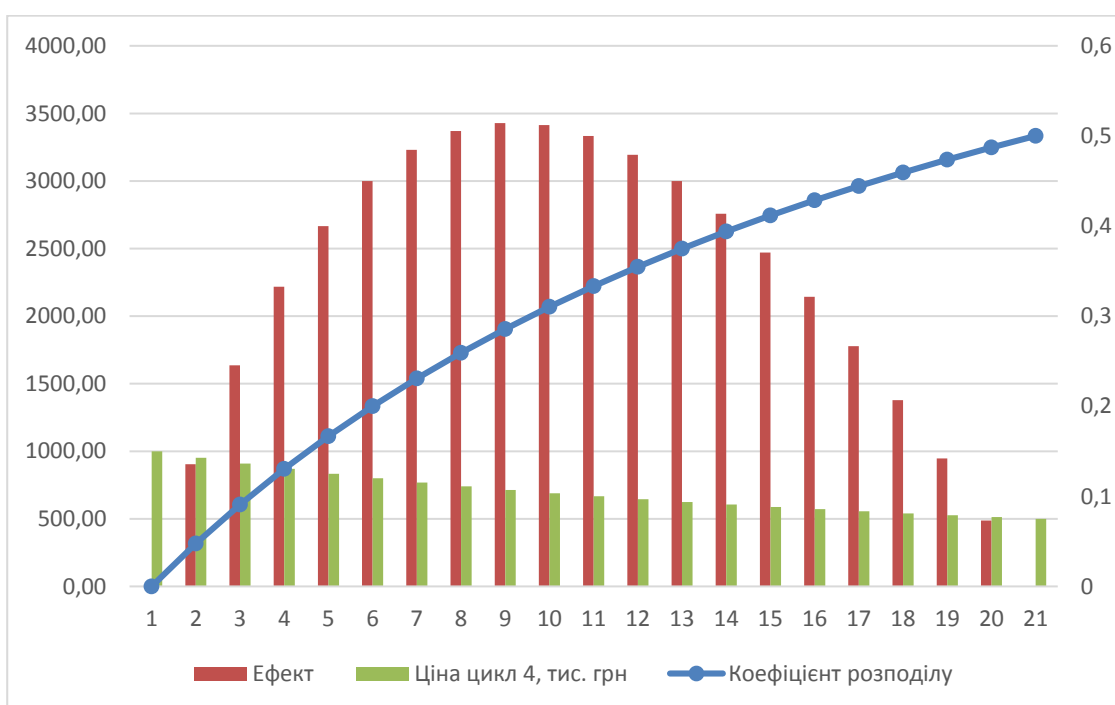


Рис. 2. Залежність ефекту оптимального розподілу від коефіцієнта розподілу та ціни

Джерело: розроблено автором

значення коефіцієнта розподілу, який досягає максимального значення за умови максимізації інвестування коштів в першому циклі. З іншої сторони, це призводить до зменшення виразу « $(n_{max} - n_{ци1})$ », який відображає «залишкову» кількість цінних паперів придбаних в четвертому циклі. Таким чином відбувається «протиставлення» двох ефектів. За таких умов оптимізаційна задача зводиться до пошуку оптимального розподілу кількості цінних паперів.

Залежність величини ефекту від ціни в четвертому циклі представлено на рисунку 2. Можемо стверджувати, що з кожним циклом ціна знижується, що призводить до зростання ефекту розподілу. Проте, починаючи з восьмого циклу втрати від скорочення попиту перевищили ефект від зменшення ціни.

З метою вирішення оптимізаційної задачі опишемо процес виникнення ефекту розподілу за допомогою системи рівнянь у вигляді формул 10-12:

Таблиця 8. Величина коефіцієнта розподілу та загального ефекту (I-III цикл)

№ циклу	Попит інвестора I цикл	Пропозиція III цикл	Попит інвестора IV цикл	ΔЦП	K1	ΔK	ΔK, %	ΔЦП, %	1+ΔЦП	Величина зміни
1	1	21	19	-1	0.047	0.047	-	-	-	-
2	2	22	18	-1	0.16	0.12	2.5	-0.052	0.95	2.368421

Джерело: розроблено автором

$$(K_2 - K_1) \times n_{цикл} > K_1 \times (n_{цикл+1} - n_{цикл}), \quad (10)$$

$$(K_2 - K_1) \times n_{цикл} > K_1 \times 1, \quad (11)$$

$$(K_2 - K_1) \times n_{цикл} > K_1, \quad (12)$$

Можемо стверджувати, що ефект розподілу залежить від величини приросту коефіцієнта розподілу та рівня попиту інвестора в четвертому циклі. Як зазначалося вище, описані величини змінюються в протилежних напрямках, що і зумовлює вирішення оптимізаційної задачі.

Зважаючи на логіку рівняння 12, можемо зауважити, що добуток величини зміни двох параметрів повинен перевищувати значення коефіцієнта розподілу до зміни. Тобто ліва частина рівняння повинна бути більшою від 100%. Проте з кожним циклом величина загальної зміни буде знижуватися і прямуватиме до 1, тобто до 100%. Коли значення буде меншим за 100%, ефект розподілу буде відсутній, а комбінація розподілу неефективною.

Побудувавши систему рівнянь, наступним кроком має бути розрахунок коефіцієнта для перших двох циклів.

Таким чином, ліва частина рівняння 12 становить 236.84%. Оскільки максимальний ефект буде досягнуто при значенні 100%, то її необхідно поділити на 2.368421. Щоб визначити на скільки потрібно збільшити параметри коефіцієнта розподілу та попиту

в четвертому циклі, позначимо ці величини за "X". Таким чином, маємо:

$$X \times X = 2.368421, \quad (12.1)$$

$$X = \sqrt{2.368421}, \quad (12.2)$$

$$X = 1.538968, \quad (12.3)$$

$$n_{цикл} = \frac{n_{цикл2}}{X} = \frac{18}{1.538968} = 11.696 \approx 12 \quad (12.4)$$

$$\Delta n_{цикл} = 18 - 12 = 6 \quad (12.5)$$

Таким чином, кінцеве значення формули 9 матиме вигляд:

$$\frac{(2+6)}{(22+6)} \times 1000 \times (18-6) = 3428.57 \text{ грн.} \quad (12.6)$$

Отримане значення кінцевого ефекту повністю співпадає із значенням, розрахованим у таблиці 7.

Застосування підходу дозволило виявити, що найвищий рівень ефективності досягається за умови гнучкості інвестиційної діяльності, яка передбачає циклічне формування портфеля. Підхід заснований на врахуванні величини цінових коливань, зумовлених циклічним попитом банку та реакцією інших учасників ринку. Виявлення оптимального обсягу цінних паперів, які банк має придбати протягом визначеного періоду часу дозволяє отримати максимальний рівень ефективності КІД завдяки оптимізації обсягу очікуваного купонного доходу та ціни активів.

1. Кузнєцова А. Я. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності: монографія. Л. : Львів. банк. ін-т НБУ. 2005. 367 с.

2. Луців Б. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України. THEU. Світ фінансів. 2005. № 1. С. 14–21.

3. Вовчак О. Д., Надієвець Л. М. Особливості інвестиційної діяльності банків як фінансових посередників в Україні. Бізнес Інформ. 2014. № 11. С. 94–101. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_11_17

4. Міщенко В. І., Науменкова С. В. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку. Фінанси України. 2016. № 5. С. 7–33.

E-mail: vasilevs353@gmail.com

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

УДК 338.24

Васюренко Л.В.

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

НОРМАТИВНО-ПРАВОВА ДЕТЕРМІНАНТА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ

У процесі формування соціально орієнтованої ринкової економіки України трудове право набуває якісно нової спрямованості, оскільки має на меті створення більш ефективних умов реалізації особою трудових прав на підставі засадних положень Конституції, інших актів національного законодавства України з урахуванням міжнародно-правового регулювання трудових відносин і досвіду держав – членів Європейського Союзу. Зазначене зумовлює формування якісно нових підходів до регламентації відносин у сфері оплати праці. В статті проаналізований стан нормативно-правового забезпечення трудових відносин в сучасному стані національної економіки, зазначені пріоритетні напрями удосконалення даної детермінанти. Побудований базис, в досліджуваному аспекті, дозволить державним інститутам застосовувати дієві механізми правового регулювання задля оптимізації та підвищення ефективності державного регулювання організацією оплати праці.

Ключові слова: державне регулювання; організація оплати праці; мінімальна заробітна плата; державна політика; нормативно-правові засади; гарантія; тарифна система.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ ДЕТЕРМИНАНТА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ОПЛАТЫ ТРУДА

Васюренко Л.В.

В процессе формирования социально ориентированной рыночной экономики Украины трудовое право приобретает качественно новую направленности, поскольку имеет целью создание более эффективных условий реализации лицом трудовых прав на основании основополагающих положений Конституции, других актов национального законодательства Украины с учетом международно-правового регулирования трудовых отношений и опыта государств – членов Европейского Союза. Указанное обуславливает формирование качественно новых подходов к регламентации отношений в сфере оплаты труда. В статье проанализировано состояние нормативно-правового обеспечения трудовых отношений в современном состоянии национальной экономики, указаны приоритетные направления совершенствования данной детерминанты. Построенный базис, в исследуемом аспекте, позволит государственным институтам применять действенные механизмы правового регулирования в целях оптимизации и повышения эффективности государственного регулирования организацией оплаты труда.

Ключевые слова: государственное регулирование; организация оплаты труда; минимальная заработная плата; государственная политика; нормативно-правовые основы; гарантия; тарифная система.

NORMATIVE AND LEGAL DETERMINANTS OF LABOR ORGANIZATION OF PUBLIC LIABILITY ORGANIZATION

Vasurenko L.

In the process of forming a socially oriented market economy in Ukraine, labor law acquires a qualitatively new orientation, since it aims to create more effective conditions for the implementation of a person's labor rights on the basis of the basic provisions of the Constitution and other acts of the national legislation of Ukraine, taking into account the international legal regulation of labor relations and the experience of states – members of the European Union. The above determines the formation of qualitatively new approaches to the regulation of relations in the field of remuneration. The article analyzes the state of legal support of labor relations in the current state of the national economy, identifies priority areas of improvement of this determinant. The basis in the studied aspect will allow state institutions to apply effective mechanisms of legal regulation in order to optimize and improve the efficiency of state regulation by the organization of remuneration.

Keywords: state regulation; wage organization; minimum wage; state policy; legal framework; guarantee; tariff system.

Постановка проблеми. Розбудова ринкової економіки України й підвищення її конкурентоспроможності на всіх рівнях з поступовою інтеграцією до європейського співтовариства вимагають від суб'єктів національного

господарства країни ефективного мотиваційного механізму, фундаментом якого є оплата праці, постійного вдосконалення трудового законодавства, приведення його до відповідності з міжнародними нормами і стандартами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Досліджувана проблема є надзвичайно актуальною для України, тому багато вчених приділяють велику увагу вивченню та удосконаленню засад нормативно-правового забезпечення трудових відносин. Різні аспекти цієї проблеми вивчали такі науковці, як: Д.П. Богиня, О.В. Гаєвая, А.М. Колот, Г.Т. Куліков, В. Лагутін, Е.М. Лібанова, О.М. Ярошенко та ін. Незважаючи на те, що питанням модернізації законодавчої бази на становлення організації оплати праці в національному господарстві присвячено безліч наукових праць, багато питань залишаються недостатньо розкритими.

Постановка завдання. Заробітна плата як соціально-економічна категорія, з одного боку, є основою добробуту працюючих, а з іншого – при науково-обґрунтованій організації стимулює працівників до високоєфективної праці і, як наслідок, впливає на темпи соціально-економічного розвитку держави. Від оптимально-сформованої та раціонально-діючої нормативно-правової бази залежить ефективність діяльності державних інститутів у сфері оплати праці.

Постановка завдання. Метою даної публікації є уточнення основних засад нормативно-правового базису державного регулювання організацією оплати праці в сучасних умовах господарювання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провідне місце у механізмі правового регулювання займає нормотворча діяльність державних органів – саме вони видають ліву частину загальнообов'язкових нормативних приписів. У свою чергу, суб'єктами нормотворчості державних органів та посадових осіб є органи державної влади (Верховна Рада України), глава держави (Президент України), органи виконавчої влади (Кабінет Міністрів України, міністерства, відомства, центральні органи виконавчої влади) та органи судової влади [4, с. 513].

Заробітна плата, доходи громадян є концентрованим вираженням ефективності економіки і соціальної політики держави та її спроможності в цілому захищати одне з основоположних прав людини – право на гідне життя та вільний розвиток. Необхідною умовою удосконалення оплати праці в сучасних умовах виступає забезпечення відповідності законодавчих актів з праці, рішень, що приймаються на всіх рівнях управління, положенням і нормам міжнародного трудового права. В сфері оплати праці діє цілий ряд міжнародних трудових норм, що приймаються Міжнародною організацією праці (МОП), значення яких в сучасних умовах розвитку світової економіки, її глобалізації незмінно підвищується. Міжнародна організація праці в своєму статуті проголосила одним з основних завдань досягнення гарантії заробітної плати, що забезпечує задовільні умови життя; визнання принципу рівної оплати за рівний трудовий внесок. Однією з найбільш важливих функцій МОП є прийняття Конвенцій і рекомендацій, що встановлюють міжнародні трудові норми. Держави, що ратифікували конвенції МОП, фактично беруть на себе зобов'язання впроваджувати в національну практику положення цих актів [1, с. 457]. Україною на даний момент ратифіковано 44 Конвенції Міжнародної організації праці [2, с. 345]. В сучасних умовах в Україні триває процес створення національної законодавчо-правової бази відповідно до

міжнародних трудових норм, здійснюється співробітництво з Міжнародною організацією праці. При цьому основна увага приділяється питанням соціально-трудова відносин, підвищенню значущості і дієвості трудового законодавства, виробітку нових трудових норм [3, с. 15].

Конституція України гарантує кожному громадянину право на працю, яке включає можливість заробляти собі на життя працею, що він вільно обирає (ст. 43), право на зарплату не нижче встановленого законом рівня. [4]. В ній визначено порядок захисту соціально-трудова прав, у тому числі права на працю та її оплату. Стаття 55 гарантує громадянину право на оскарження в суді дій органів державного управління, місцевого самоврядування, посадових осіб, що зачіпають або порушують його інтереси. Головні положення Конституції про права і гарантії в сфері праці, як і інші конституційні норми, є нормами прямої дії (ст. 8). Доповнює і конкретизує ці норми система законодавства про працю. На нинішній час законодавча база України надає широкі права і гарантії працівникам в оплаті їхньої праці і дозволяє, при правильному її використанні, забезпечити захист цих прав.

Сучасний базис нормативно-правового забезпечення державного регулювання організацією оплати праці в Україні зображений на рис. 1.

В умовах економічної трансформації державне регулювання оплати праці становить собою систему визначення правил, процедур, нормативів, норм і гарантії в оплаті праці на основі прийняття відповідних законодавчих і нормативних актів та контролю за їх дотриманням з боку органів влади. Головною метою державного регулювання оплати праці є створення необхідних умов для забезпечення виконання заробітною платою усіх притаманних їй основних функцій, а також стримування необґрунтованого зростання заробітної плати, не пов'язаного з обсягами виробництва та реалізації продукції. Державне регулювання оплати праці здійснюється як прямими, так і непрямыми методами.

Пряме державне регулювання – це безпосереднє встановлення державою визначених кількісних параметрів і норм заробітної плати, що є обов'язковими для підприємств незалежно від форм власності та господарювання. Сфера такого регулювання встановлена Законом України «Про оплату праці» [5]. Відповідно до цього Закону таке регулювання здійснюється за допомогою: встановлення розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантії, умов і розмірів оплати праці працівників бюджетного сектора економіки, а також керівників підприємств, заснованих на державній, комунальній власності; регулювання фондів оплати праці працівників підприємств-монополістів згідно переліку, який визначається урядом; оподаткування доходів працівників; використання системи індексації трудових доходів; компенсації працюючим втрати частини заробітку у зв'язку з затримками його виплати.

Одним з основних елементів державного регулювання заробітної плати є визначення і гарантування мінімального її рівня. Мінімальна заробітна плата (МЗП) є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності й господарювання. Розмір мінімальної заробітної плати згідно із Законом України



Рис. 1. Побудова базису нормативно-правової детермінанти державного регулювання організацією оплати праці

Джерело: побудовано автором

«Про оплату праці» (ст. 9) визначається з урахуванням: вартісної величини мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників у міру стабілізації та розвитку економіки країни; загального рівня середньої заробітної плати; продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов.

Держава впливає на формування умов і розмірів оплати праці всіх керівників і спеціалістів державного підприємства через складання контрактів між міністерством (відомством) і керівником такого підприєм-

ства. В зв'язку з цим потребує удосконалення механізм регулювання умов та розмірів оплати праці керівників підприємств, заснованих на державній і комунальній власності. Основною складовою винагороди за працю керівника підприємства має бути посадовий оклад, який залежатиме від масштабів і складності виробництва, а також персональна надбавка, рівень якої залежить від ділових якостей конкретного керівника.

Значна роль держави в підтриманні та підвищенні купівельної спроможності заробітної плати. Це забез-

печується, зокрема, за допомогою захисту зарплати від інфляції через механізм індексації. Однак зростання інфляції в Україні не супроводжується відповідною корекцією зарплат через індексацію. Це дуже негативно впливає на платоспроможний попит, що, в свою чергу, призводить до падіння обсягів виробництва. Індексція зарплат в залежності від їх рівня слід використовувати як інструмент гальмування інфляції, тому що цей метод призупиняє падіння купівельного попиту населення, а отже, і зниження обсягів виробництва.

Необхідно відзначити також, що пряме державне регулювання оплати праці досить обмежене, оскільки більшість державних підприємств функціонує в умовах ринкових відносин. Світова практика свідчить, що в міру розвитку цих відносин пряме державне регулювання заробітної плати витісняється непрямим державним і договірним регулюванням. Непрямі методи державного регулювання оплати праці опосередковано впливають на рівень, структуру, диференціацію та динаміку заробітної плати. Ці методи реалізуються через визначення загальної економічної стратегії, пріоритетів соціаль-

ної політики. Досвід зарубіжних країн свідчить, що в змішаній економіці державне регулювання заробітної плати повинно носити переважно непрямий і соціально-орієнтований характер. Для цього держава має використовувати непрямі методи регулювання зарплат за допомогою застосування: інструментів фінансової та кредитно-банківської, інноваційної та інвестиційної політики; системи оподаткування; регулювання ціноутворення; регулювання ринку праці, проведення єдиної політики тарифікації робіт.

Висновки з проведеного дослідження. З урахуванням вищевикладеного можна зробити висновок про необхідність посилення ролі держави у формуванні та здійсненні дієвих механізмів правового регулювання заробітної плати в умовах формування ринкової економіки України. Характеризуючи сучасну систему законодавчого та нормативно-правового забезпечення регулювання заробітної плати, слід визначити істотні розбіжності у відповідності сучасним вимогам окремих її складових – законодавчого поля, механізму реалізації законодавчих норм і практики їх реалізації, що склалась.

1. Киселев І.Я. *Сравнительное и международное трудовое право*. М.: Дело, 1999. 728 с.

2. Єсінова Н.І. *Економіка праці та соціально-трудова відносина*. К.: Кондор, 2004. 432 с.

3. Додонов О.В. *Механізм регулювання продуктивності та оплати праці в умовах ресурсозбереження: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук. спец. 08.00.07-демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика; Донец. нац. ун-т. Донецьк, 2008. 22 с.*

4. Конституція України від 28.06.1996 р., № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр>.

5. Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 р., № 108/95-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.

6. Ковбасюк Ю.В., Бакуменко В.Д. *Державне регулювання в умовах ринкової економіки*. Енциклопедія державного управління: у 8 т. Т. 1: Теорія державного управління. Нац. акад. держ. упр. При Президентіві України. Київ: НАДУ, 2011-2011. С. 153-154.

E-mail: vasulara@yandex.ua

УДК 338.64

Данік Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Рудь І.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

КРИПТОВАЛЮТА: МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЧИ ЗАГРОЗА ТІНІЗАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті розглянуто умови виникнення ринку криптовалют, що пояснюють причини створення та використання альтернативи традиційним системам розрахунків. Визначено, що криптовалюта є інновацією у фінансових технологіях, закономірності функціонування, можливості, переваги та загрози використання якої недостатньо вивчені. Зазначено, що розвиток та вдосконалення існуючих способів розрахунків є необхідним та неминучим. Наголошено, що відбувається інтеграція віртуальної та реальної сфери економіки, а інституції повинні використовувати адаптивний підхід для забезпечення успішності подальшої діяльності.

Ключові слова: валюта, криптовалюта, ринок криптовалют, біткоїн, віртуальна валюта, грошовий обіг.

КРИПТОВАЛЮТА: ВОЗМОЖНОСТІ РАЗВИТТЯ ІЛИ УГРОЗА ТЕНИЗАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ

Даник Н.В., Рудь І.Ю.

В статті розглянуті умови виникнення ринку криптовалют, пояснюючих причини створення та використання альтернативи традиційним системам розрахунків. Визначено, що криптовалюта є інновацією в фінансових технологіях, закономірності функціонування, можливості, переваги та загрози використання якої недостатньо вивчені. Зазначено, що розвиток та вдосконалення існуючих способів розрахунків необхідно і неминуче. Зазначено, що відбувається інтеграція віртуальної та реальної сфери економіки, а інститути повинні використовувати адаптивний підхід для забезпечення успішності подальшої діяльності.

Ключові слова: валюта, криптовалюта, ринок криптовалют, біткоїн, віртуальна валюта, грошове обігання.

CRYPTOCURRENCY: DEVELOPMENT POSSIBILITIES
OR THREAT OF SHADOWING TO UKRAINE

Danik N., Rud I.

The article considers the conditions of market cryptocurrency genesis to explain the reasons for the creation and use of alternatives to traditional systems of payment. Determined that cryptocurrency is an innovation in financial technologies, patterns of performance, features, advantages and threats by using insufficiently studied. It is noted that the development and improvement of existing methods of payments are necessary and inevitable. It is noted that the cryptocurrency market should be considered as an open, complex, stochastic, dynamic, controlled economic system with a number of inputs and outputs. Emphasized that integration occurs between virtual and real sectors of the economy, and institutions should use adaptive approach to ensure the success of future activities.

Keywords: currency, cryptocurrency, cryptocurrency market, bitcoin, virtual currency, money circulation.

Постановка проблеми. Світ постійно змінюється: колишні незвичайні мрії та ідеї поступово стають реальністю, багато виникає нових і різноманітних явищ та процесів. Перед громадянами сьогодення ставиться вимога швидко та якісно адаптуватися до нововведень. Особливо це стосується сфери розрахунків та платежів, оскільки вони часто використовуються і безпосередньо пов'язані з розвитком економіки, держави та доброту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження криптовалюти розпочалося у 1980-ті роки, тому питання дослідження їх розвитку є порівняно новим. Вивченню історії розвитку та функціонування криптовалют присвячені праці вчених, таких як Е. Андроулакі, С. Капкун, О. Караме, М. Роешлін, Т. Счерер, М. Андручович, Д. Джембовські, Л. Мазурек, Д., М. Гражек, Н. Коуртоїс, Р. Наїк, Г. Максвел, А. Герваїс, Д. Грубер, О. Галицький, О. Мороз, Е. Молчанова. Однак проблематика дослідження розвитку криптовалют в Україні залишається недостатньо вивченою вітчизняними вченими, що й зумовлює актуальність наукових пошуків. Сьогодні відсутня будь-яка нормативна база чи законодавчі роз'яснення, які змогли б юридично обґрунтувати регулювання біткоїнів в Україні. Відсутність обґрунтованого правового статусу не ставить криптовалюту поза законом. У результаті виникає закономірний дисбаланс, який полягає в тому, що економічні нововведення випереджають розвиток законодавства, що регулює взаємовідносини суб'єктів у сфері розрахунків і платежів, що, своєю чергою, посилює можливі ризики на макро- і мікрорівні. Отже, в умовах глобалізаційних процесів та особливо у періоди фінансових криз проблеми застосування та ефективного функціонування криптовалют набувають особливої актуальності. Тому слід детально розібратися у сутності, перевагах, недоліках та особливостях застосування біткоїнів.

Мета статті. Метою дослідження є визначення особливостей розвитку біткоїнів як валюти майбутнього та її впливу на стабільність фінансової системи України.

Виклад основного матеріалу. Минуло близько 8 років з часу, коли з легкої руки розробника Сатоші Накамото з'явилася перша криптовалюта «біткоїн», яка поступово набирає популярність серед населення планети. Прабатьками біткоїна вважаються три цифрові валюти: В-Money В. Дая, Bit gold Н. Сабо і ecash Д. Чаума, у кожній з них були свої недоліки. В-Money, наприклад, мала схильність до ризику гіперінфляції, а Bit gold – відсутність анонімності [1]. Варто зазначити, що біткоїн є найбільш вдалою реалізацією альтернативної фінансової системи з точки зору безпеки, стабільності та маркетингу. Динаміка курсу біткоїна наведена на рис. 1.

Криптовалюта – це особливий електронний платіжний засіб, курс якого підтримується тільки попитом і пропозицією. Такі електронні гроші не регулюються жодною з державних систем, у тому числі Національним банком України. Функція спостерігачів і контролерів у цьому разі лежить на користувачах мережі і власниках криптовалют.

Основними особливостями криптовалют, які відрізняють їх від звичайної валюти, є їх децентралізація, тобто відсутність регулятивного органу, який би регулював криптовалюту та спосіб її емісії. Емісія криптовалюти має назву «майнінг» і полягає у використанні потужностей комп'ютерних систем для генерації унікальних наборів символів, які утворюють криптовалюту.

Відповідно до законодавства України, електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі [3].

Випуск електронних грошей в Україні може здійснювати виключно банк, який і бере на себе зобов'язання з їх погашення в обмін на готівкові або



Рис. 1. Динаміка курсу «біткоїн» за 2015-2018 рр. [2]

безготівкові кошти. Відмінність українського законодавства від європейського полягає в тому, що останнє не обмежує коло емітентів лише національними банками, а надає таке право й іншими установами, які дотримуються встановлених вимог:

- валюта зберігається на електронному пристрої;
- емітується валюта під час отримання коштів у кількості не меншій, ніж емітована грошова вартість;
- валюта приймається як засіб платежу установами іншими, ніж емітент.

На сьогодні існує більш ніж 50 різновидів криптовалют. Нещодавно в Україні з'явилася власна криптовалюта під назвою BitGrivna.

BitGrivna – електронні гроші, які використовуються як альтернативна або додаткова валюта, з безпрецедентним рівнем безпеки. Її емісія та облік засновані на криптографії і методі захисту Proof-of-work (принцип захисту систем від зловживання послугами, заснований на необхідності виконання запрошуючою стороною деякої роботи (POW-завдання), результат якої легко і швидко перевіряється обслуговуючою стороною) [4]. Із визначення і назви стає зрозуміло, що BitGrivna побудована на тому самому вихідному коді, що і біткоїн, тому можна вважати її форком біткоїна або навіть її клоном. Також, нещодавно в Україні з'явилася інша криптовалюта – карбованець.

Karbowanec запустили в обіг 30 травня 2016 року як першу криптовалюту, орієнтовану на Україну. Вона заснована на протоколі CryptoNote і підходить для Майнінгу як на CPU, так і на GPU. Сьогодні в Україні є кілька обмінників, на яких здійснюють операції з Karbowanec.

За даними CoinMarketCap, в березні 2017 року за один Karbowanec давали 0,4 грн, а сьогодні його вартість перевищила \$ 1. Якщо нинішні темпи зростання збережуться, то через пару років українська криптовалюта може подорожчати до \$ 100.

За даними ІТС.UA, на сьогодні в обігу перебуває понад 4,7 млн «карбованців», їх сумарна вартість складає майже \$ 5 млн.

Розробники української криптовалюти «Карбованець» 18 лютого 2018 року додали в Play Store мобільний гаманець для Android власної розробки.

Мобільних гаманців для CryptoNote монет (криптовалюти, які приділяють особливу увагу анонімності, такі як, наприклад, Monero) в світі існує всього два, але гаманець для карбованців є першим з підтримкою NFC [5].

Криптовалюта є альтернативним вираженням звичайної валюти і має низку переваг:

- 1) операції з криптовалютою є повністю анонімними і конфіденційними. Вся інформація про транзакції зашифрована в наборі символів, персональні дані не прив'язуються до гаманця криптовалюти;
- 2) кожна одиниця криптовалюти має унікальний код і захищена від підробки;
- 3) криптовалюта є децентралізованою, тобто не має центру управління, через що засновник цифрових грошей або будь-який фінансовий інститут не може вплинути на її існування. Курс і операції регулюються цілком користувачами електронних гаманців;
- 4) кожна одиниця криптовалюти не прив'язана до жодного з банків, що суттєво зменшує розмір комісії за здійснення операцій. Вартість комісії зазвичай є вартістю енергетичних ресурсів, затрачених на здійснення транзакції;
- 5) відсутність прив'язки до банків сприяє суттєвому зменшенню затрат часу на здійснення операцій із криптовалютою. Зазвичай підтвердження здійснення операцій із криптовалютою приходить протягом декількох секунд;
- 6) операції здійснюються напряму між різними власниками електронних гаманців, що сприяє підвищенню швидкості здійснення операцій та зменшенню комісії;
- 7) емісія більшості видів криптовалют має максимальний поріг, що викликано скінченністю всіх можливих комбінацій символів, що утворюють кожен нову одиницю криптовалюти. Це сприяє зменшенню невідповідної грошової маси в обігу та зниженню рівня інфляції [6].

Cryptocurrency Market Capitalizations

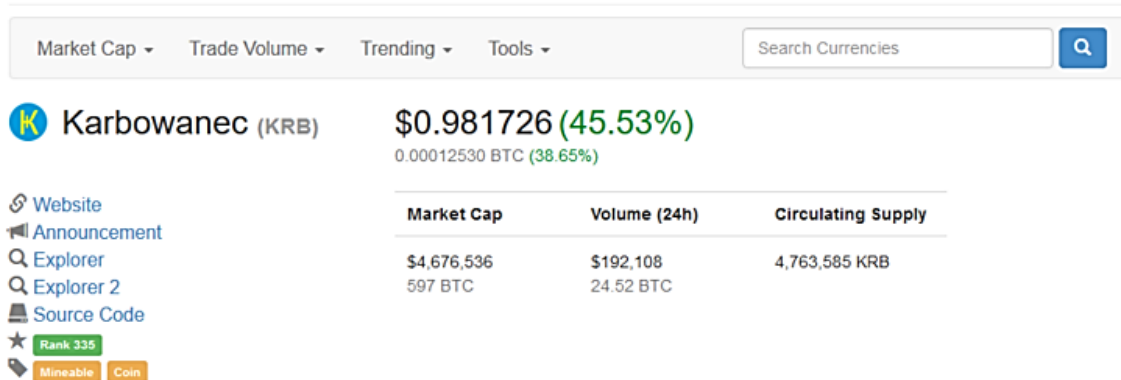


Рис. 2. Курс української криптовалюти станом на 02.04.2018 р. [5]

Але деякі з переваг криптовалюти є одночасно і її недоліками. Так, повна анонімність і конфіденційність трансакцій роблять можливим спекулювання валютою та використання її для злочинних операцій, таких як торгівля людьми, контрабанда наркотиків, фінансування тероризму.

Наприклад, у 2016 р. в Нідерландах в рамках міжнародного розслідування по відмиванню коштів через віртуальну валюту біткоїн було арештовано десять осіб. Банківські установи побачили на депозитних рахунках великі суми коштів, які швидко знімалися клієнтами банку. Банківські рахунки та рахунки Bitcoin були арештовані за допомогою міжнародного співробітництва США, Австралії, Марокко та Литви. Урядовці також відзначають, що злочинці, працюючи з нелегальними онлайн-магазинами, які продають вогнепальну зброю, наркотики тощо, часто здійснювали оплату за допомогою віртуальної валюти Bitcoin [7].

Bitcoin утворюється складними ланцюжками взаємодій між величезною мережею комп'ютерів по всій планеті, які не підкріплені урядом або центральним банком, на відміну від традиційних валют [1]. Як бачимо, наявність проблем з регуляцією криптовалютних платежів може завдати істотного удару по економічній безпеці держав.

Очевидно, що стрімке поширення криптовалютних платежів і не прийняття своєчасних заходів боротьби з ними може мати негативні наслідки, а саме:

- ухилення від сплати податків;
- неконтрольованість вчинення фінансових операцій з боку уряду суб'єктами цієї платіжної системи;
- використання криптовалюти Bitcoin для відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом та фінансуванню тероризму.

Необхідно зазначити, що консорціум з 15 європейських організацій та державних органів готується запустити проект по відстеженню платежів в криптовалюті. Європейський Союз вклав в проект TITANIUM (Tools for the Investigation of Transactions in Underground Markets) 5 млн. євро, для знаходження рішення по зниженню проведення тіншових трансакцій, рівня злочинності та тероризму [8].

Найбільш гостро постає проблема застосування кримінальної відповідальності за дії, вчинені із застосуванням криптовалют. У Листі НБУ від 8 грудня

2014 року № 29-208/72889 зазначається, що діяльність з купівлі-продажу біткоїн за долари США або іншу іноземну валюту має ознаки функціонування так званих фінансових пірамід, та може свідчити про потенційне залучення у здійсненні сумнівних операцій відповідно до законодавства про протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму. Вищезгадане роз'яснення у листі НБУ від 08.12.2014 визначає Bitcoin як «грошовий сурогат», який не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це, на їхню думку, суперечить нормам українського законодавства [3].

В Україні до криптовалютних операцій застосовуються стандартні правила оподаткування. Питання щодо податку на додаткову вартість є досить спірним, тому що криптовалюта не визначена як товар на законодавчому рівні.

Протидія злочинам (ст. 209 та 209-1 Кримінального кодексу України) є практика надання ліцензій, яка дуже поширена у США та Японії [9]. Європейський Союз у цій проблемі є близьким уже до прийняття відповідних змін у Директиві № 2015/849 «Про запобігання використанню фінансової системи для цілей відмивання коштів або фінансування тероризму» [10].

Іншим недоліком криптовалюти є еластичний курс, який залежить від попиту і пропозиції на неї. Це пов'язано з тим, що курс контролюється лише користувачами валюти.

Також, одним із недоліків криптовалют можна назвати неоднозначне ставлення до них із боку урядів різних країн. В Україні, яка входить в топ-5 по кількості створених біткоїн-гаманців, де здійснює свою діяльність найбільше у СНД агенство Kuna і дуже розвинута спільнота щодо цифрових валют, на законодавчому рівні правовий режим не визначений.

Криптовалюта – це нова платіжна система, яка принципово відрізняється від традиційної і цим самим створює прогалину в законодавстві. Цю прогалину необхідно заповнювати законодавчими актами, які або визнають криптовалюту, або її забороняють. За відсутності такого нормативного акту всі коментарі і заборони з боку влади і національних банків можуть бути розцінені не інакше як рекомендації і не можуть бути

використані для подальшого покарання за використання криптовалют в особистих цілях.

У зв'язку з обігом та створенням криптовалют виникає питання про її правове врегулювання як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Тут виникають чимало перешкод, які необхідно у майбутньому подолати. Очевидною із них є те, що чимало людей не знають і не уявляють про можливе існування криптовалюти. Наступною дилемою є недостатнє обговорення та відсутність опрацювання сутності біткоїну і його аналогів з боку державних органів при прийнятті законів чи інших нормативних актів. Специфічна природа криптовалюти зумовлює те, що відповідне питання не є першочерговим для вирішення. Але все-таки зараз світові тенденції та реалії змушують змінювати своє відношення до цієї проблеми. Найбільш гострою перешкодою стає механізм закріплення поняття та обігу криптовалюту у законодавстві. Звичайно не легким є процес створення цифрової валюти, але врегулювання відносини щодо криптовалюти є дуже серйозною дилемою.

Перше питання виникає про те, чи варто взагалі допускати обіг відповідної криптовалюти у межах юрисдикції конкретної держави. США, Німеччина, Японія, Франція, Фінляндія та інші країни не тільки дозволили обіг відповідної валюти, але й законодавчо закріпили чи підкріпили правовий режим, роз'яснили поняття біткоїнів та аналогів та сформували відповідну судову практику.

Причини надання дозволу в обіг криптовалюту і її певного врегулювання були зумовлені тим, що компанії, особливо стартапи, активно почали її використовувати, появилися різноманітні біржі, страхові компанії, що не боялися різноманітних ризиків із нестандартними грошима. З другого боку необхідність втручання держави в особі її органів було те, що біткоїн став платіжним засобом діяльності Даркнету, анонімної мережі, яка на сьогодні активно функціонує в мережі Інтернет по всьому світу, вона схожа на чорний ринок, де можна придбати зброю, наркотики, людей, фальшиві гроші та документи, а за потреби вам запропонують навіть послуги кіллера.

На жаль, піддаючись загальній тенденції чимало держав все-таки не встановлює режиму щодо криптовалюти через специфічну природу. Органи влади намагаються пояснити сутність біткоїнів та його аналогів, але все-таки питання про правову природу є нерегульованим. Серед таких є Україна, Чилі, Бразилія, Данія, Малайзія та інші.

З вище описаного, можна зробити висновок, що на міжнародному рівні сьогодні відсутня єдність в розумінні правової природи криптовалюти, тому держави по-різному визначають поняття біткоїна і його аналогів.

Європейський суд в рішенні від 22.10.2015 р. визначив, що біткоїн необхідно вважати валютою (засобом платежу), а не товаром. Це було обумовлено тим, що виникали певні труднощі щодо оподаткування криптовалюти. Відповідне рішення встановило, що всі операції, пов'язані з обміном біткоїнів (bitcoin), будуть оподатковуватися так само, як і операції з традиційними валютами. Європейська судова практика по суті прирівняла криптовалюту до законного платіжного засобу, а обмін грошових коштів – «валютно-обмінною операцією».

Фінансова компанія «Легкі гроші» відкрила унікальний для України напрям – кріптозайм. Нова послуга дає можливість отримати готівку під заставу криптовалюта в сумі от 3000 грн. терміном від 14 днів до 1 року. Крім отримання фіатних грошей, цікавою особливістю є те, що ви можете заробляти на різниці вартості криптовалют.

Для тих, хто шукає спосіб безповоротно продати криптовалюту, кріптозайм – кращий варіант. Для продажу існують онлайн обмінники і біржі з можливістю виведення грошей на карту, але є один нюанс – комісія від 3% до 10% в залежності від обраного вами сервісу. Кріптозайм дозволяє отримати готівку без комісії.

І нарешті, великим питанням є те, чи витримає деформована ринкова економіка України такі нововведення. Чи зможуть пристосуватися до криптовалют українські комерційні банки, біржі, страхові компанії, кредитні спілки, адже криптовалюта – це не тільки різноманітні ризики із нестандартними грошима, але й низка нових можливостей. З іншого боку – це повна анонімність, тероризм та чорний ринок.

Саме тому, криптовалюти для України – це виклик.

Висновки. Незважаючи на різні думки стосовно криптовалют, варто визнати, що їх поява на світовому фінансовому ринку є феноменом, який у теорії може докорінно змінити наявну в світі фінансову систему. Саме тому уряди країн не поспішають давати дозвіл на масове впровадження криптовалюти на своїх територіях, оскільки альтернатива наявній фінансовій системі може змінити силу впливу центральних органів на управління фінансовими процесами. Теоретично криптовалюта може позитивно вплинути на бізнес, оскільки відсутність комісії під час здійснення операцій дасть змогу підприємствам отримати вільні кошти, які будуть використані на розвиток виробництва, та в цілому зменшити витратну частину суб'єктів господарювання. Висока швидкість проведення операцій із криптовалютами дасть змогу економити витрати часу та робочої сили, підвищити динамічність підприємницької діяльності, що позитивно вплине на економіку. Отже, хочемо ми цього чи ні, а прогрес крокує світом надзвичайно швидко, і зупинити ми його не в силах. Можна пригальмувати процес розвитку криптовалют, саме в Україні, не створюючи для них необхідної інфраструктури, але рано чи пізно вони все одно займуть своє місце у світовій фінансовій системі. Нерозумно відкидати такі речі, які можуть покращити життя суспільства, а за правильного і раціонального використання криптовалютам це під силу.

Тому, на нашу думку, слід дочекатися, коли біткоїн та інші криптовалюти налагодять свою систему безпеки і стабільності роботи, після чого необхідно почати створення механізму, необхідного для їх коректної роботи. Передусім, це стосується формування законодавчої бази в Україні, яка б регулювала існування криптовалют як в країні, так і на міждержавному рівні. Потім необхідно створити інфраструктуру, яка б забезпечувала повноцінне функціонування такої фінансової системи, дозволити розрахунки криптовалютами через термінали і різноманітні актуальні сервіси, що підвищить попит на них і кількість операцій, проведених із криптовалютою.

Найвагомим аргументом для держави є використання криптовалют через їх конфіденційність для про-

вадження протизаконної діяльності, відтак можемо із впевненістю стверджувати, що наразі такий фінансовий інструмент провокує розквіт злочинності та тінізацію економіки, наслідком якої може бути і руйнування банківської системи через відтік коштів.

Зважаючи на проаналізовані переваги та недоліки, можемо із впевненістю стверджувати, що вико-

ристання криптовалют несе в собі велику кількість ризиків як для держави, так і для інвестора. Водночас, дослідження останніх надасть шанс українській економіці випередити світових конкурентів та посісти чільне місце в новій світовій економіці, адже відтепер вона ніколи не буде такою, якою була до початку нового століття.

1. Світ братів-коїнів. URL: <http://vkurse.ua/ua/business/bratev-koinov.html> (Дата звернення 20.04.2018 р.)
2. Графіки обмінного курсу Биткоїн. URL: <http://bbtc.ru/> (Дата звернення 20.04.2018 р.)
3. Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/крипто валюти» Bitcoin: Національний Банк України від 10.11.14 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0435500-14> (Дата звернення 20.04.2018 р.)
4. BitGrivna – це перша українська криптовалюта. URL: <http://bitgrn.com.ua/> (Дата звернення 20.04.2018 р.)
5. Українська криптовалюта карбованець випустила мобільний гаманець для Android. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/420620/ukrainskaya-kriptovalyuta-karbovanets-vypustila-mobilnyj-koshelek-dlya-android> (Дата звернення 20.04.2018 р.)
6. Система біткоїн: плюси і мінуси. URL: <http://invest-program.com.ua/tag/bitkoin> (Дата звернення 20.04.2018 р.)
7. В Нідерландах арестували 10 человек за отмывание денег с помощью Bitcoin. URL: <http://psm7.com/news/v-niderlandax-arestovali-10-chelovek-za-otmyvanie-deneg-s-pomoshhyu-bitcoin.html> (Дата звернення 20.04.2018 р.)
8. Директива 2009/110/ЄС Європейського Парламенту та Ради щодо започаткування та здійснення діяльності установами – емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними, що вносить зміни до Директиви 2005/60/ЄС та 2006/48/ЄС, та скасовує Директиву 2000/46/ЄС від 16 вересня 2009 р. № 994_a18 // База даних «Законодавство України». URL : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_a18 (Дата звернення 20.04.2018 р.)
9. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (Дата звернення 20.04.2018 р.)
10. Директива Європейського Союзу № 2015/849 «Про запобігання використанню фінансової системи для цілей відмивання коштів або фінансування тероризму» від 20 травня 2015р.// База даних «Законодавство України». URL: [http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20160516/DIRECTIVE%20\(EU\)%202015_UA.htm](http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20160516/DIRECTIVE%20(EU)%202015_UA.htm) (Дата звернення 20.04.2018 р.)

E-mail: natasha.danik29@gmail.com

УДК 338.45

Дученко М.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Удовичька Є.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

АНАЛІЗ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ НА РИНКУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті проаналізовано сучасні бізнес-моделі на ринку програмного забезпечення, виділені критерії оптимальності їх застосування з урахуванням специфіки продуктів ІТ компаній. Бізнес-модель в ІТ сфері доцільно трактувати як формалізовану систему функціонування бізнесу ІТ компаній, орієнтовану на розробку програмних продуктів. Під оптимальною бізнес-моделлю пропонується вважати найкращий її варіант за встановленими критеріями. вразливість програмного забезпечення до піратства та доходність ІТ компанії логічно визнати критеріями оптимальності застосування бізнес-моделей з урахуванням специфіки програмних продуктів. Виділено такі види програмного забезпечення як платні програми, умовно-платні і безкоштовні; охарактеризовано їх переваги та недоліки. Всі типи бізнес-моделей можуть використовуватися одночасно відповідно до специфіки програмного забезпечення і представляти можливості для бізнесу.

Ключові слова: бізнес-модель, критерії оптимальності застосування, вразливість до комп'ютерного піратства, доходність ІТ компанії.

АНАЛІЗ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ПРОГРАМНОГО ОБЕСПЕЧЕННЯ

Дученко М.М., Удовицкая Е.А.

В статье проанализировано современные бизнес-модели на рынке программного обеспечения, выделены критерии оптимальности их использования с учетом специфики продуктов IT компаний. Бизнес-модель в сфере IT представляет собой формализованную систему функционирования компаний, ориентированных на разработку программных продуктов. Под оптимальной бизнес-моделью предлагается считать лучший вариант по установленным критериям. Уязвимость к компьютерному пиратству и доходность были логически приняты в качестве критериев оптимальности использования бизнес-моделей. Выделено такие виды программного обеспечения как платные приложения, условно-платные и бесплатные; охарактеризовано их преимущества и недостатки. Все типы бизнес-моделей могут использоваться одновременно в соответствии со спецификой программного обеспечения и представлять возможности для бизнеса.

Ключевые слова: бизнес-модель, критерии оптимальности, уязвимость к компьютерному пиратству, доходность IT компаний.

BUSINESS-MODELS ANALYSIS IN THE SOFTWARE MARKET

Duchenko M., Udovytka E.

The article analyzes software market modern business-models, identifies criteria of optimality using according to specifics of IT companies' products. Business models with respect to the software is a formalized system for the operation of companies, focused on the development of software products. The best version of business models, which implement established criteria, is optimal. The vulnerability of software piracy and the corporate profitability have been accepted logically as the criteria of optimality using of business models. There are some kinds of software such as Paid Apps, Shareware and Free. Each type has its benefits and drawbacks. All types of these models can be used contemporaneously and present business opportunities, but the choice is often determined by the software market it will be released on and the aim of the app itself.

Keywords: business model, criteria of optimality using, vulnerability to computer piracy, profitability of IT companies.

Постановка проблеми. Сучасні IT компанії функціонують в умовах мінливості ринкового середовища та загострення конкуренції. Також проблемою розвитку ринку програмного забезпечення є порушення прав інтелектуальної власності, що призводить до значної втрати доходу. Це потребує використання новітніх методів управління та побудови бізнесу, зокрема гнучкості у застосуванні різних типів бізнес-моделей, їх постійне вдосконалення та оптимізація. В зв'язку з цим набуває актуальності дослідження різних типів бізнес-моделей та специфіки їх застосування в IT сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Бізнес-моделювання та проблеми оптимізації процесів управління є предметом уваги вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Р.О. Винничук, Дж. Магретта, А. Остервальдер, Н.В. Ревуцька, В.В. Скриль, Т.В. Складрук, Н.Д. Стрекалова, Шевчук Р.П. та інші. Проте, економічній літературі відсутнє єдине визначення поняття «бізнес-модель», не приділяється достатньо уваги специфічним аспектам бізнес-моделей на ринку програмного забезпечення.

Мета статті. Основною метою статті є аналіз сучасних бізнес-моделей на ринку програмного забезпечення, порівняльна характеристика їх переваг та недоліків, а також, виділення критеріїв оптимальності застосування бізнес-моделей з урахуванням специфіки продуктів IT компаній.

Виклад основного матеріалу. Процес побудови сучасного бізнесу неможливий без цілісного розуміння поняття бізнес-моделі. Сучасні наукові підходи допускають багатогранність трактування цього поняття. Зокрема, Скриль В.В. розглядає бізнес-модель як спрощене відображення механізму ведення певної економічної діяльності, пов'язаної з виробництвом продукції (продажем товарів, наданням послуг, виконанням робіт), що є цінною для споживача, та забезпечує отримання прибутку

[1]. Ревуцька Н.В. визначає бізнес-модель як сукупність елементів, що характеризують принципові відмінності функціонування компаній, на основі ключових компетенцій з метою створення продукту, послуги [2].

В контексті даного дослідження бізнес-модель в IT сфері доцільно трактувати як формалізовану систему функціонування бізнесу IT компаній, орієнтовану на розробку програмних продуктів. Під оптимальною бізнес-моделью пропонується вважати найкращий її варіант за встановленими критеріями.

Ринок програмного забезпечення характеризується значною вразливістю до так званого комп'ютерного пиратства: несанкціонованого копіювання та розповсюдження програмних засобів всупереч законодавству про авторське право. Це призводить до значних збитків IT компаній і, як наслідок, до падіння економічної ефективності їх діяльності.

Незважаючи на те, що в останні роки спостерігається позитивна тенденція до зменшення пиратства програмного забезпечення по всьому світу, обсяги цього явища є дуже значними. Лише за один 2013 рік збитки різноманітних компаній, що займаються розробкою та продажем програмного забезпечення, склали 444 мільйонів доларів США [3]. В 2014 році глобальний відсоток пиратства по світу становив 43%, а збитки – 62.7 мільярдів доларів США. В травні 2016 року відсоток пиратства в світі знизився до 39%, в той час, в країнах СНД, зокрема в Білорусії цей показник досягав 85% за даними асоціації BSA [4]. За даними статистики Revulytics станом на кінець 2016 року по всьому світу збитки від пиратства склали 52.2 мільярди доларів США, з яких 20.5 мільярдів доларів США припадають на використання неоплаченого програмного забезпечення в північній Америці та західній Європі.

Саме тому, вразливість програмного забезпечення до пиратства та дохідність IT компанії логічно визнати

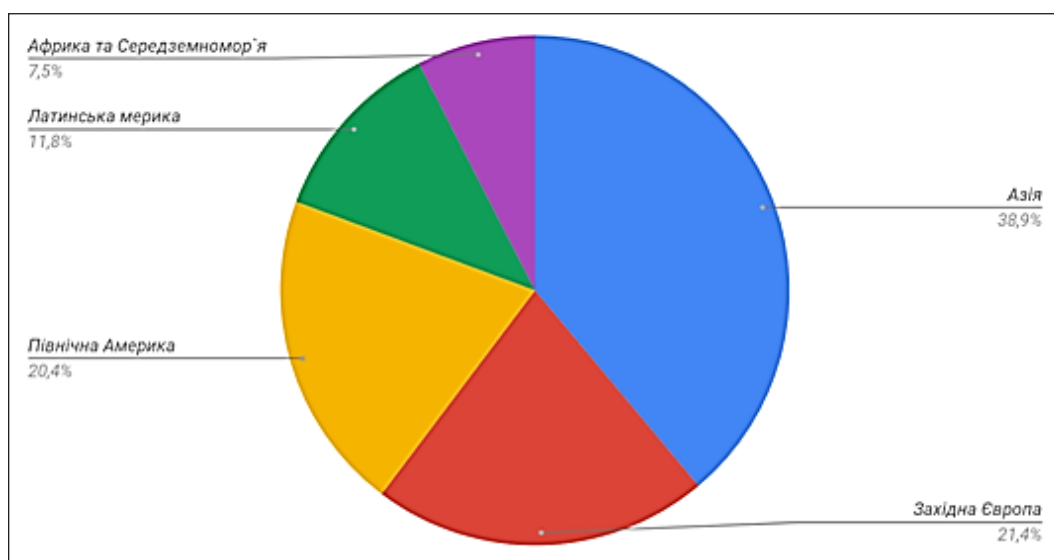


Рис. 1. Структура комерційне використання неліцензійного програмного забезпечення за регіонами світу станом на кінець 2016 року [5]

критеріями оптимальності застосування бізнес-моделей з урахуванням специфіки програмних продуктів.

Тип бізнес-моделі залежить від різновиду ліцензій, що використовуються на ринку при розповсюдженні комерційного програмного забезпечення. Ліцензії можуть передбачати користування програмним продуктом на платній основі, умовно-безкоштовній та безкоштовній [6]. Це обумовлює відмінність бізнес-моделей за шляхами і способами отримання доходу. Загалом, принцип вибору бізнес-моделі програмного забезпечення повинен виходити з специфіки розробки продуктів, аналізу попиту та пропозиції на ринку та інших подібних факторів.

Найбільш поширеним видом програмного забезпечення є **платне** ПЗ, бізнес-модель якого передбачає продаж деякої програми як звичайного товару. Дохід отримується через продаж екземплярів розробленої програми. Цей спосіб є найпростішим, оскільки дозволяє один раз розробити програмне забезпечення і продавати його майже необмежену кількість разів без необхідності додаткових фінансових вкладень. Більш того, іноді при покупці ПЗ покупцю надається право користування програмою лише протягом певного періоду, по завершенню якого він зобов'язаний знову оплатити ліцензію або припинити користування продуктом. Будь-яке копіювання, розповсюдження та внесення змін до коду програми забороняється авторським правом, тим самим надаючи фірмі-розробнику монополістичні права на розповсюдження даного ПЗ.

Суттєвим недоліком такої бізнес-моделі є вразливість ПЗ до комп'ютерного піратства.

Особливим типом бізнес-моделі для платного ПЗ є створення програмних продуктів на замовлення клієнта. Дана модель ґрунтується на тому, що програмне забезпечення створюється для конкретного замовника із урахуванням його вимог і побажань. При цьому замовник разом з продуктом отримує всі права на його копіювання, розповсюдження та внесення змін до програми.

Перевагою такої бізнес-моделі є абсолютна стійкість ПЗ до піратства.

Недоліком є орієнтованість програмного продукту на конкретного замовника або групу замовників, що обмежує розповсюдження, і передбачає одноразове отримання доходу від розробки.

Для **умовно-безкоштовного** програмного забезпечення застосовуються такі типи бізнес-моделей, в яких споживачам одночасно пропонуються платні та безоплатні версії програмного продукту [7]. А саме, розробники пропонують споживачам паралельно із основною платною версією ПЗ також «пробну», що містить обмеження за функціоналом, терміном використання та сферою застосувань, або навпаки, до безкоштовної базової версії пропонується розширена платна. Це дає додаткові можливості для збільшення клієнтського попиту та доходів.

Різновидами таких бізнес-моделей є:

1) Freemium. Дана бізнес-модель базується на тому, що паралельно із основною безкоштовною версією програми покупцю пропонується також преміум-версія, що надає користувачу додаткові можливості (або знімає наявні обмеження) і є платною [8]. Згідно аналітичним даним компанії Distimo, бізнес-модель freemium є найбільш поширеною (станом на 2017 рік нараховує 71% продуктів в AppStore в США, хоча в 2012 році становило всього 50%) [9], тому що дозволяє користуватись широким функціоналом програмного продукту безкоштовно. Зростаюча тенденція спостерігається в більшості компаній, які займаються масовим випуском програмних продуктів. <http://www.distimo.com/>

2) Demoware є подібною моделлю, коли у вільному доступі присутня демо-версія програми (з обмеженнями), а звичайна версія програми не має таких обмежень.

Прикладами таких моделей є:

- Slack – популярна соціальна мережа, яка, переважно, використовується для бізнесу. Даний швидкий бізнес-месенджер оцінюється в 2.8 мільярди доларів, маючи 4 мільйони щоденних користувачів, з яких лише 1.2 мільйони користуються платною версією;
- Spotify – продукт для збереження музики чи іншого контенту;

- Box, OneDrive – продукти хмарних технологій для збереження файлів користувачів та надають певний ліміт на безкоштовне зберігання;

- Evernote – продукт для нотаток з певним обмеженням на кількість нотаток для безкоштовного користування. Продукт передбачає певну плату за синхронізацію між пристроями та за безлімітне користування повним функціоналом;

- Skype – продукт, який є безкоштовним для спілкування, але дзвінки на телефони потребують оплати;

- MailChimp – маркетингова платформа для малого бізнесу.

3) Nagware. Дана модель передбачає вільне користування усіма можливостями програми протягом обмеженого періоду. По завершенню періоду, програма стає не функціональною або регулярно видає повідомлення про необхідність покупки платної версії. Прикладом такої бізнес моделі є такі широко розповсюджені програмні продукти: WinRAR, WinZip, AVG.

Бізнес-моделі для умовно-безкоштовного програмного забезпечення містять ті ж недоліки що й модель прямого продажу екземплярів програми.

Безкоштовне, а також **вільне** програмне забезпечення поширюється у вільному доступі і не передбачає будь-яких обов'язкових платежів [7].

Різницею між вільним та безкоштовним ПЗ є те, що **вільне** ПЗ може бути модифіковане користувачем і, відповідно, кожному бажаючому доступний сирцевий код такого програмного продукту. Таке програмне забезпечення сприяє створенню та реалізації інноваційних ідей. відомими прикладами вільного програмного забезпечення є операційна система з відкритим кодом Linux, а також такі програмні продукти, як Debian, Drupal Association, FreeBSD Foundation, Mozilla Foundation, Wikimedia Foundation, Wordpress Foundation.

Безкоштовне ПЗ надається користувачам вже в готовому зібраному вигляді без можливості модифікації, лише з оновленнями від розробників.

Різновидами таких бізнес-моделей є :

1) Adware. Найрозповсюдженішим джерелом доходу в такій бізнес-моделі є інтегрування в додаток чи веб-сайт реклами відповідного рекламодавця, попередньо узгодивши певну вартість за один перегляд. Перевагою такої моделі є те, що розробник отримує кошти, переважно, не від покупця, а від рекламодавця, що робить

його дохід незалежним (або майже незалежним) від фактору піратства. Користувач тим чи іншим чином взаємодіє з рекламою під час користування продуктом. Проте, користувач може скористатись іншим програмним забезпеченням (фільтром) для блокування реклами (наприклад, AdBlockPlus). В цьому випадку розробники можуть виставляти обмеження на деякий функціонал програмного продукту. Такі обмеження можуть проявлятися в повному відключенні деяких функцій або ж примусовим збільшенням часу очікування відповіді програми. Такі дії можуть суттєво скоротити кількість користувачів, що має негативний вплив на доходність. Наприклад: 1ClickDownloader, 4-you.net Search, A. Kaytri.

2) Donationware. Дана модель полягає в наявності додаткової функції «Зробити пожертвування», яка не є обов'язковою для отримання доступу до функціоналу програми. Часто дана модель використовується разом із іншими бізнес-моделями.

3) Продаж супутніх товарів та послуг. В основі бізнес-моделі лежить продаж не самої програми, а різноманітних супутніх товарів та послуг. Наприклад, техпідтримки, документації, гарантії, тощо. Недоліком можна вважати необхідність додаткових витрат, пов'язаних із підтримкою даних послуг та виробленням товарів.

Ключовою перевагою безкоштовного та вільного ПЗ є абсолютна стійкість до піратства, а недоліком – відносно низькі доходи.

Всі розглянуті вище бізнес моделі можуть бути застосовані одночасно у відповідності до специфіки програмного забезпечення.

Висновки. Оптимізація застосування ІТ-компаніями бізнес-моделей різних типів з урахуванням специфіки ІТ-продуктів зумовлює підвищення стійкості програмного забезпечення до піратства та зростання загальної ефективності бізнесу. З приведення аналізу найпопулярніших бізнес-моделей програмного забезпечення, критеріями оптимальності визнано вразливість програмного забезпечення до піратства та доходність ІТ компанії.

З точки зору обраних критеріїв найбільш оптимальним для застосування є бізнес-моделі умовно-безкоштовного ПЗ. При значно меншій вразливості до комп'ютерного піратства вони здатні забезпечити високий рівень доходності за рахунок збільшення кількості клієнтів, які сплачують за розширений функціонал ПЗ при безкоштовному використанні базової версії продукту.

1. Скриль В.В. Бізнес-моделі підприємства: еволюція та класифікація. *Економіка і суспільство*. 2016. № 7. С. 490–497. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/82.pdf

2. Ревуцька Н. В. Теоретичні аспекти формування бізнес-моделі підприємства. *Стратегія економічного розвитку України*. 2002. № 6 (13). С. 232–235.

3. Вавдіюк Н.С, Іванчук В.Ю. Оцінка економічного піратства в Україні: методи протидії. *Економічний форум*. 2016. № 4. С. 4-15. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor_2016_4_3.pdf

4. BSA: Глобальное исследование рынка ПО 2018. URL: <http://www.bsa.org/>

5. Software Piracy Stat Watch. *Revulytics*. URL: <https://www.revulytics.com/resources/stat-watch>

6. Categories of Free and Non-Free Software. *GNU Operating System*. URL: <http://www.gnu.org/philosophy/categories.html>

7. Шевчук Р.П. Опорний конспект лекцій з дисципліни «Методи та засоби захисту програмного забезпечення», для студентів напрямку «Комп'ютерні науки». Тернопіль, 2007. 50 с.

8. Kincaid J. *Startup School: Wired Editor Chris Anderson On Freemium Business Models*. *Techcrunch.com* – 2009. URL: <https://techcrunch.com/2009/10/24/startup-school-wired-editor-chris-anderson-on-freemium-business-models/>

9. *Distimo Business Service, San Francisco*. 2017. URL: <http://www.distimo.com>

E-mail: marinaduchenko@gmail.com

E-mail: evanudov@ukr.net

УДК 338.124.4

Костіна О.М.

викладач кафедри менеджменту,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

РЕІНЖИНИРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті визначено сутність, ключові характеристики, і доцільність застосування реінжинірингу, обумовлену специфікою сучасного ринку. Наведені відмінні особливості і завдання реінжинірингу як інструменту антикризового управління та виокремлено три типи підприємств, для яких доцільне застосування реінжинірингу. Охарактеризовані напрями застосування реінжинірингу бізнес-процесів та узагальнено основні принципи реінжинірингу і розвитку підприємств за умови втілення стратегічних змін, розглянуто процедуру планування і головні етапи реалізації реінжинірингу бізнес-процесів. Наведено порівняльну характеристику між технологіями реінжинірингу і постійного удосконалення бізнес-процесів підприємства та охарактеризовані типові помилки і наслідки використання реінжинірингу в межах антикризового управління.

Ключові слова: криза, бізнес-процес, реінжиніринг бізнес-процесів, антикризове управління, ризик, розвиток, удосконалення.

РЕІНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Костіна О.Н.

В статье определена сущность, ключевые характеристики и целесообразность применения реинжиниринга, обусловленная спецификой современного рынка. Приведены отличительные особенности и задачи реинжиниринга как инструмента антикризисного управления. Выделены три типа предприятий, для которых целесообразно применение реинжиниринга и охарактеризованы направления применения реинжиниринга бизнес-процессов. Обобщены основные принципы реинжиниринга и развития предприятий при реализации стратегических изменений, рассмотрена процедура планирования и основные этапы реализации реинжиниринга бизнес-процессов. Приведена сравнительная характеристика между технологиями реинжиниринга и постоянного совершенствования бизнес-процессов предприятия и охарактеризованы типичные ошибки и последствия использования реинжиниринга в рамках антикризисного управления.

Ключевые слова: кризис, бизнес-процесс, реинжиниринг бизнес-процессов, антикризисное управление, риск, развитие, совершенствование.

REENGINEERING THE BUSINESS PROCESSES AS A TOOL OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Kostina O.

The article defines the essence, key characteristics and expediency of using reengineering, determined by the specifics of the modern market. The distinctive features and tasks of reengineering as a tool for anti-crisis management are presented. Three types of enterprises are distinguished, for which the use of reengineering is advisable. Areas of application of business process reengineering are characterized. The most common types of reengineering are considered. The basic principles of reengineering and development of enterprises in the implementation of strategic changes are summarized. The planning procedure and the main stages of realization of business process reengineering are considered. The comparative characteristic between technologies of reengineering and constant improvement of business processes of the enterprise is given. Typical errors and consequences of using reengineering within the confines of crisis management are characterized.

Keywords: crisis, business process, business process reengineering, crisis management, risk, development, improvement.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання перепроєктування процесів, що відбуваються в організаціях з метою оптимізації витрат, підвищення ефективності та продуктивності персоналу, зниження собівартості продукції (послуг), збільшення кількості споживачів потребує створення нової бізнес-моделі, яка буде більш результативна з точки зору обсягів реалізації, формування витрат і більш гнучка для оперативної реакції на зміни зовнішніх чинників. Правильно побудована система управління

підприємством є основою його успішності. Саме по собі управління підприємством повинно бути антикризовим, тобто спрямованим на попередження таких обставин і виключення таких ризиків, які можуть привести підприємство до банкрутства. У період виникнення економічної кризи поряд з необхідністю розробки антикризових заходів і створенням антикризових стабілізаторів великого значення набуває пошук варіантів ефективних антикризових інструментів управління організацією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати авторських досліджень щодо застосування реінжинірингу як інструменту антикризового управління знайшли відображення у роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема Виноградова О. [1], Волгіна Н. [2], Грибан С. [3], Дорошенко Ю. [4], Єліферов В. [5], Ілляшенко С. [6], Ковальов А. [7], Таранюк Л. [8], Хаммер М. й Чампі Д. [9] та ін. Авторами досить ретельно розглянули сутність і механізм реалізації реінжинірингу бізнес-процесів (РБП), проте не узагальнені передумови і можливості використання РБП саме у контексті антикризового управління підприємством.

Мета статті. Метою статті є узагальнення теоретичних підходів щодо сутності, ключових характеристик, принципів, видів, етапів реалізації і наслідків реінжинірингу бізнес-процесів підприємства в межах антикризового управління і стратегічних змін.

Виклад основного матеріалу. Існує безліч антикризових інструментів управління підприємством. В ряду таких інструментів виокремлюють [1-3; 5; 7] реінжиніринг бізнес-процесів господарюючого суб'єкта. Доцільність використання саме РБП як інструменту антикризового управління підприємством обумовлена специфікою сучасного ринку, яку можна представити у вигляді сукупності наступних чинників [2; 3; 4; 7]:

1. Продукція (послуга) перестала носити масовий характер, виробництво зорієнтоване на задоволення потреб різних груп споживачів. Конкуренція серед виробників і високий ступінь інформованості призвели до того, що змінилася роль споживача, який все більше виступає в якості замовника, визначає вид і властивості продукції, що випускається.

2. Виробництво товару перестало бути «локальним» і може бути організовано у багатьох країнах світу одночасно. З'явилися нові форми кооперації у вигляді розподілених (віртуальних) підприємств, коли кожен етап виробництва виконується в тій країні і на тому підприємстві, де це найбільш вигідно.

3. Різко зросла роль інформаційних технологій в сфері проектування, виробництва і реалізації продукції (послуг).

4. Конкурентне динамічне середовище вимагає швидкої адаптації до умов, що постійно змінюються, гнучкості, динамічності та швидкості в процесі розробки та прийняття управлінських рішень.

Щоб зберегти конкурентоспроможність в цих умовах, організації змушені переосмислити форми і способи ведення бізнесу. Часткові поліпшення процесів діяльності не дають бажаних результатів і не дозволяють отримати конкурентну перевагу. Необхідно використовувати нові підходи, у тому числі РБП, які дозволяють в повній мірі реалізувати можливості нових технологій і людських ресурсів.

Досить часто реінжиніринг як інструмент антикризового управління ототожнюється зі звичайною програмою з поліпшення методів господарювання. Проте важливо відрізнити реінжиніринг від процесу покращень, реструктуризації, оптимального зменшення розміру підприємства чи іншого механізму управлінських змін. У більшості випадків реінжиніринг асоціюється з проведенням реструктуризаційних змін через їх тісний зв'язок. Необхідно відмітити, що реінжиніринг може здійснюватися не тільки як

перепроєктування окремих бізнес-процесів (часткове покращення бізнес-процесів), а може – і як частина повної реструктуризації організаційної структури та бізнес-процесів підприємства (комплексне покращення бізнес-процесів) [3; 7; 9].

Під реінжиніринг організації можуть підпадати як механізми управління підприємством, так і безпосередньо виробничі бізнес-процеси діяльності компанії. Завдяки реінжинірингу скорочується процесний шлях і невиробничі витрати в досягненні стратегічних і тактичних (операційних) цілей, у підвищенні показників діяльності підприємства.

Таким чином, реінжиніринг організації являє собою різновид спеціальних інструментів управління, спрямованих на оптимізацію внутрішніх бізнес-процесів, мінімізацію витрат, підвищення якості, результативності та ефективності діяльності організації. Завданням реінжинірингу аналогічні завданням інноваційного менеджменту: освоєння нововведень для забезпечення конкурентоспроможності і в кінцевому рахунку – виживання підприємств у динамічному середовищі.

Більшість авторів, вказують на чотири ключові характеристики категорії «реінжиніринг» [1-4; 6; 7; 9]: фундаментальне переосмислення; радикальне перепроєктування; істотні поліпшення; бізнес-процеси.

Необхідність проведення радикальних перетворень обумовлена кризовим станом промисловості протягом багатьох років і стагнацією окремих підсистем. Радикальність в даному випадку, на наш погляд, визначає підхід до здійснення перетворень в ситуації, що склалася. При неефективності (низькій результативності) більшості антикризових інструментів найбільш перспективним слід визнати відомий метод «з чистого аркуша», тобто створення абсолютно нових способів роботи.

Виділяють три типи підприємств, для яких реінжиніринг необхідний і доцільний [2-4; 7]:

1. Підприємства, що знаходяться на межі банкрутства і потребують впровадження швидких, радикальних перетворень і змін у діяльності.

2. Підприємства, що не мають труднощів у поточній діяльності, але передбачають неминуче виникнення кризових ситуацій, пов'язаних, наприклад, з появою нових конкурентів, зміною вимог клієнтів, зміною економічного оточення тощо.

3. Підприємства, які не мають проблем у поточній діяльності і не прогнозують їх у найближчому майбутньому. Це компанії-лідери, які проводять агресивну маркетингову політику і бажають за допомогою реінжинірингу досягти кращих результатів господарювання.

Відповідно до запропонованої класифікації виділяють два основні напрями застосування реінжинірингу: реінжиніринг розвитку і кризовий реінжиніринг [1; 3; 6; 7]. Перший вид передбачає використання інструментів реінжинірингу при еволюційному становленні і розвитку підприємства для налагодження внутрішніх процесів і збереження позитивної динаміки розвитку. Другий вид реінжинірингу використовується, якщо організація на поточному етапі свого існування вже опинилася в кризовій ситуації. Якщо організація своєчасно не використовує реінжиніринг розвитку, то, в кінцевому результаті, їй доведеться застосувати кри-

зовий реінжиніринг як інструмент виходу зі складної економічної ситуації.

Для більшості вітчизняних підприємств найбільш актуальним сьогодні є кризовий реінжиніринг, оскільки перед ними стоїть гостра проблема виживання. Система антикризового управління є ефективною, коли забезпечує гнучкість і адаптивність управління, реалізує заходи з посилення неформального управління, забезпечує пошук ефективних форм управління і зниження централізації для оперативного реагування на виникаючі ситуації.

Основними передумовами виведення підприємства з кризового стану є наступні [2; 7; 8]:

- обмеженість часу, яка визначається 12 місяцями (з можливим продовженням процедури санації до 18 місяців);

- необхідність отримання істотних результатів у поліпшенні економічного стану в зазначені короткі строки;

- обмеженість ресурсів підприємства.

Перша і друга передумови антикризового управління повністю узгоджуються з основним завданням реінжинірингу. Третя передумова входить в деяке протиріччя, пов'язане з тим, що радикальні зміни вимагають достатніх ресурсів, однак воно може пом'якшуватися шляхом правильного і обмеженого вибору процесів, що підлягають реінжинірингу. Для відбору таких бізнес-процесів необхідно керуватися рекомендаціями М. Хаммера [9]: необхідно вибирати ті процеси, які в найбільшій мірі турбують керівництво; які є життєво важливими для споживачів продукції та центральними для підприємства; реінжиніринг яких має найбільші шанси на успіх.

Аналіз результатів авторських розробок [2; 3; 5; 7; 8] дає можливість виділити чотири найбільш поширені види реінжинірингу:

- превентивний реінжиніринг – здійснення перетворень, основною метою яких є реалізація невикористаних і неповністю використаних можливостей, що виникають в результаті зміни зовнішнього бізнес-середовища в сьогоденні, і запобігання (попередження) негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища в майбутньому;

- пов'язаний реінжиніринг – перетворення об'єктів (підсистем організації), пов'язаних за допомогою цільових інтересів;

- ризик-інжиніринг – інструмент реалізації концептуальних положень ризик-менеджменту в системі управління розвитком;

- міжгалузевий реінжиніринг – методологічне переосмислення і кардинальне перетворення сполучення підсистем промислового комплексу.

РБП передбачає перебудову системи господарювання на основі бізнес-орієнтування структурних підрозділів підприємства, дозволяє перейти на новий тип управління, до основи якого покладено певні принципи втілення стратегічних змін (табл. 1).

Проведення РБП в рамках антикризового управління буде ефективним, якщо підприємства будуть дотримуватися принципів стратегічного розвитку, представлених у табл. 2.

Оскільки реінжиніринг застосовується для дослідження та перегляду бізнес-процесів, то основними етапами проведення реінжинірингових заходів у загальному вигляді є виокремлення основних бізнес-процесів, їх опис на загальнодоступній мові та ана-

Таблиця 1. Основні принципи РБП (узагальнено на основі [3-5; 7; 9])

№ з/п	Принцип	Характеристика принципу
1	Різні варіанти виконання процесів	Замість не адаптивних запроваджуються процеси, орієнтовані на максимальну кількість можливих випадків їх реалізації, кожний варіант процесу впроваджується в залежності від наявної ситуації
2	Об'єднання кількох робіт в одну	Інтегрування декількох робіт здійснюється з метою зменшення інтерфейсів між процесами, скорочення часу на очікування та інші неефективні процедури
3	Виконання робіт в їх природньому порядку	На процес не накладаються додаткові вимоги, обумовлені організаційною структурою або прийнятою лінійною технологією
4	Виконання робіт там, де це доцільно	Розподіл функцій повинен відбуватися в залежності від процесу і необхідності його ефективного виконання, а не раніше закріплених обов'язків. Варто активно залучати в процес клієнтів і постачальників, що традиційно розглядаються за рамками проекту
5	Зменшення кількості входів у процеси	Для удосконалення процесу та усунення плутаниці необхідно ліквідувати ті входи, які потрібно зпівставляти з іншими
6	Зниження частки узгодження	Роботи з узгодження не додають вартості товару (послугі), тому їх необхідно мінімізувати шляхом скорочення точок зовнішнього (по відношенню до процесу) контролю
7	Зменшення кількості перевірок і контролю	Витрати часу і ресурсів на проведення перевірок і контролю варто оцінити з вартістю можливої помилки, а вже потім приймати рішення про їх доцільність
8	Відповідальний менеджер є єдиною контактною особою в рамках процесу	Менеджер взаємодіє із замовником з усіх питань, пов'язаних з процесом. Для цього менеджер повинен мати доступ до усіх виконавців та інформаційних систем, що задіяні у процесі
9	Виконавці самостійно приймають рішення	Мінімізація кількості вертикальних взаємодій по процесу відбувається за рахунок того, що виконавець уповноважений і відповідно підготовлений приймати окремі рішення
10	Поєднання централізованих і децентралізованих операцій	Сучасні інформаційні технології дозволяють регламентувати діяльність підрозділів, одночасно централізувати і децентралізувати окремі операції. Централізація може бути реалізована шляхом агрегування інформації й розмежування прав доступу до неї, децентралізація може підтримуватися адміністративно

Таблиця 2. Принципи розвитку підприємства за умови використання РБП [1-7; 9]

№ з/п	Принцип	Характеристика принципу
1	Синхронізація інноваційної, інвестиційної та поточної діяльності	Необхідність поєднання процесів розвитку підприємства і ефективної поточної діяльності створює передумови для своєчасного оновлення продукції та інноваційного оновлення її потенціалу, яке ґрунтується на використанні наявних і можливості залучення необхідних ресурсів
2	Формування стратегії на основі прогнозування попиту на продукцію і передбачення науково-технічного прогресу	Обґрунтовані стратегії можуть бути розроблені лише на базі ретельного аналізу, з виявленням основних факторів, що визначають розвиток організації, і найбільш ймовірних тенденцій їх зміни на базі встановлення основних сил і механізмів, здатних здійснити на них істотний вплив
3	Адаптація архітектури підприємства до змін зовнішніх і внутрішніх факторів	Архітектура підприємства цілеспрямовано трансформується на основі стратегічних рішень, що розглядаються як реакція на зміну зовнішніх і внутрішніх факторів. Прийняті стратегії повинні бути ефективними, оскільки за ними стоять інноваційні та інвестиційні рішення, спрямовані, як на розвиток, так і поточні результати діяльності
4	Деталізація стратегії до тактичних інноваційних та інвестиційних рішень з урахуванням поточного стану справ	Стратегія організації повинна бути деталізована до функціональних стратегій, що покликане забезпечити впровадження бізнес-процесів, які відповідають мінімальним витратам при реалізації перспективної виробничої програми
5	Пріоритетність людського капіталу при бізнес-плануванні реінжинірингу і його реалізації	Поточні і стратегічні цілі не можуть бути реалізовані, якщо підприємство не має відповідну за величиною і кваліфікацією структуру персоналу, який, в свою чергу, повинен бути націлений на вирішення поставлених конкретних завдань
6	Достатність ресурсів і їх відповідності програмі реінжинірингу	Без достатнього забезпечення ресурсами, включаючи не тільки сировину, матеріали, комплектуючі, електроенергію, а й персонал, інформацію, ділових партнерів реалізація програми реінжинірингу виявляється частково або повністю під загрозою
8	Наявність технологій, що забезпечують реалізацію прийнятої стратегії реінжинірингу	Реалізація РБП можлива, якщо організація має в своєму розпорядженні технології, за допомогою яких можна послідовно вирішити конкретні завдання, пов'язані з досягненням стратегічної мети

ліз з метою подальшого перетворення. Виокремлення основних бізнес-процесів допомагає отримати завершену і цілісну картину функціонування підприємства, яка дозволить виявити усі необхідні ресурси для здійснення підприємницької діяльності, а також визначити відповідну послідовність процедур та, звичайно, результати виконання цих процедур. Більш детально процедуру планування і реалізації РБП можна представити у вигляді наступних етапів [2-4; 7; 9]:

1. Постановка завдань, уточнення мети реінжинірингу на основі аналізу стратегії і стадії життєвого циклу організації.

2. Залучення або створення проектною групи, що складається з консультантів, які займаються питаннями бізнес-моделювання.

3. Створення моделі існуючої організації (реверс-інжиніринг стану підприємства). На цьому етапі менеджери або консультанти здійснюють детальний опис діяльності організації, ідентифікують, досліджують та алгоритмізують основні бізнес-процеси та оцінюють їх ефективність.

4. Композиція постпрогнозного іміджу проекту, дозволяє розробити модель образу організації у майбутньому. Цей етап включає формування специфічних цілей підприємства, виходячи з його антикризової стратегії, потреб споживачів, загального рівня розвитку галузі, поточного стану тощо.

5. Перепроекування бізнес-процесів. Впровадження більш ефективних робочих процедур, визначення способів використання комп'ютерних технологій, проектування необхідних змін у роботі персоналу.

6. Розробка системи організаційної взаємодії персоналу. На цьому етапі розробляється система мотивації, організуються команди по виконанню робіт,

створюються і впроваджуються програми з підготовки фахівців.

7. Підготовка і впровадження забезпечуючих інформаційних систем.

8. Виявлення наявних ресурсів (фінанси, устаткування, програмне забезпечення, людські ресурси), необхідних для здійснення реінжинірингу.

9. Впровадження оновлених бізнес-процесів, їх інтеграція, навчання співробітників, перехід до нової організації діяльності.

10. Перманентне діагностування стану підприємства. Цей етап є превентивним антикризовим заходом в системі управління оновленою організацією, при цьому забезпечується підтримка досягнутої ефективності

Схематично послідовність здійснення РБП підприємства можна представити у вигляді рис. 1.

Процес ефективного РБП має виконуватися з використанням спеціально розроблених для цього засобів моделювання, які дозволять використовувати вбудовані в них спеціальні інструменти аналізу та перетворення бізнес-процесів. Отже, важливою умовою дієвого реінжинірингу є залучення фахівців, що знайомі з засобами моделювання та методиками аналізу для перепроектування бізнес-процесів. Виділення основних бізнес-процесів має здійснюватися спеціалістами, що ефективно співпрацюють з керівним персоналом організації для формування конкретного уявлення про стратегічні цілі, місію, виробничі процедури, а також про основні фінансові та товарні потоки підприємства.

Після того як організація здійснила реінжиніринг своїх процесів, вони повинні підтримуватися і поліпшуватися, що вимагає нових цілей і нових зусиль для їх досягнення. Ці цілі не такі глобальні, як цілі реінжи-



Рис. 1. Послідовність реінжинірингу бізнес-процесів підприємства

Джерело: узагальнено на основі [1; 3-7; 9]

нірингу, і робота потрібна для їх досягнення, локальна, не охоплює всі сфери діяльності і не має значного впливу на ефективність роботи підприємства. Однак удосконалення бізнес-процесів має бути постійним.

У загальному вигляді як інструмент антикризового управління реінжиніринг вирішує наступні завдання [1-3; 5; 7]:

- сприяє створенню мережі зв'язків для надзвичайних умов (оскільки розвиває горизонтальні управлінські зв'язки);
- створює організаційні передумови для централізації інформаційних потоків (оскільки сприяє отриманню інформації, систематизованої щодо конкретних процесів);
- сприяє розділенню функцій вищого керівництва і створення мережі оперативних груп (оскільки дозволяє застосувати для цих цілей технологію роботи процесних команд);
- мотивує творчий підхід, аналізує ситуації і колективну роботу (оскільки на основі цих принципів видозмінюються характер роботи і роль працівників);
- дозволяє успішно поєднувати координацію стратегії з центру і децентралізоване виконання рішень (оскільки спирається на змішані процеси і матричні структури управління);
- створює організаційні умови реструктуризації підприємства (оскільки пов'язує зміни структури управління з діяльністю процесних команд).

РБП передбачає перебудову системи господарювання на основі бізнес-орієнтування структурних під-

розділів підприємства, дозволяє перейти на новий тип управління, до основи якого може бути покладено принцип постійного втілення стратегічних змін задля отримання певного виду результатів (рис. 2).

Типові помилки при використанні реінжинірингу в межах антикризового управління полягають у наступному [1-5; 7; 9]:

- керівники підприємства намагаються покращувати існуючий бізнес-процес замість того, щоб перепроектувати його;
- не концентрується достатньо зусиль і ресурсів на бізнес-процесах;
- підприємство орієнтується тільки на перепроектування бізнес-процесів, не звертаючи уваги на необхідність проведення інших змін;
- недооцінка ролі культурних традицій, організаційного клімату, переконань виконавців, що веде до неадекватної оцінки готовності персоналу активно брати участь у змінах, передбачуваних реінжинірингом;
- недооцінка стратегічних перспектив змін і прагнення обмежитися локальним успіхом;
- керівництво передчасно завершує процес реінжинірингу при появі труднощів;
- керівником команди реінжинірингу призначається менеджер, який погано розбирається в суті і шляхах застосування методу;
- на проведення реінжинірингу виділяється недостатня кількість ресурсів;
- керівництво концентрується виключно на задумах, в той час як необхідно забезпечити їх реалізацію.

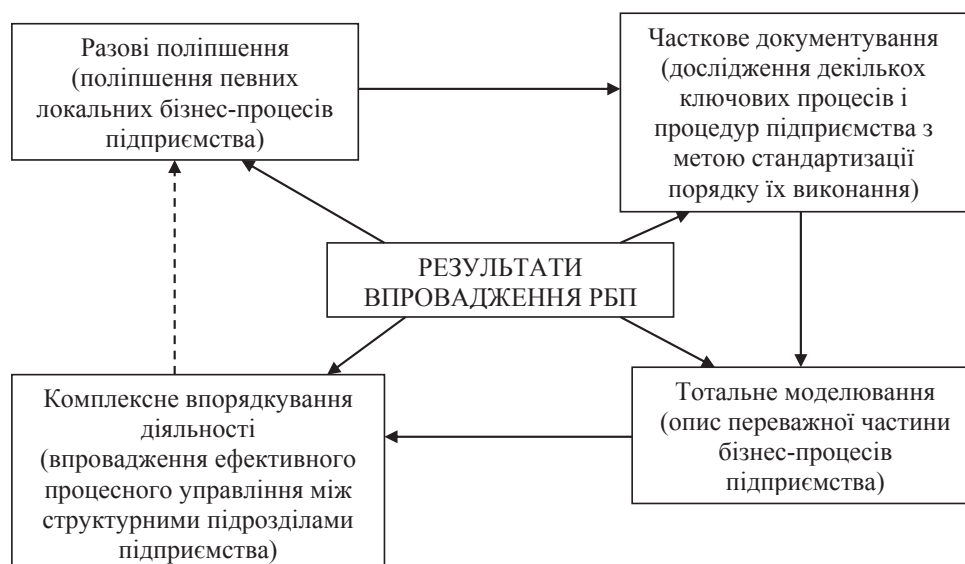


Рис. 2. Результати впровадження РБП в контексті антикризового управління підприємством

Джерело: на основі [2; 3; 4; 7]

Наслідками реінжинірингу бізнес-процесів є [2; 3; 7; 9]:

- перехід від функціональних підрозділів до процесних команд;
- робота виконавця змінюється від простої до багатопланової;
- вимоги до працівників змінюються: від контрольованого виконання розпоряджень до прийняття самостійних рішень;
- змінюються вимоги до підготовки працівників: від курсів навчання до освіти.
- змінюється оцінка ефективності роботи і оплати праці: від оцінки діяльності до оцінки результату;
- критерій просування на посаді змінюється: від ефективності виконання роботи до здатності виконувати роботу;
- змінюється мета виконавця: від задоволення потреб начальника до задоволення потреб клієнтів;
- функції менеджерів змінюються від контролюючих до тренерських;
- організаційна структура змінюється від ієрархічної до матричної.

Зважаючи на рецесію економіки, яка загрожує підприємствам втратою платоспроможності, негативними відхиленнями показників фактичного стану від запланованих, постійними змінами у стратегії розвитку через постійну гостру конкурентну боротьбу, доцільним є застосування саме реінжинірингу як методу антикризового управління. Оскільки реінжиніринг є методом тактичних перетворень підприємств, то його результати швидше дають плоди, на відміну від

реструктуризації, яка потребує значних витрат часу та коштів і здійснюється на довгострокову перспективу. Відповідно до [7] реінжиніринг має бути застосований на всіх стадіях процесу антикризового управління:

1) під час здійснення превентивних заходів з попередження кризової ситуації, хоча необхідно враховувати високий фактор ризикованості щодо успішності реалізації реінжинірингових заходів на кожному конкретному підприємстві;

2) при реалізації перетворень, що спрямовані на виведення підприємств із кризи (доцільним є поєднання з реструктуризацією задля створення «організаційного імунітету» до негативних чинників виникнення кризових явищ);

3) у ході усунення негативних наслідків кризової ситуації.

Висновки. Таким чином, ефективне використання інструментів системного реінжинірингу дозволить зробити організацію більш гнучкою до змін зовнішнього середовища і більш стійкою в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Завдання реінжинірингу включають об'єднання інформаційних ресурсів структурних підрозділів організації і створення інтегрованої корпоративної інформаційної системи управління, яка функціонує в реальному масштабі часу і базується на об'єктивних даних щодо фінансових й матеріальних потоків усіх напрямів господарської діяльності, що забезпечує загальне зниження витрат і надає можливість гнучкого реагування на зміни ринкової ситуації, попереджувати виникнення і розвиток кризових явищ.

1. Виноградова О.В. *Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті* : монографія. Донецьк : Альфа, 2005. 195 с.

2. Волгіна Н.О., Куц А.В. *Реінжиніринг як антикризовий інструмент управління підприємством в умовах турбулентної економіки*. Вісник ХДУ. Серія Економічні науки. 2014. № 7. С. 340-348.

3. Грибан С.В. *Оцінка ефективності реінжинірингу бізнес-процесів як інструмента антикризового управління*. Агросвіт. 2015. № 2. С. 50-54.

4. Дорошенко Ю.А., Дегтева Е.В. Реинжиниринг бизнес-процессов как необходимое условие эффективного организационного развития. URL: <http://www.techros.ru/text/2877>
5. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процесс: Регламентация и управление: учебник. М. : ИНФРА-М, 2005. 319 с.
6. Ілляшенко С.М. Методичні підходи до аналізу ризиків реінжинірингу бізнес-процесів. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств : [монографія]; за заг. ред. канд. екон. наук, доц. Л.М. Таранюка. Суми : Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1» ТОВ, 2010. 440 с.
7. Ковальов А.І. Підвищення ефективності антикризового управління в корпоративному секторі на основі реінжинірингу бізнес-процесів. Вісник соціально-економічних досліджень. 2014. № 3 (54). С. 124-130.
8. Таранюк Л.М. Методологія реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств. Механізм регулювання економіки. 2011. № 1. С. 111-119.
9. Хаммер М. Реинжиниринг: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. – СПб. : Издательство С.-Петербургского университета, 2000. 332 с.

E-mail: yourola@gmail.com

УДК 339(088.72)

Красовська О.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного маркетингу,
Університет імені Альфреда Нобеля

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ РІВНЯ СПОЖИВЧОГО СПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено, що методи маркетингових досліджень у залежності від способу збирання інформації розподіляються на кабінетні і польові. Визначено, що для виявлення існуючого рівня задоволеності та лояльності споживачів щодо продукції підприємства необхідно проводити моніторинг. На початку проведення підприємство має чітко визначити призначення та цілі моніторингу задоволеності споживачів, який має включати такі стадії: планування, проведення та поліпшення. Наведено алгоритм процесу моніторингу задоволеності споживачів підприємства.

Ключові слова: маркетингові активи; моніторинг; споживач; підприємство; оцінка.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВОСПРИЯТИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Красовская Е.Ю.

В статье определено, что методы маркетинговых исследований, в зависимости от способа сбора информации, распределяются на кабинетные и полевые. Определено, что для выявления существующего уровня удовлетворенности и лояльности потребителей, относительно продукции предприятия, необходимо проводить мониторинг. В начале проведения предприятие должно четко определить назначение и цели мониторинга удовлетворенности потребителей, который должен включать такие стадии: планирование, проведение и улучшение. Приведен алгоритм процесса мониторинга удовлетворенности потребителей предприятия.

Ключевые слова: маркетинговые активы; мониторинг; потребитель; предприятие; оценка.

INSTRUMENTATION OF ASSESSMENT OF THE LEVEL OF THE CONSUMER PERCEPTION OF MARKETING ASSETS OF THE ENTERPRISE

Krasovska O.

The article states that the methods of marketing research, depending on the method of collecting information, are divided on the desk research and the field research. Traditionally, marketing research begins with the desk research. The main methods of desk research include: traditional analysis; case-study; content analysis; economics and mathematical methods; modeling; analysis of analogies. Field research is the basis of any marketing research. The main methods of the field research include: surveys; observation; experiment; simulation modeling; panel study. One of the principles and the most important prerequisite for achieving the objectives of the study is to observe the logical sequence of its stages. Accordingly, in the work,

the algorithm of the marketing research process is substantiated. It has been determined that in order to identify the existing level of satisfaction and loyalty of consumers regarding the products of the enterprise, it is necessary to perform the monitoring. At the beginning, the company should clearly identify the purpose and objectives of the monitoring of the consumer satisfaction. The monitoring of consumer satisfaction should include the following stages: planning, implementation and improvement. The algorithm of the process of monitoring of consumer satisfaction of the enterprise has been presented.

Keywords: marketing assets; monitoring; consumer; enterprise; assessment.

Постановка проблеми. Довіра і лояльність споживачів до маркетингових активів, яка формується в рамках соціальної відповідальності бізнесу, розглядається багатьма сучасними компаніями в якості стратегічного завдання. Практична реалізація програм споживчої лояльності, всупереч оптимістичним сприйняття їх як стратегій, безумовно забезпечують високу прибутковість бізнесу, актуалізує дослідження проблем ефективного управління ними, в тому числі пропозиції методів оцінки, тому обрана тема набуває особливої актуальності дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням методичних підходів до визначення лояльності споживачів до брендів, визначенням займалися такі вчені, як Ф. Котлер, Дж. Барні, Н. Пірсі, Х. Девідсон, К. Вард, Е. Джалкала, та інші, а серед вітчизняних – Л. Балабанова, Н. Власенко, Н. Горбаль, О. Кендюхов, О. Швець та ін. Але, незважаючи на наявність численних науково-методичних розробок, проблеми дослідження теоретичних засад маркетингових активів залишаються фрагментарно не дослідженими та потребують подальшого наукового обґрунтування.

Мета статті. Мета статті – дослідження науково-методичних підходів до визначення лояльності споживачів до маркетингових активів підприємства.

Виклад основного матеріалу. Під споживчої лояльністю розуміють прихильність до товарів і послуг фірми, що дозволяє споживачам знизити або виключити ряд ризиків, включаючи: ризик функціональності (товар обраного продавця буде діяти, як очікувалося), психологічний ризик (товар не викличе відчуття невдачі або невпевненості в собі), фінансовий ризик (товар буде відповідати своїй вартості), ризик безпеки (товар не заподіє шкоди), соціальний ризик (товар не викличе несхвалення з боку референтних груп), тимчасовий ризик (витрачений на покупку час буде коштувати зусиль) [1, с. 78].

Усі методи маркетингових досліджень у залежності від способу збирання інформації розподіляються на кабінетні і польові. Традиційно маркетингові дослідження починають з кабінетних досліджень.

До основних методів кабінетних досліджень відносяться [2; 3, с. 253]:

1. Традиційний аналіз, який передбачає дослідження компанії, конкурентів і ринків, що проводять фірми для з'ясування ситуації, що склалася. Головним його недоліком є суб'єктивізм.

2. Case-study передбачає глибоке вивчення ситуації, яка склалася, з виділенням основних факторів впливу, діючі мотиви, взаємозв'язок між основними досліджуваними елементами тощо.

3. Контент-аналіз, в ході якого досліджують частоту і контекст згадування про торгову марку або компанію у основних каналах отримання інформації споживачами. Це є важливим для моніторингу іміджу компанії і торговельної марки на ринку.

4. Економіко-математичні методи, до яких належать кореляційний, регресійний, факторний, кластерний аналізи, екстраполяція тренда тощо.

5. Моделювання, яке часто є достатньо ефективним методом у маркетингових дослідженнях, хоча ринок як економічна система не піддається повній формалізації.

6. Аналіз аналогій, який передбачає порівняння, наприклад, нового товару, що буде запропонований ринку, або з товаром на схожих закордонних ринках, або зі схожим товаром на національному (локальному, регіональному) ринку. Головне, щоб діючі сили і фактори були схожими.

Польові дослідження є основою будь-якого маркетингового дослідження. До основних методів польових досліджень відносяться [4, с. 55]:

1. Опитування – це спосіб збирання первинної інформації через з'ясування позицій людей, їх намірів і поглядів на підставі відповідей на задалегідь поставлені питання.

2. Спостереження – це метод збирання первинної інформації шляхом вивчення поведінки осіб чи їх ставлення до певних об'єктів. Його використовують тоді, коли хочуть мати таку інформацію, яку не можливо отримати при проведенні опитування.

3. Експеримент – тип дослідження, коли в контрольованих умовах змінюється один чи кілька факторів, а інші залишаються незмінними. Тобто досліджується вплив одного фактора на інші (наприклад, вивчають, як упаковка впливає на збут).

4. Імітаційне моделювання – це метод, який базується на використанні персонального комп'ютера, розробленні моделей та дослідженні на їх основі зв'язків між різними маркетинговими змінними.

5. Панельне дослідження складається з періодичного збирання даних в однієї і тієї самої групи респондентів і є необхідним внаслідок того, що обсяг збуту коливається під впливом змін у маркетинговому середовищі.

Одним із принципів і найважливішою передумовою досягнення цілей дослідження є дотримання логічної послідовності його етапів (рис. 1). Відповідно до цього алгоритм процесу маркетингового дослідження включає певну послідовність кроків (етапів).

Вихідний (початковий) етап процесу маркетингового дослідження – визначення проблеми (предмета дослідження). Такою проблемою можуть бути:

– негативні симптоми (зменшення частки ринку підприємства, рентабельності, прибутковості, доходності тощо);

– причини негативних симптомів (невдала система управління маркетингом, незадовільна організація маркетингових досліджень, несприятливий стан конкурентного середовища тощо).

Для виявлення проблеми можна використати дані аналізу результатів виробничо-господарської та збутової діяльності підприємства, експертних опитувань, спостережень за виконанням маркетингових функцій.

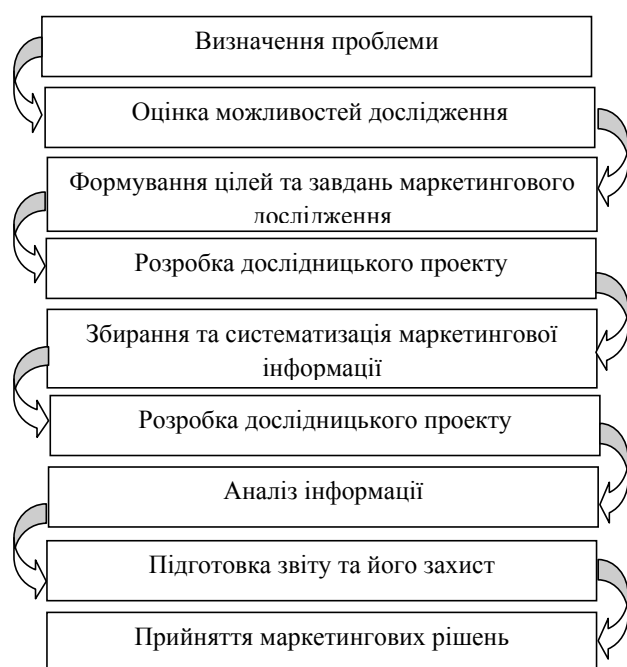


Рис. 1. Алгоритм процесу маркетингового дослідження

Наступний етап процесу маркетингових досліджень – оцінка можливостей дослідження проблеми. Така можливість визначається реальністю отримання необхідної маркетингової інформації, достатністю часу та ресурсів, прогнозуванням результативності досліджень, визначенням повного переліку альтернативних дій, які можуть бути використані для розв'язання проблеми.

Третій етап маркетингових досліджень – точне формулювання їх завдань та цілей (конкретний перелік дослідних робіт, які треба виконати). Завданням маркетингових досліджень є аналіз розробленого варіанта розв'язання певної маркетингової проблеми (чи забезпечити бажаний результат реалізація тих чи тих маркетингових заходів як порівняти із іншими варіантами розв'язання).

На четвертому етапі розробляють дослідницький проект. Тут визначається об'єкт дослідження, джерела інформації, методи її збирання, обробки та аналізу, а також те, хто, як і коли її збиратиме та інтерпретуватиме.

П'ятий етап процесу маркетингових досліджень – це збирання та систематизація маркетингової інформації. Цей етап потребує найбільших затрат часу і витрат коштів, є джерелом найбільшої кількості помилок. Через складності в налагодженні комунікацій з респондентами (неправильні відповіді, відмова від співробітництва, необхідність додаткових зустрічей тощо), проблеми зі збирачами інформації (упередженість суджень, низька кваліфікація, недобросовісність тощо).

Результатом названих етапів маркетингових досліджень є масиви інформації, тобто та «сировина», яку необхідно обробити, щоб вона стала придатною для прийняття відповідних рішень. Тому наступним етапом процесу маркетингових досліджень є аналіз отриманої інформації, розрахунки відповідних коефіцієнтів, індексів, рядів динаміки тощо.

Кінцевим етапом процесу маркетингових досліджень є підготовка звіту та його захист, а також прийняття конкретних маркетингових рішень.

Для виявлення існуючого рівня задоволеності та лояльності споживачів щодо продукції підприємства необхідно проводити моніторинг. На початку проведення підприємство має чітко визначити призначення та цілі моніторингу задоволеності споживачів, які, на нашу думку, мають включати такі елементи:

- аналіз реакції споживачів на наявну, нову продукцію або товар зі змінним складом чи технологією виробництва;
- оцінювання інформації щодо поведінки персоналу підприємства під час роботи з клієнтами;
- вивчення причин рекламцій чи скарг споживачів;
- здійснення моніторингу тенденцій задоволеності клієнтів;
- всебічне дослідження причин втрати споживачів або частки ринку;
- порівнювання задоволеності споживачів продукції відносно інших підприємств.

Сформовані цілі проведення моніторингу суттєво впливають на обсяг необхідної інформації для обробки та методи аналізу зібраних у процесі дослідження даних. Цілі моніторингу мають бути сформульовані так, щоб була можливість оцінити зібрані дані за допомогою показників дієвості, які встановлює підприємство. Відповідно до призначення підприємство визначає сферу майбутнього оцінювання та програмує, з яких джерел мають бути отримані дані для аналізу. Зібрана для моніторингу інформація залежить від необхідної для підприємства деталізації, наприклад, дані, що стосуються певної характеристики товару, чи дані, необхідні для оцінювання загальної задоволеності споживачів продукції.

Сфера оцінки зібраної інформації залежить від сегментації ринку: регіон, споживачі продукції, період часу, окремий вид продукції, ринок реалізації товару тощо [5, с. 514; 6, с. 83]. Важливим елементом моніторингу є частота зібраної інформації, яка може збиратися на регулярній основі, на основі необхідності (час від часу) або на обох основах – це залежить від потреб підприємства та ситуації на ринку.

Необхідну інформацію для проведення моніторингу задоволеності споживачів можливо отримати як із внутрішніх джерел, а саме розглядаючи рекламції та скарги клієнтів, так із зовнішніх, до яких належать засоби масової інформації та інтернет-ресурси, проте основна інформація отримується від безпосередніх споживачів продукції підприємства.

Моніторинг задоволеності споживачів, на нашу думку, має включати такі стадії: планування, проведення та поліпшення. Алгоритм процесу моніторингу задоволеності споживачів підприємства представлений на рис. 2.

Процес планування моніторингу передбачає необхідність визначитись зі способом одержання інформації щодо задоволеності споживачів та призначити відповідальну особу з числа керівників підприємства, якому надходитиме вся зібрана інформація для прийняття відповідних рішень. Початковим етапом планування має стати визначення кількості людей і ресурсів, необхідних для його проведення, та забезпечення фактичної їх наявності. Зазвичай процес моніторингу

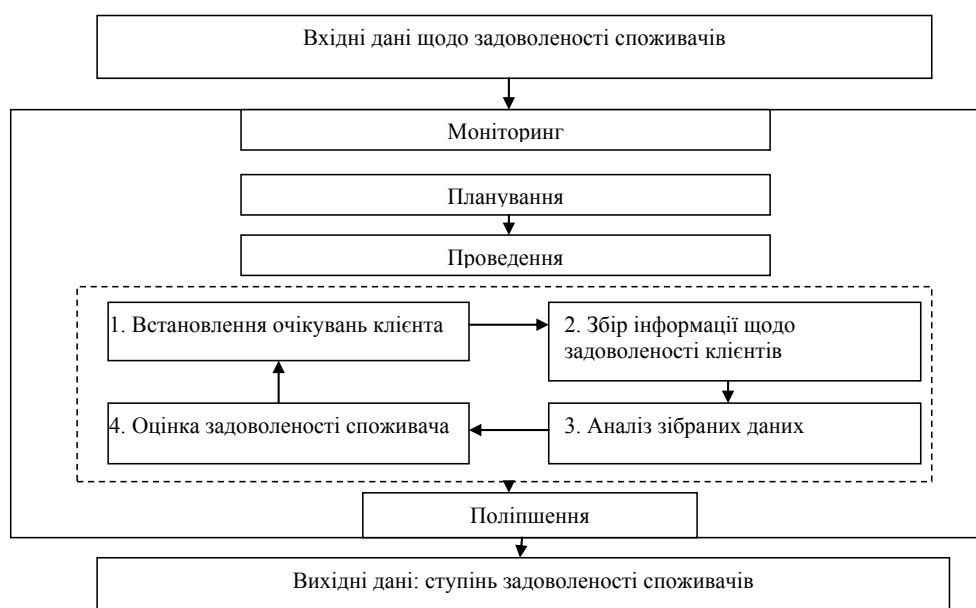


Рис. 2. Моніторинг задоволеності споживачів підприємства

включає отримання та обробку інформації, яка стосується задоволеності споживачів, а також аналіз результативності виконуваних заходів.

Проведення моніторингу задоволеності споживачів має охоплювати такі складові [7, с. 53]:

- 1) встановлення очікувань споживачів;
- 2) збір інформації щодо задоволеності клієнтів;
- 3) аналіз зібраних даних;
- 4) оцінювання задоволеності споживачів

Перш ніж досліджувати задоволеність споживачів, необхідно встановити групу клієнтів, очікування яких потрібно визначити. Для кожної окремої галузі народного господарства група споживачів буде різною залежно від специфіки підприємства та продукції чи послуги, які пропонуються на ринку. Встановлення очікувань споживачів продукції охоплює:

- уподобання клієнтів;
- вимоги нормативно-правових та регламентних документів;
- побажання споживачів тощо.

Проблемним моментом встановлення очікувань є усвідомлення того, що споживач не завжди може чітко висловити свої побажання щодо всіх властивостей продукції, оскільки деякі з них клієнтові можуть бути невідомі. Підприємство фактично відповідає за розуміння очікування споживачів і перетворення їх на вимоги щодо продукції.

Збір інформації щодо задоволеності клієнтів необхідно розпочинати з визначення характеристик продукції, умов її постачання на ринок та характеристики самого підприємства. Характеристика продукції може включати такі складові: безпеність, ціна, естетична складова, якість, гарантія, сприймана цінність товару, надійність і т.ін. Умовами постачання продукції на ринок передбачається термін поставки товару, час реагування на замовлення, повноту виконання замовлення тощо. Характеристика підприємства, відповідно, має охоплювати: компетентність та кваліфікацію персоналу, швидкість розгляду рекламаций та скарг,

соціальну відповідальність та ділову етику, прозорість діяльності, репутацію у суспільстві тощо [8, с. 240]. Для ефективного використання вище зазначених показників під час збору інформації щодо задоволеності споживачів підприємство має ранжувати їх відповідно до важливості кожного з точки зору споживача продукції.

Набір показників, що характеризує задоволеність споживачів, можна розділити на дві групи: безпосередні та опосередковані.

До першої групи слід віднести показники, які необхідно отримати безпосередньо від споживачів продукції. Найбільш ефективним методом збору інформації, є, на наш погляд, метод, який поєднує дослідження, що ґрунтуються на використанні кількісних та якісних показників.

Кількісні показники дають змогу оцінити рівень задоволеності споживачів через зібрані зведені дані для зівставного порівняння (бенчмаркінгу) або для відстеження змін у часі. Основними методами дослідження кількісних показників є особисте інтерв'ю, телефонне інтерв'ю чи заповнення анкет (через он-лайн сервіси або надіслані поштою). Кожен із запропонованих кількісних методів дослідження має ряд переваг та недоліків. Практика показує, що більшість підприємств віддають перевагу заповненню анкет через мережу, оскільки цей метод має найменшу вартість проведення та високі репрезентативні дані. Особисті й телефонні інтерв'ю менш популярні у сучасному світі через доволі високу собівартість та складність проведення.

Якісні показники відображають характеристики продукції та процесу її постачання. Зазвичай їх використовують, коли існує необхідність визначити окреме сприйняття чи реакцію споживачів щодо визначеної характеристики продукції або виявити наявні проблеми. Більшість практиків зазначають, що якісні показники відносно гнучкі, проте можуть бути доволі суб'єктивними. Основними методами досліджень якісних показників є поглиблене особисте інтерв'ю

або обговорення у дискусійних групах. Поглиблене інтерв'ю забезпечує інтерв'юера великою кількістю чинників, які впливають на задоволеність споживачів продукції і сприяють усвідомленню їхніх очікувань.

Дискусійні групи, як правило, п'ять-десять осіб, забезпечують підприємство інформацією не на індивідуальному рівні, а дозволяють виявити спільні думки, основні сильні та слабкі сторони характеристики продукції, відносну важливість чинників задоволеності тощо.

Опосередковані показники задоволеності споживачів характеризують наявні джерела інформації, а саме: частота скарг споживачів, соціологічні опитування постачальників продукції, повідомлення у засобах масової інформації або через мережу, частота повернення товару на гарантійний ремонт, дослідження у межах галузі, коментарі та обговорення в соціальних мережах і т. ін. За допомогою опосередкованих показників формується уявлення про сильні та слабкі сторони продукції, а їх аналіз дасть змогу підприємству сформулювати загальні показники, які характеризують задоволеність споживачів.

Процес збору інформації передбачає визначення кількості споживачів, необхідних для проведення дослідження, тобто сформулювати обсяг вибірки, що встановлюється статистично для забезпечення високого рівня довіри до результатів в межах визначеної похибки. На практиці обсяг вибірки представляє компроміс між бажаною точністю та рівнем довіри, власне, вибірка має гарантувати репрезентативну сукупність споживачів.

Наступним етапом збору даних щодо задоволеності споживачів має стати вибір продукції для аналізу та розробка питань анкети з широкою сферою інтересів і достатніми подробицями стосовно сприйняття об'єкта дослідження. Перелік питань опитувальника залежить від галузі роботи підприємства та продукції, що аналізується, а шкала оцінювання – від того, як сформульовані запитання. Збір даних може здійснювати само підприємство або задіяти незалежну третю сторону. Перший випадок для підприємства більш ощадливий, проте існує ризик викривлення інформації через можливий вплив на респондентів осіб, які проводять опитування. У другому випадку цей вплив нівелюється, хоча вартість збору інформації дещо вища.

Аналіз даних щодо задоволеності споживачів, як правило, охоплює такі складові:

- ступінь задоволеності споживачів;
- тенденції лояльності за досліджуваний період;
- складові продукції, які суттєво впливають на задоволеність покупців;
- порівняння задоволеності споживачів з конкурентами;
- виявлення основних напрямів підвищення задоволеності та лояльності клієнтів тощо.

Обґрунтування результатів аналізу здійснюється на основі визначення відповідності продукції характеристикам, які важливі для споживача, а також порівняння результатів дослідження із загальними показниками і тенденціями в галузі. Результати аналізу зібраних даних разом із рекомендаціями обов'язково

треба задокументувати та відзвітувати. Звіт має охоплювати загальні всебічні показники задоволеності споживачів продукції, їх бажано поєднати в об'єднане значення «Індекс задоволеності споживачів» (customer satisfaction index – CSI). Індекс задоволеності споживачів є середньозваженою величиною результатів дослідження і вихідною базою для подальшого оцінювання задоволеності клієнтів.

Зібрана й оброблена інформація щодо задоволеності споживачів подається у функціональні підрозділи підприємства для підготовки заходів з усунення нарікань та недоліків, які були виявлені у процесі моніторингу, а також розробки конкретних дій, спрямованих на вирішення проблем, окреслених споживачами продукції. Проаналізована інформація допоможе підприємству врахувати очікування клієнтів й оцінити сприйняття споживачами продукції, що постачається на ринок.

Оцінювання задоволеності споживачів дозволить підприємству забезпечити відповідність зібраної інформації та ефективно її використання для усунення виявлених недоліків. Першочерговим завданням оцінювання є перевірка об'єктивності вибору споживачів для дослідження та аналіз кількісної і якісної складової вибірки респондентів. Загальне задоволення споживачів оцінюється на основі порівняння виявлених даних та інформації конкурентів. Наступним важливим об'єктом оцінювання є перевірка узгодженості інформації щодо задоволеності споживачів з іншими показниками ділової активності підприємства.

Поліпшення процесу моніторингу задоволеності споживачів вимагає від підприємства виконання таких дій: критичний аналіз вибору продукції та споживачів для проведення дослідження, перевірка опосередкованих показників задоволеності, зокрема причини втрати споживачів, забезпечення відображення в аналізі змін у вподобаннях клієнтів, зіставлення запитань анкети з поточними та перспективними пріоритетами функціонування підприємства, аналіз оперативності подання інформації щодо задоволеності покупців у структурні підрозділи підприємства для вжиття відповідних заходів або усунення недоліків, виявлення та визначення перешкод внутрішнього характеру під час надання інформації щодо задоволеності споживачів тощо.

Результати моніторингу дозволять підприємству виявити ступінь задоволеності споживачів та проаналізувати основні групи чинників, які впливають на лояльність клієнтів. Скеровуючи інформацію, виявлену в процесі моніторингу, до структурних підрозділів підприємства, можливо пришвидшити виконання дій, які зумовлюють підвищення задоволеності споживачів.

Висновки. Отже, використання на практиці запропонованого автором алгоритму процесу моніторингу задоволеності споживачів дасть змогу підприємству підвищити ефективність і результативність збору, обробки та оцінювання інформації щодо лояльності клієнтів. Отримана в процесі моніторингу інформація дає уявлення про причини невідповідностей між очікуваннями споживачів і ступенем їх задоволеності продукцією підприємства.

1. Пономаренко Р. Маркетингові активи у міжнародній діяльності. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 4. С. 75–92.
2. Stephen A. Samaha, Robert W. Palmatier, Irina V. Kozlenkova Resource-based theory in marketing // *Academy of Marketing Science*. 2015. URL: <http://foster.uw.edu/wp-content/uploads/2015/04/resource-based-theorymarketing.pdf>
3. Піняк І., Бурліцька О. Маркетингові інтелектуальні активи: підходи до оцінки. Соціально-економічні проблеми і держава. 2012. Вип. 2 (7). С. 250-256.
4. Соломянюк Н. М. Концептуальні принципи формування витрат на маркетинг. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2014. Вип. 5(3). С. 53-56.
5. Компанцев М. С. Клієнтський капітал як маркетинговий актив. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2010. Вип. 2. С. 512-519.
6. Циганкова Т., Пономаренко Р. Ключові детермінанти управління маркетинговими активами глобальних компаній. Міжнародна економічна політика. 2016. № 2. С. 76-98.
7. Євтушенко Г. В., Лазаренко В. Є. Класифікація маркетингових інтелектуальних активів національного господарства. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки. 2013. № 2. С. 50-55.
8. Мельник О. В. Формування нематеріальних активів та їх вплив на ринкову вартість промислових підприємств. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 3. С. 236-250.

E-mail: novacia.consult@gmail.com

УДК 004:658

Присакар І.І.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту і туризму,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

АВТОМАТИЗАЦІЯ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ ЯК НАСЛІДОК ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

У статті розглянуто вплив глобальної інформатизації суспільства на розвиток сучасного бізнесу. Виявлено тенденцію автоматизації основних та забезпечувальних бізнес-процесів підприємства з метою гнучкої адаптації до вимог ринку та досягнення високих конкурентних позицій. Висвітлено особливості впровадження інформаційних технологій в діяльність вітчизняних підприємств. Узагальнено напрями діяльності вітчизняних підприємств, які підлягають автоматизації. Внаслідок аналізу ринку програмних продуктів виявлено найбільш популярні системи комплексної автоматизації діяльності вітчизняних підприємств. Систематизовано переваги автоматизації сучасного бізнесу з використанням новітніх ІТ та виявлено тренди автоматизації вітчизняного бізнесу.

Ключові слова: інформатизація, автоматизація, інформаційні технології (ІТ), інформаційна система, бізнес-процес, CRM-системи, системи автоматизації.

АВТОМАТИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА КАК СЛЕДСТВИЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

Присакарь И.И.

В статье рассмотрено влияние глобальной информатизации общества на развитие современного бизнеса. Обнаружена тенденция автоматизации основных и обеспечивающих бизнес-процессов предприятия с целью гибкой адаптации к требованиям рынка и достижения высоких конкурентных позиций. Отражено особенности внедрения информационных технологий в деятельность отечественных предприятий. Обобщены направления деятельности отечественных предприятий, подлежащих автоматизации. Вследствие анализа рынка программных продуктов обнаружены наиболее популярные системы комплексной автоматизации деятельности отечественных предприятий. Систематизированы преимущества автоматизации современного бизнеса с использованием новейших ИТ и отражены тренды автоматизации отечественного бизнеса.

Ключевые слова: информатизация, автоматизация, информационные технологии (ИТ), информационная система, бизнес-процесс, CRM-системы, системы автоматизации.

AUTOMATION OF MODERN BUSINESS AS A RESULT OF INFORMATIZATION OF SOCIETY

Prysakar I.

The influence of global informatization of society on the development of modern business is reviewed in the article. The tendency of automation of basic and supporting business processes of the enterprise in order to adapt to market requirements and to achieve high competitive positions is revealed. The peculiarities of introduction of information technologies in the activity of Ukrainian enterprises are highlighted. The areas of activity of Ukrainian enterprises that are subject to automation are generalized. The most popular systems of automation of Ukrainian enterprises were revealed as a result of analysis of modern software market. The advantages of business automation with the using of the IT are systematized and the trends of modern automation of Ukrainian business are revealed.

Keywords: informatization, automation, information technologies (IT), information system, business process, CRM-systems, automation systems.

Постановка проблеми. Глобальне та широкомасштабне збільшення інформації в усіх сферах життєдіяльності людини дозволяє констатувати факт інформатизації суспільства у XXI ст. Роль інформатизації в економічному розвитку сучасних підприємств нині стає все більш ваговою.

У розвинутих країнах продовжується перехід до інформаційної сервісно-технологічної економіки, де значна частина ВВП забезпечується діяльністю з виробництва, обробки та поширення інформації та знань. Практично всіма фахівцями, економістами, політиками усвідомлено, що розвиток ІТ створює засади сучасної економіки та добробуту людини. Нині інформатизація суспільства надає нові можливості для розвитку бізнесу та управління підприємствами, чим й обумовлена актуальність та значна практична вагомість обраної проблеми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема інформатизації суспільства викликає особливий науковий інтерес як серед вітчизняних, так і зарубіжних теоретиків та практиків, й знайшла своє відображення у наукових розробках Ж. Ванга, В.М. Брижка, В.Д. Гавловського, І.В. Арістова, В.С. Цимбалюк, М.Я. Швеця, В.В. Співаковського. Напроти ключові питання впровадження та раціонального використання інформаційних технологій в діяльності підприємств стали предметом дослідження таких авторів як: Р.Ф. Ситника, С.М. Злепка, І.О. Белебехи, Ф.Ф. Бутинця, Р. Ван дер Віла, І.І. Каракоза, А.Н. Кашаєва, В.В. Сопка, М.Г. Чумаченка та інших. Однак багато аспектів впливу процесів інформатизації на розвиток сучасного бізнесу, зокрема й його комплексну автоматизацію, залишаються й досі нерозкритими й потребують поглиблених наукових досліджень.

Мета статті. Метою дослідження є висвітлення особливостей автоматизації сучасного бізнесу на тлі глобальної інформатизації суспільства.

Виклад основного матеріалу. Наукові погляди на поняття інформатизації почали формуватися ще з кінця XX ст. й активізувалися в XXI ст. Так, сучасний американський автор Ж. Ванг визначає інформатизацію як «процес змін, який характеризується:

а) використанням інформації та інформаційних технологій до такої міри, що вони стають домінуючою силою в управлінні економічним, політичним, соціальним і культурним розвитком;

б) безпрецедентним зростанням швидкості, кількості та поширеності виробництва і розповсюдження інформації» [3, с. 45].

Напроти Співаковський О.В. характеризує інформатизацію суспільства як об'єктивний процес, пов'язаний із підвищенням ролі й впливу інтелектуальних

видів діяльності на всі аспекти життя людини. Науковець вважає, що інформатизація, у широкому розумінні цього слова, представляє процес перебудови життя суспільства на основі якнайповнішого використання вірогідних, вичерпних і своєчасних знань про всі суспільно-значущі види людської діяльності [7, с. 30-31].

У 1993 р. сутність інформаційного суспільства було розкрито Комісією ЄС: «Інформаційне суспільство – це суспільство, в якому діяльність людей відбувається на основі використання послуг, що надаються за допомогою інформаційних технологій та технологій зв'язку» [6, с. 58]. Згідно з позицією Європейської комісії інформаційним суспільством слід вважати:

– суспільство нового типу, що формується внаслідок глобальної соціальної революції у зв'язку зі стрімким розвитком і конвергенцією інформаційних та комунікаційних технологій;

– суспільство знання, тобто суспільство, в якому головною умовою добробуту кожної людини і кожної держави стає знання, здобуте завдяки безперешкодному доступу до інформації та вмінню працювати з нею;

– глобальне суспільство, в якому обмін інформацією не матиме ні часових, ні просторових, ні політичних меж; яке, з одного боку, сприятиме взаємопроникненню культур, а з другого – відкриватиме кожному співтовариству нові можливості для самоідентифікації [5, с. 127].

Науковець Сорока М. В. трактує інформатизацію як глобальний цивілізаційний тренд, що передбачає системну інтеграцію комп'ютерних засобів, інформаційних та комунікаційних технологій з метою отримання нових загальносистемних властивостей, що дозволяють більш ефективно організувати продуктивну діяльність людини, групи, соціуму. Це не тільки технологічний, а й соціальний, і навіть культурологічний процес, пов'язаний зі значними якісними змінами [8].

З огляду на вищенаведене, інформатизація суспільства забезпечує:

– активне використання постійно зростаючого інтелектуального потенціалу суспільства, сконцентрованого в друкованому фонді, науковій, виробничій та інших видах діяльності його членів;

– інтеграцію інформаційних технологій в наукових та виробничих видах діяльності;

– ініціює розвиток всіх сфер суспільного виробництва на засадах інформаційних технологій та інформаційних систем, активізує інтелектуалізацію трудової діяльності;

– високий рівень інформаційного обслуговування, доступність будь-якого члена суспільства до джерел достовірної інформації, візуалізацію представленої інформації, суттєвість використовуваних даних.

Таким чином, інформатизація суспільства підвищує роль та значення використання інформаційних технологій, які вносять корективи в традиційне розуміння принципів ведення бізнесу. Особливо зростає важливість впровадження новітніх ІТ в діяльність сучасних підприємств з метою комплексної автоматизації бізнесу та підвищення ефективності виконання окремих бізнес-процесів.

Мінливі умови зовнішнього середовища змушують вітчизняні підприємства постійно адаптуватися до нових змін та вимог часу, при цьому часто використовуючи нетрадиційні, інноваційні методи та інструменти конкурентної боротьби. Так, за думками експертів, для того, щоб стати успішними в реальних умовах, бізнес повинен звертати увагу на три речі, що стосуються бізнес-процесів, а саме: якість продукції (послуги), інноваційні процесів та послуг, автоматизація бізнес-процесів. Важливість двох останніх, на наш погляд, у теперішніх умовах підвищуються з огляду, з одного боку, на постійно мінливі вимоги споживачів та їх нестримне бажання спробувати щось нове, а з іншого – на потребу оптимізації та раціоналізації бізнес-процесів, оптимального використання ресурсів з метою збереження конкурентних позицій та виживання на ринку в умовах соціально-економічної кризи.

Саме всебічне використання інновацій, в тому числі й ІТ, та масштаби автоматизації діяльності підприємств дозволяють стверджувати про перехід від традиційних до інноваційних (новітніх) методів ведення бізнесу. До речі, за даними Global Innovation Index, Україна у 2017 р. у глобальному рейтингу інноваційності посіла 50 місце. При чому за окремими компонентами індексу – «інноваційні зв'язки» (63 місце), «засвоєння технологій» (72 місце), «креативні товари та послуги» (77 місце), «вплив знань» (92 місце) – український бізнес перебуває на дуже низьких позиціях [4].

Впровадження сучасних технологій з метою автоматизації окремих бізнес-процесів є позитивним кроком для підприємства. Безпосередньо сам процес апробації ІТ на підприємстві можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

Основною метою впровадження ІТ на підприємстві є автоматизація бізнес-процесів з метою підвищення ефективності та результативності діяльності. Технологія автоматизації полягає у частковому або повному перекладанні стереотипних операцій та бізнес-завдань під контроль спеціалізованої інформаційної системи або програмно-апаратного комплексу

в результаті чого відбувається вивільнення людських і фінансових ресурсів, підвищення продуктивності праці та ефективності стратегічного управління.

Результати аналізу практики використання програмних продуктів в діяльності сучасних підприємств вказують на те, що автоматизація бізнесу відбувається, за звичай, у двох напрямках:

- автоматизація основних бізнес-процесів (управління продажами або роботою з клієнтами) з метою збільшення обсягів реалізації, кількості продукції, що випускається, підвищення прибутковості бізнесу в цілому;
- автоматизація додаткових (забезпечувальних) бізнес-процесів (бухгалтерський облік, звітність, діловодство) з метою скорочення часу та витрат на ведення рутинної роботи.

Зрозуміло, що комплексна автоматизація діяльності підприємства поєднує два вище наведених напрями, однак частіше підприємства використовують один із напрямів автоматизації бізнесу, що пояснюється, перш за все, специфікою та особливостями конкретного бізнесу.

Також дослідження досвіду застосування систем автоматизації в діяльності вітчизняних підприємств вказує на те, що нині виділяються три популярні сегменти автоматизації, а саме:

- ведення бухгалтерського обліку (переважно використовується система «ІС-Підприємство», адже дана система має найменшу ціну серед аналогічних програмних продуктів, відносно невелику ціну обслуговування та відкриту архітектуру системи, що дозволяє конфігурувати систему під конкретні задачі користувача);
- CRM-системи – управління базою клієнтів (CRM-система застосовується в будь-якому бізнесі, де клієнт персоніфікований, де висока конкуренція та успіх залежить від надання найвигідніших для клієнта умов);
- ERP-системи – управління підприємством (корпоративні інформаційні системи, що призначені для автоматизації обліку й управління, будуються за модульним принципом та охоплюють всі ключові процеси діяльності підприємства).

Таким чином, в результаті використання програмних продуктів та комплексних систем автоматизації керівництво підприємств отримує більше інформації для аналізу бізнес-процесів у вигляді докладних аналітичних звітів і має можливість якісно управляти компанією з урахуванням зовнішніх і внутрішніх показників, а також отримує низку істотних переваг, таких як:

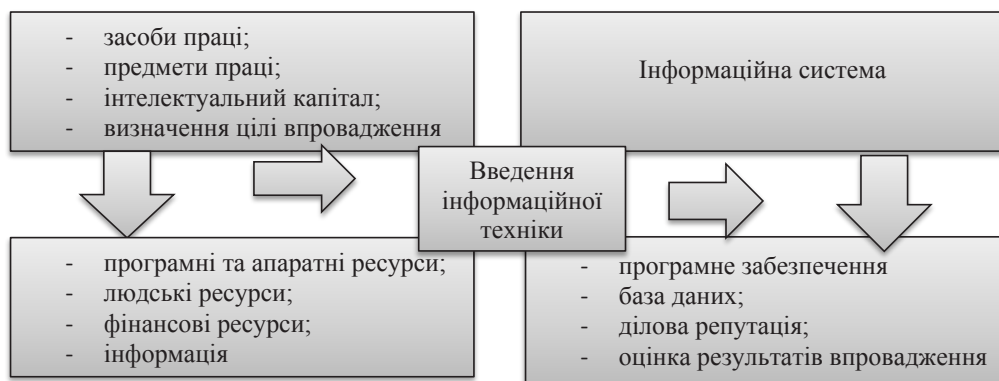


Рис. 1. Процес впровадження ІТ на підприємстві

- збільшення швидкості обробки інформації;
- можливість контролю великих обсягів інформації;
- зростання узгодженості дій персоналу та якості його роботи;
- автоматизація ручної праці;
- паралельне вирішення декількох завдань;
- швидке прийняття рішень в стереотипних ситуаціях;
- зменшення кількості помилок та підвищення точності управління;
- підвищення прозорості бізнесу та його технологічності;

За прогнозами компанії Garther світовий ринок систем автоматизації у 2017 р. налічував близько \$36,5 млрд. із середньорічним темпом приросту в 15,1%, що вказує на помітне зростання попиту на подібного роду програмні продукти внаслідок усвідомлення керівниками та менеджерами підприємств значення автоматизації бізнес-процесів [4]. Спеціалісти центру проектування інформаційних систем та корпоративних мобільних додатків “ERP-Project” систематизували найпопулярніші програми з автоматизації вітчизняного бізнесу (табл. 1).

Таким чином, результати досліджень вказують на популярність програного забезпечення автоматизації бізнесу як вітчизняного, так і зарубіжного виробництва, однак динаміка апробації комплексних систем автоматизації вказує на те, що українські підприємці нині віддають все більше перевагу національному виробнику програмного забезпечення напроти іноземного (особливо якщо розробник із РФ), що є позитивною тенденцією і вказує на подальше вдосконалення існуючих та пропонування нових вітчизняних програмних продуктів.

Нині на ринку програмного забезпечення представлено декілька видів систем автоматизації, а саме: серверні, хмарні і мобільні. Системи автоматизації традиційно поєднують в собі клієнтську (програмне забезпечення, встановлене на комп’ютері співробітника, за допомогою неї відбувається введення даних в систему) і серверну частини (програмне забезпечення, встановлене на сервері, де зберігається та обробляється інформація). Напроти характерною відмінністю хмарної системи автоматизації є відсутність сервера у власності або оренді підприємства, тобто програмне забезпечення використовується як послуга, а все необхідне обслуговування проводиться на стороні постачальника цієї послуги [4].

Мобільні системи автоматизації можуть використовувати як хмарні, так і серверні системи для бізнесу, однак у фокусі їхньої уваги – віддалені процеси і контроль співробітників, що працюють на виїзді. Популярність мобільних технологій автоматизації бізнесу сьогодні зростає. Нині чітко простежуються декілька класів мобільних систем в залежності від завдань, які вони дозволяють виконати, а саме:

- SFA (sales forces automation) – це клас додатків, в яких акцент зроблений на бізнес-процесах, пов’язаних зі збутом;
- WFM (workforce management) – такі програми призначені для управління персоналом і планування зайнятості.

Варто також звернути увагу на те, що в умовах економічної кризи пріоритети в сфері автоматизації бізнес-процесів дещо змінюються. Виділимо основні тренди автоматизації вітчизняного бізнесу, характерні для даного періоду розвитку національної економіки, зокрема:

- використання хмарних технологій (подібного виду системи користуються великою популярністю у представників малого бізнесу, що пов’язано із їхньою меншою вартістю);
- активна автоматизація інструментів маркетингу: впровадження CRM-систем, систем автоматизації контекстної реклами і BI-систем;
- розвиток технологій міжмашинної взаємодії (зароджується тренд M2M – Machine to Machine, який допускає мінімальну участь людини в тих процесах, де це можливо);
- застосування інструментів big data (користуються популярністю серед великих компаній, які прагнуть обробляти великі масиви інформації та даних);
- аналіз даних в режимі реального часу (пов’язано із еволюціонуванням сучасних систем автоматизації бізнесу в бік обробки транзакцій real-time, що дозволяє повністю синхронізувати операції) [1].

Висновки. Таким чином, глобальна інформатизація суспільства призводить до того, що системи автоматизації діяльності підприємства нині поступово трансформуються із конкурентної переваги підприємства в необхідний стандарт, без якого сучасний бізнес у ринкових умовах не може існувати. Так, дослідження PwC Innovation Benchmark показали, що доходи компаній,

Таблиця 1. ТОП програм з автоматизації українського бізнесу

№	Програмний продукт	Розробник	Представництва, Офіси
1	1С Підприємство	Фірма «1С» (РФ)	РФ, Україна, Казахстан, Білорусь, Молдова, Литва, Латвія, Узбекистан, Болгарія
2	Галактика – ERP	«Галактика» (РФ)	РФ, Україна, Казахстан, Білорусь
3	SAP, SAP R3	«SAP AG» (Німеччина)	Європа, представництва у СНД
4	DeloPro	«КсиКом Софт» (Україна)	м. Київ
5	Microsoft Dynamics AX	«Microsoft» (США)	м. Київ, м. Харків, представництва практично у всіх країнах світу
6	Terrasoft	«Terrasoft» (РФ, СНД)	м. Київ, м. Москва, м. Лондон, м. Алмати
7	ІТ-Підприємство	«Інформаційні технології» (РФ)	м. Київ, м. Москва
8	ERP-система BSI	«Бізнес-сервіс» (Україна)	м. Київ
9	ERP-система Марка	«Марка» (Україна)	м. Запоріжжя
10	Віртуозо	«Марка» (Україна)	м. Запоріжжя
11	Конекто	«Конекто» (Україна)	м. Київ
12	Б52	«СтудіяПлюс» (Україна)	м. Одеса

Джерело: [2]

які виділяють понад 25% своїх R&D-бюджетів на програмне забезпечення, ростуть швидше, ніж у ключових конкурентів, які виділяють на це меншу частину бюджетів розвитку. Також компанії, які більше інвестують в інновації зосереджені на прогресивному зростанні, а не на поступовому поліпшенні [4].

Напроти Міжнародна дослідницька компанія Gartner виділила такі ключові технології майбутнього для сучасного бізнесу, як: машинне навчання і штучний інтелект; «розумні» додатки; Інтернет речей; доповнена і віртуальна реальність; цифрові двійники

об'єктів; блокчейн; системи чат-спілкування; адаптивні системи безпеки; додатки і мережева сервісна архітектура; платформи цифрових технологій [4].

З огляду на це вітчизняний бізнес аби бути конкурентоспроможним та відповідати міжнародним стандартам та нормам повинен не тільки адаптуватися під вимоги сучасного інформатизованого суспільства, але й активно апробувати новітні технології автоматизації з метою підвищення результативності діяльності, ефективності управління та задоволеності споживачів зокрема.

1. Автоматизация бизнес-процессов как необходимое условие эффективности компании. URL: <https://www.kp.ru/guide/avtomatizatsija-biznesa.html>

2. Веб сайт центру проектування інформаційних систем та корпоративних мобільних додатків "ERP-Project". URL: <http://erp-project.com.ua/index.php/uk/korisni-materiali/statti/avtomatizatsiya/196-poslugi-avtomatizatsiji-v-ukrajini>

3. Грицунов О. В. Інформаційні системи та технології: навч. посіб. X. : ХНАМГ, 2010. 222 с.

4. Жмеренецький О. Інновації або смерть: як бізнесу вижити на тонучому кораблі «Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/408612/innovatsiyi-abo-smert-yak-biznesu-vyzhyty-na-tonuchomu-korabli-ukrayina>

5. Ліпкан В. А. Інформаційна безпека України в умовах євроінтеграції : навч. посіб. / В. А. Ліпкан, Ю. Є. Максименко, В. М. Желіховський. К. : КНТ, 2006. 280 с.

6. Мельничук О. С. Глобальні тенденції розвитку електронної комерції. Наукові праці НДФІ. 2014. № 1 (66). С. 58-69.

7. Співаковський О. В. Теорія і практика використання інформаційних технологій: монографія. Херсон : Айлант, 2003. 250 с.

8. Сорока М. В. Інформатизація як глобальний цивілізаційний тренд розвитку ТНК. URL: <http://ena.lp.edu.ua>

E-mail: ira_prisakar@ukr.net

УДК 338.242.2

Ротань Н.В.

здобувач, старший викладач,

Одеський національний політехнічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено наукові принципи формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємств. При формуванні системи управлінських дій запропоновано здійснювати оцінку та аналіз структурних складових інтелектуального капіталу через їх потенціальну і здатнісну частини. Побудовано комплексну модель управління інтелектуальним капіталом підприємств, яка враховує його неоднорідну структуру та визначені стратегічні альтернативи управління людським, організаційним та ринковим капіталом. Для ефективного регулювання організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства запропоновано проведення процедури управління інтелектуальним капіталом підприємств.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, ефективне управління, інтелектуальний капітал, модель управління інтелектуальним капіталом.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ротань Н.В.

В статье исследованы научные принципы формирования организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятий. При формировании системы управленческих действий предложено осуществлять оценку и анализ структурных составляющих интеллектуального капитала через

их потенциальную и способностною части. Построено комплексную модель управления интеллектуальным капиталом предприятий, которая учитывает его неоднородную структуру и определены стратегические альтернативы управления человеческим, организационным и рыночным капиталом. Для эффективного регулирования организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия предложено проведение процедуры управления интеллектуальным капиталом предприятий.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, эффективное управление, интеллектуальный капитал, модель управления интеллектуальным капиталом.

IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL OF THE ENTERPRISE

Rotan N.

In the article, the scientific principles of formation of the organizational and economic mechanism of management of intellectual capital of enterprises are researched. While forming a system of administrative actions, it is proposed to evaluate and analyze the structural components of intellectual capital through its potential and capable parts. The complex model of intellectual capital management of the enterprise was formed, and it takes into account its heterogeneous structure and defined strategic alternatives to the management of human, organizational and market capital. For effectively regulation the organizational and economic mechanism of the management of intellectual capital of the enterprise, it is proposed to carry out the procedure of management of intellectual capital.

Keywords: organizational and economic mechanism, effective management, intellectual capital, intellectual capital management model.

Постановка проблеми. Сьогодні управління інтелектуальним капіталом підприємства є актуальним, оскільки дає можливість суб'єктам господарювання підвищити свою конкурентоспроможність та ділову активність як на вітчизняному так і на світових ринках.

Ефективність використання інтелектуального капіталу підприємства багато в чому залежить від якості організаційно-економічного механізму управління цим капіталом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «організаційно-економічний механізм управління» стосовно різноманітних економічних об'єктів досить часто зустрічається в сучасній науковій економічній літературі. Вивченням цього питання займалися такі вчені, як Г. Астапова, І. Булеєв, П. Єгоров, О. Єрьоменко-Григоренко, Ю. Лисенко, А. Козаченко. На жаль, загальноприйнятого розгорнутого визначення цього терміна, який розкриває його сутність, поки не дано, що викликає певні труднощі при розробці концепції організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства [2].

Мета статті. Головною метою управління інтелектуальним капіталом (далі ІК) підприємства є досягнення поставлених економічних цілей завдяки процесам його формування та оцінки. Тому найбільшими проблемами, які виникають із поставленої задачі, є відображення взаємозв'язку між рівнем сформованості ІК, вартістю ІК та економічною доданою вартістю. Не менш важливим є оцінка ІК та його складових (людського, організаційного капіталу та капіталу взаємодії) з урахуванням вагомості кожного показника в його структурі з метою знаходження проблемних місць та їх усунення.

Під управлінням ІК будемо розуміти процес внесення змін у параметри формування та оцінки ІК для досягнення підприємством бажаного економічного ефекту, мінімізацію рівня витрат на досягнення визначеного ефекту, а також бюджет, який готує витратити підприємство на фінансування розвитку ІК.

Виклад основного матеріалу. Формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства, як системи управління, повинне ґрунтуватися на певних наукових принципах, що є обов'язковими для подібних систем [2, с. 69-70].

Науковець Кендюхов О.В. визначає такі наукові принципи формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом, яких на нашу думку доцільно дотримуватися управлінням промислових підприємств:

1. Принцип цільової сумісності припускає створення цілеспрямованої системи управління, в якій усі її елементи складають єдиний механізм, спрямований на вирішення загальної задачі. Управління різними видами інтелектуального капіталу здійснюється таким чином, щоб у результаті в необхідний термін була забезпечена максимальна економічна ефективність їхнього використання.

2. Принцип безперервності та надійності виявляється у створенні таких організаційно-економічних умов, в яких досягається стабільність і безперервність ефективного функціонування інтелектуального капіталу. Вирішення цієї задачі забезпечується надійністю і погодженістю функціонування керуючої підсистеми, наявністю зворотного зв'язку між усіма структурними елементами керуючої підсистеми й об'єктами управління, певними процедурами і конкретними заходами щодо усунення дисфункціональних відхилень.

3. Принцип планомірності означає, що система управління має бути націлена на вирішення не тільки поточних, але й довгострокових задач розвитку інтелектуального капіталу. Механізм управління інтелектуальним капіталом пов'язує в часі функціонування цілого ряду інтелектуальних ресурсів. Інтеграція механізму управління інтелектуальним капіталом із загальним господарським механізмом підприємства, стратегією його розвитку і поточними задачами можлива лише за умов стратегічного, тактичного й оперативного планування.

4. Принцип динамізму припускає, що механізм управління повинен мати високу адаптивність до вимог зовнішнього і внутрішнього середовища.

5. Принцип ефективності управління пов'язаний із можливістю використання безлічі варіантів досягнення однієї і тієї ж мети, і завдання полягає у тому, щоб вибрати з них найкращий.

6. Принцип наукової обґрунтованості методів управління виходить із того, що методи, форми і засоби управління інтелектуальним капіталом мають бути науково обґрунтовані та перевірені на практиці [2, с. 69-70].

Отже, головною задачею організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом є забезпечення його формування, оцінки, ефективного використання і розвитку. Це обумовлює необхідність розвитку наукової бази управління даним ресурсом підприємства.

При розробці організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства вважаємо за доцільне здійснювати оцінку та аналіз саме структурних складових, оскільки кожна з цих підсистем інтелектуального капіталу має потенціальну і здатнісну частини. Потенціальна характеризує потенціал інтелектуального капіталу. Здатнісна – можливість і здатність до реалізації наявного інтелектуального потенціалу. Вважаємо, такий поділ дозволяє більш точно і повніше аналізувати і оцінювати рівень інтелектуального капіталу, цілеспрямовано формувати систему управлінських дій, спрямованих на його реалізацію і розвиток. Управління інтелектуальним капіталом підприємства, до речі, як і управління взагалі, повинно бути спрямоване на приведення у відповідність внутрішніх можливостей його реалізації і розвитку до зовнішніх, які генеруються ринком. Доцільним є визначення напрямків розвитку на основі аналізу потенціальної і здатнісної складових, а також на основі їх узагальненої (комплексної) оцінки. При проведенні комплексної оцінки необхідно враховувати та аналізувати якісні та кількісні показники [1].

На нашу думку, головною проблемою в управлінні інтелектуальним капіталом й досі залишається практична сторона, що пов'язано із неоднозначним розумінням процесу формування, методів його вимірювання, моделей оцінки та механізмів ефективного управління ним.

Отже, для підвищення рівня ефективності управління ІК підприємства виникає необхідність побудови алгоритмізованої моделі управління його інтелектуальним капіталом, яке дозволить дослідити процес формування, оцінки та управління ІК у різні періоди, обґрунтувати необхідну зміну значень показників ІК для досягнення цільового значення рівня сформованості інтелектуального капіталу, його грошового виміру та економічної доданої вартості при врахуванні обмежень та надати рекомендації.

На підставі проведених попередніх досліджень щодо сутності, видів та особливостей процесу формування ІК, аналізу його структури та методів оцінки, механізму перетворення ІК у економічну додану вартість пропонуємо модель управління ІК підприємства, яка враховуватиме його особливості та неоднорідну структуру. Вважаємо, що комплексна модель управління ним повинна ґрунтуватися на елементах нечіткої логіки, враховуючи його синергетичний ефект, кореляційно-регресійному аналізу для формування моделей трансформації ІК у вартісні показники діяльності під-

приємства, елементах імітаційного моделювання для розробки моделі підбору вектора необхідних значень показників ІК у їх системному поєднанні.

Побудована модель (рис. 1) дозволяє здійснити оцінку рівня сформованості ІК з використанням бази правил залежності вихідного показника від вхідних, оцінити потенціал підприємства, тобто його здатність створювати додану вартість (використовуючи розрахунок інтелектуального коефіцієнта доданої вартості (VAIC)); визначити, яким саме чином зміна показника ІК вплине на інші економічні показники (побудова моделі взаємозв'язку між ІК та іншими обраними показниками із застосуванням методу статистичних рівнянь залежностей).

Блоки 1 та 20 відображають початок та кінець алгоритмізованої моделі. Блоки 2–6 є вхідними даними моделі управління ІК. Блок 2 відображає сукупність вхідних значень показників людського капіталу (ЛК) за період, що аналізується (t рік). Кількістю обраних показників для оцінки ЛК виступає n ($n = 12$).

Блок 3 відображає сукупність вхідних значень показників організаційного капіталу (ОК) за період, що аналізується (t рік). Кількістю обраних показників для оцінки ОК виступає n ($n = 21$). Блок 4 відображає сукупність вхідних значень показників капіталу взаємодії (КВ) за період, що аналізується (t рік). Кількістю обраних показників для оцінки КВ виступає n ($n = 12$).

Блок 5 є сукупністю вхідних значень (ВД1) для розрахунку показника EVA за період t (роки). Блок 6 є сукупністю вхідних значень (ВД2) для розрахунку показника VAIC за період, що аналізується t (роки). Блок 7 відображає бюджет B , що підприємство витратило на інвестиції в ІК, який порівнюється з розрахунковим значенням EVA для підприємства в конкретному періоді, з метою оцінки та обґрунтування ефективності використання вкладеного капіталу.

Блоки 8-10 передбачають розрахунок рівня сформованості інтелектуального потенціалу ЛК, ОК та КВ з урахуванням коефіцієнта вагомості по кожній групі показників, визначеного експертним шляхом. Сумарне значення цих показників визначає рівень сформованості ІК по підприємству у періоді, що аналізується коригуючи значення на $(K_{\text{п}} * 0,5)$ (блок 11). Виходячи зі значення отриманого показника підприємство оцінює рівень сформованості ІК за запропонованою шкалою (від 0 до 1).

Блоки 12 та 13 відображають загальні формули для розрахунку показників VAIC та EVA по підприємству, що аналізується.

Блок 14 передбачає побудову регресійної моделі залежності EVA від рівня сформованості ІК та ефективності використання ІК (VAIC). Вхідними значення для побудови моделі є блоки 12–14. Побудована модель відобразить процес трансформації сформованого ІК у економічну додану вартість підприємства. Блок 15 передбачає перевірку адекватності побудованої моделі (коефіцієнт кореляції r та коефіцієнт детермінації R^2 прямує до 1, дисперсія, мінімізоване СКВ, та сума витрат до інвестованого капіталу). Якщо згідно з обраними критеріями модель є невдалою, то будуємо наступну модель до тих пір, поки не оберемо адекватну.

Блок 16 відображає взаємозв'язок середньогалузевого значення EVA із рівнем ІК та ефек-

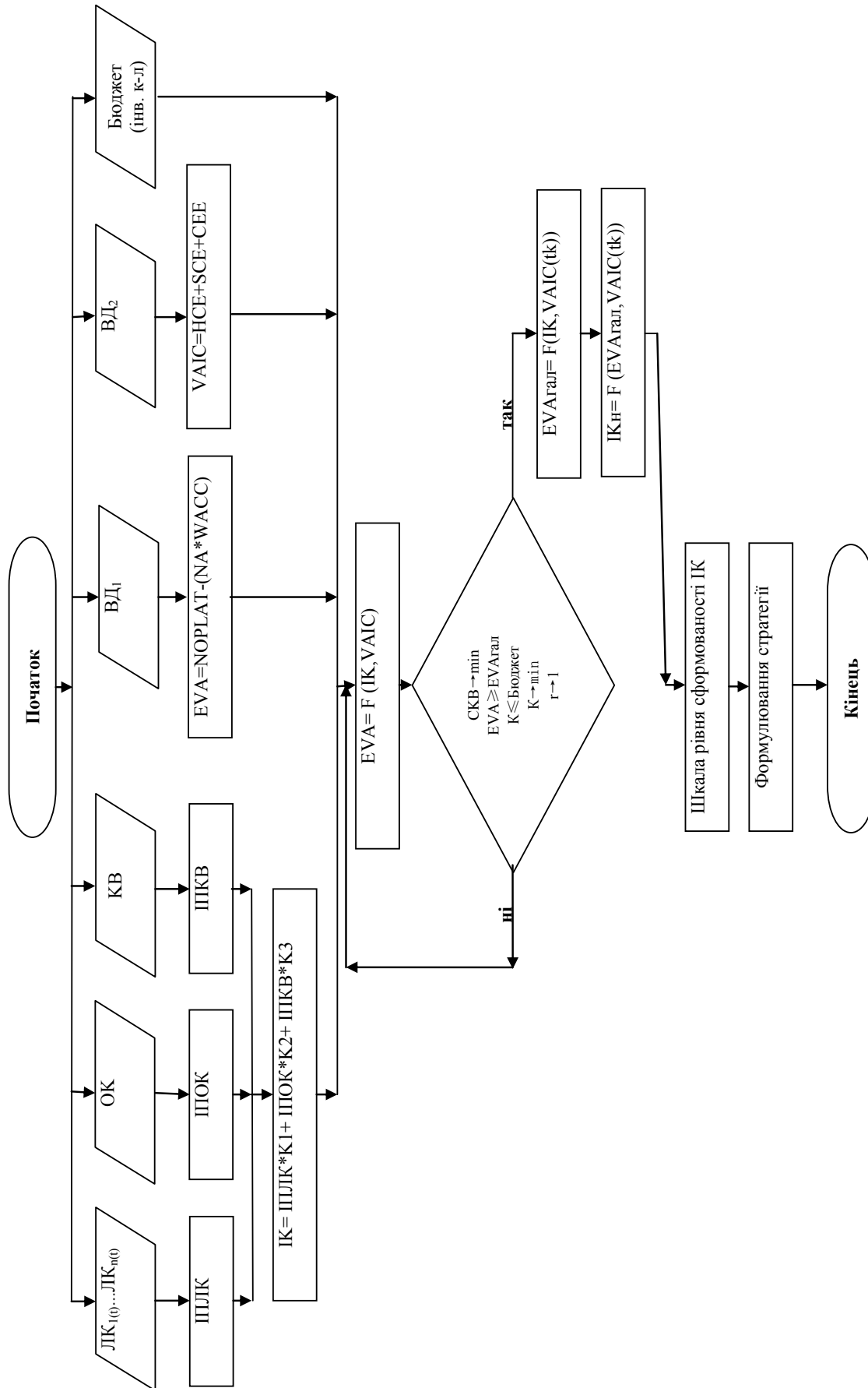


Рис. 1. Модель управління інтелектуальним капіталом підприємства

тивністю використання ІК згідно обраної моделі. Блок 17 визначає необхідний рівень ІК для досягнення середньогалузевого значення *EVA* за обраною моделлю.

Блок 18 є результатом отриманого значення показника ІК. Результуючий *ІК* визначається в коефіцієнтному виразі, враховуючи коефіцієнти вагомості його кожної структурної складової на проміжку від 0 до 1, що дозволяє полегшити процес знаходження проблемних місць в структурі ІК.

Блок 19 передбачає прийняття управлінського рішення з вибору стратегії управління ІК.

Пріоритетом розвитку підприємства повинно бути формування стратегії управління як людським, організаційним капіталом, так і капіталом взаємодії, враховуючи їх потенціальну і здатнісну частини.

Так, при розробці стратегії управління людським капіталом керівництву підприємства доцільно аналізувати, як мінімум три його складові: капітал освіти, капітал здоров'я та капітал культури. Потенціальною складовою яких є знання, навички, досвід, ноу-хау, творчі здібності, креативний спосіб, мислення, критичне ставлення до авторитетів, моральні цінності, культура праці. Здатнісною – прагнення до самореалізації й визнання, націленість на результат, результативність праці, безперервне самонавчання й самовдосконалення, здатність до прогнозування в умовах невизначеності, відчуття затребуваності знань, досвіду та ін., бажання й здатність передати знання, навички, досвід та ін. учням і колегам.

Формуючи стратегію управління організаційним капіталом, необхідно враховувати наявність таких потенційних складових, як патенти, ліцензії, ноу-хау, товарні знаки, інформаційне та програмне забезпечення, систему мотивації творчої праці. Тут важливим є синтез потенційної і здатнісної складових. Оскільки свобода творчості, правова захищеність авторських прав, висока оплата результатів праці, визнання і вдячність колег і керівництва, сприятливі умови праці й відпочинку здатні принести організації бажаний результат.

Висновки. За результатами дослідження пропонуємо процедури управління інтелектуальним капіталом підприємства виконувати у такій послідовності:

1. Співставити характеристики зовнішнього (ринкових можливостей і загроз) і внутрішнього середовища (складових підсистем інтелектуального капіталу) та визначити можливі напрямки розвитку підприємства.

2. Розробити конкретні заходи щодо доведення елементів підсистем інтелектуального капіталу до належного рівня.

3. Перевірити результативність реалізації розроблених заходів (управлінських дій) та внести необхідні корективи.

Отже, сьогодні підвищення конкурентоспроможності підприємства у світі безпосередньо пов'язано з формуванням стратегії управління інтелектуальним капіталом. Особливо це актуально для українських підприємств, оскільки деякі з них взагалі не враховують фактора впливу інтелектуального капіталу на діяльність підприємства.

1. Ілляшенко, С.М. *Актуальні проблеми управління інтелектуальним капіталом підприємства [Текст]. Механізм регулювання економіки. 2008. № 2. С. 16-26.*

2. Кендюхов, О.В. *Ефективне управління інтелектуальним капіталом: Монографія. НАН України. Інститут економіки промисловості; ДонУЕП. Донецьк: ДонУЕП, 2008. 359 с.*

3. Мойсеєнко, І.П. *Управління інтелектуальним потенціалом: [монографія]. Львів: Аверс, 2007. 304 с.*

E-mail: hptk_zastnr@ukr.net

УДК 159.923

Семененко О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ВИЩИХ ОСВІТНІХ ЗАКЛАДІВ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ НА РИНКУ ПОСЛУГ

У статті розглянута загальна сутність організаційної культури і її значущість. Підкреслюючи її роль в господарській діяльності підприємств та економічному зростанні країни, особливий акцент робиться на аналізі її особливостей в освітній сфері. Підкреслюється, що організаційна культура закладів вищої освіти є багатфакторною субстанцією і тому її показники є індивідуальними для кожного її сектору. Зроблено авторське визначення сутності організаційна культура закладів вищої освіти та наводяться основні показники діяльності субкультур, які в сукупності визначають конкурентоспроможність і конкурентостійкість закладів вищої освіти на ринку послуг. Зроблено авторське визначення терміну «конкурентостійкість закладів вищої освіти» і визначені основні напрямки її забезпечення.

Ключові слова: організаційна культура, субкультура, сектор організаційної культури, заклад вищої освіти, рейтинг, престиж, імідж, конкурентостійкість, ринок освітніх послуг.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ВЫСШИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИХ КОНКУРЕНТОУСТОЙЧИВОСТИ НА РЫНКЕ УСЛУГ

Семененко Е.В.

В статье рассмотрена общая сущность организационной культуры и ее значимость. Подчеркивая ее роль в хозяйственной деятельности предприятий и экономическом росте страны, особый акцент делается на анализе ее особенностей в образовательной сфере. Подчеркивается, что организационная культура вузов является многофакторной субстанцией и поэтому ее показатели являются индивидуальными для каждого ее сектора. Сделано авторское определение сущности организационная культура высших учебных заведений и приводятся основные показатели деятельности субкультур, которые в совокупности определяют конкурентоспособность и конкурентоустойчивость высших учебных заведений на рынке услуг. Сделано авторское определение термина «конкурентоустойчивость образовательных учреждений» и определены основные направления ее обеспечения.

Ключевые слова: организационная культура, субкультура, сектор организационной культуры, учреждение высшего образования, рейтинг, престиж, имидж, конкурентоустойчивость, рынок образовательных услуг.

FEATURES OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS AND PROVIDING THEIR COMPETITIVENESS TO THE SERVICES MARKET

Semenenko O.

The article discusses the general essence of organizational culture and its significance are considered. Emphasizing its role in economic activity of enterprises and economic growth of the country, special emphasis is placed on the analysis of its peculiarities in the educational sphere. It is emphasized that organizational culture of institutions of higher education is a multifactorial substance and therefore its indicators are individual for each sector. The author's definition of the essence of the organizational culture of institutions of higher education is made. The main indicators of activity of subcultures, which together determine the competitiveness and competitiveness of higher education institutions in the market of services, are given. The author's definition of the term "competitiveness of institutions of higher education" is made and the main directions of its provision are defined.

Keywords: organizational culture, subculture, sector of organizational culture, institution of higher education, rating, prestige, image, competitiveness, market of educational services.

Постановка проблеми. Заклади вищої освіти є лише центром підготовки висококваліфікованих фахівців, підготовки випускників до їх професійної діяльності. Навчальний заклад – це ще й осередок виховання і розвитку їх економічної і соціальної свідомості, вітчизняного менталітету. Обов'язковою умовою реалізації мети і завдань закладів вищої освіти (ЗВО) є наявність сильної організаційної культури. Ефективне

використання викладацьким складом її елементів, способів і методів – наріжний камінь успіху закладу в збагаченні духовного та інтелектуально-творчого потенціалу країни, підвищення його конкурентостійкості на ринку освітніх послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування, розвитку та збереження високого рівня організаційної культури знайшли своє відобра-

ження в наукових працях з теорії загального менеджменту як в роботах іноземних так і українських фахівців: Воронкова А., Драган О., Ішук О., Елвессон М., Камерон К., Куїнн Р., Морган Т., Оучі У., Пітерс Т., Харчишина О., Шейн Е. та ін. Особливої уваги заслуговують також роботи Занковського А.Н., Ковальчука О.С, Максименко С.Д. – науковців в сфері соціальної філософії, соціології і організаційної психології.

Разом з тим роль організаційної культури в розвитку закладів вищої освіти і особливо в підвищенні їх конкурентостійкості на ринку освітніх послуг в теорії менеджменту і інших науках представлена ще недостатньо.

Мета статті. Значущість організаційної культури як інструмента ефективності управління освітньою діяльністю та конкурентостійкістю ЗВО визначили актуальність теми і потребу в науково-теоретичних та прикладних розробках. Метою дослідження є особливості розвитку і збереження сильної організаційної культури освітніх закладів і висвітлення її ролі в забезпеченні конкурентостійкості ЗВО на ринку послуг.

Вклад основного матеріалу. Проблема забезпечення конкурентостійкості та підтримки власного рейтингу на ринку послуг занепокоєні не лише комерційні компанії, а й заклади вищої освіти. Зростаюча їх конкуренція на ринку освітніх послуг визначають необхідність проводити систематичну роботу щодо її постійного моніторингу задля збереження студентів та активного залучення абітурієнтів. Така проблема однаково гостра як для державних так і приватних закладів.

Складна економічна ситуація в країні, яка спостерігається протягом останніх років, лише посилила проблему щодо збереження наявного контингенту студентів та залучення абітурієнтів. Це обумовлено по-перше погіршенням демографічної ситуації і спадом народжуваності. Найгірші показники відтворення населення приходяться на 1999-2002 роки. На той час показники народжуваності становили в середньому менше 400 тис. немовлят, а в січні-жовтні 2017 року народилося лише 306,4 тис. дітей, у той час як за аналогічний період 2016 року – 332,1 тис. дітей [2]. Кількість народжених в 2001-2002 це потенційні майбутні абітурієнти ЗВО України 2018-2019 років! По-друге, в Україні останнім часом популярним й доступним стає навчання за кордоном. Динаміка зростання кількості українських студентів за кордоном з 2009 по 2016 роки склала 176%. Серед найбільш бажаних для навчання країн, як і раніше, залишаються Польща (2015/2016 н.р. – 30041 укр. студентів), Німеччина (2015/2016 н.р. – 9088 укр. студентів), Росія (2015/2016 н.р. – 6936 укр. студентів), Канада, Італія, Чехія, США, Іспанія, Австрія, Франція та Угорщина. Якщо порівнювати два останні роки, то приріст складає майже 20% або ж 10 934 осіб. Причому 2/3 цього приросту склали саме українці, які навчаються в польських університетах. Вони показали найбільш стрімке збільшення, як в абсолютному, так і відносному показниках, – з 22 833 до 30 041 особи (майже 32%) [3]. У недалекому майбутньому така ситуація може стати серйозною загрозою не лише для більшості закладів вищої освіти України, а в цілому для розвитку національної економіки.

Що ж стає причиною вибору місця навчання і закладу освіти за їх територіальною ознакою? За опи-

туванням студентів, частіше стає рейтинг, престиж вищого навчального закладу, його роль в подальшій долі майбутнього випускника (працевлаштуванні, підвищенні кваліфікації, надання можливості займатися науковою діяльністю тощо). З прийняттям Закону «Про вищу освіту» абітурієнти звертають увагу також на організаційно-правовий статус навчального закладу і цінову політику освітніх послуг. На другому місці – вибір за рекомендацією знайомих, порадами батьків, родичів тощо. Вагомість рекомендаційних факторів під час вибору освітнього закладу пояснюється наявністю досконалої матеріальної бази, кваліфікацією професорсько-викладацького складу, його конкурентною привабливістю, історією і традиціями, іншими позитивними компонентами внутрішнього середовища, що утворюють високорозвинену організаційну культуру.

Організаційна культура як системний інтегрований феномен і об'єктивний атрибут існує і діє в будь-якій організації. Організаційна культура – це те, що розділяється всіма членами організації, формує їх поведінку (мораль, закони, звичаї). Основними чинниками забезпечення сильної організаційної культури є: кваліфікаційний рівень працівників; ділові якості персоналу; якості умов трудового життя і етика поведінки персоналу, чинники праці і соціальні чинники, а також ряд інших складових.

Організаційна культура виявляється і реалізується в процесі взаємин між персоналом, відносин до самого підприємства, його цінностям, поведінковій діяльності, в інших якісних характеристиках, які впливають на господарську діяльність підприємства та економічне зростання країни.

Сучасна вища школа являє собою також підприємство по виробництву специфічного товару – високо підготовлених професійних кадрів, які в майбутньому будуть здатні забезпечити розвиток всіх складових (соціальну і економічну сферу, оборону тощо) цивілізованого суспільства в якому організаційній культуру належить особливе місце.

Заклад вищої освіти (ЗВО) – окремий вид установи, яка є юридичною особою приватного або публічного права, діє згідно з виданою ліцензією на провадження освітньої діяльності на певних рівнях вищої освіти, проводить наукову, науково-технічну, інноваційну та/або методичну діяльність, забезпечує організацію освітнього процесу і здобуття особами вищої освіти, післядипломної освіти з урахуванням їхніх покликань, інтересів і здібностей [1]. Це складна структурна одиниця яка виконує виховні, освітні, наукові, соціальні, господарські і управлінські функції.

Ключову роль в реалізації основних завдань, удосконаленні усього освітнього процесу ЗВО належить професорсько-викладацькому складу. Протягом навчального року педагогічні колективи забезпечують не лише виконання навчальних планів і програм, навчально-методичну та науково-дослідницьку роботу. Вони займаються клопіткою і трудомісною роботою по вихованню сучасної молоді в дусі національно-патріотичного і правового характеру. Студенти залучаються до культурно-мистецького, спортивного життя, приймають участь в благодійних акціях і волонтерській діяльності. Такі заходи проводяться не лише в стінах інститутів і університетів, а й за їх межами. Соціально-

психологічний клімат, що складається між викладачами та студентами несе інформацію у зовнішнє середовище, а отже стає своєрідною інформацією для майбутніх абітурієнтів і є запорукою конкуренції над іншими ЗВО. В ХХІ столітті молодь приваблює не лише монотонність навчання, а широке пізнання знань і світу через культурний розвиток. Відповідно до цих функцій і завдань проявляється і унікальність організаційної культури закладу вищої освіти.

По-перше, організаційна культура вишу має суттєву відмінну від інших культур рису, яка характеризується тим, що значна частина її носіїв-студентів кожний рік поповнюється новими членами організації. Це молоді люди, які відрізняються один від одного якісними особистісними характеристиками (рівнем освітньої підготовки, станом здоров'я, психологією, характером, менталітетом, інтересами тощо).

По-друге, організаційна культура навчального закладу характеризується високим рівнем коригування затверджених навчальних програм і декларованих цінностей колективу, який досягається в процесі науково-педагогічної діяльності. Реформа вищої школи та її наближення до європейських стандартів вносить періодичні, під час не зовсім корисні для підготовки кадрів, зміни у форми і методи навчання, оцінювання знань студентами тощо.

По-третє, результати діяльності навчального закладу, його імідж і авторитет оцінюються через зовнішнє середовище і проявляються через відносно великий інтервал часу. Сама по собі наявність диплому про вищу освіту ще не аргумент на користь високої

кваліфікації випускника. Його практично-професійний рівень, бажання і вміння працювати з технікою і людьми оцінює роботодавець і ринок праці.

По-четверте, організаційна культура ЗВО характеризується різноманіттям ціннісних орієнтирів носіїв організаційної культури: у викладацького складу це професіоналізм, відповідальність і компетентність; у студентів за різними оцінками переважають особиста свобода, незалежність у діях, матеріальне забезпечення, повноцінний відпочинок, цікаві розваги.

По-п'яте, організаційна культура ЗВО є багатосекторальною, тобто включає декілька субкультур:

а) субкультура адміністративно-управлінського апарату навчального закладу, яка виконує роль менеджменту освітнього і господарського процесу;

б) субкультура професорсько-викладацького складу, який виконує не лише роль транслятора наукових і професійних знань для всіх категорій студентів, а й роль наставника і вихователя.

в) субкультуру перемінного студентського складу.

Отже, організаційна культура сучасної вищої школи є багатофакторною субстанцією і тому її показники є індивідуальними для кожного її сектора які і визначають його конкурентостійкість і престижність

Конкурентостійкість – це можливість підприємства втримати свою нішу та/або розширити її [4, с. 89].

Конкурентостійкість навчального закладу – це його можливість втриматися на ринку освітніх послуг завдяки досягненню переваг над іншими учасниками ринку, за рахунок більш результативних, ніж у конкурентів освітніх показників.

Таблиця 1. Основні показники субкультур ОК ЗВО

Адміністративно-управлінського апарату	Професорсько-викладацького складу	Студентського колективу
Забезпечення новітньою матеріальною і навчально-технічною базою, надання їм привабливого і сучасного рівня	Ефективне використання, збереження матеріальних цінностей і вдосконалення технічної бази навчання	Бережне відношення до експлуатації матеріальної і технічної бази навчання, активна участь у її вдосконаленні
Створення організаційно правових та фінансових умов для внутрішнього забезпечення якості освітньої діяльності	Високий професійний рівень. Використання сучасних освітніх технологій і забезпечення якості навчання	Згуртованість студентської групи, високий рівень дисципліни, довіри і поваги один до одного
Розвинута система морального і матеріального заохочення студентів і ППС	Моральність у відносинах з колегами, порядність, педагогічна етика, взаємовиручка і довіра один до одного	Творча науково пізнавальна атмосфера і широка можливість гармонійного розвитку особистості
Наявність і оформлення місць оздоровлення і відпочинку студентів і постійного складу ЗВО	Високий загальний настрій, інтелектуальна, емоційна, толерантна і вольова єдність	Високий рівень активності студентів в навчанні, духовному і матеріальному забезпеченні
Постійна увага до санітарного стану приміщень і екологічного стану території	Вміння дотримуватися ділового стилю спілкування з викладачами, студентами і керівництвом закладу	Довірчі відносини студентів, викладачів, персоналу методичних кабінетів і лабораторій
Вміння керівництва підбирати і формувати навчальні підрозділи професійним ППС	Високий теоретичний і методичний рівень науково-дослідницької роботи і її впровадження в практику закладу вищої освіти	Активна участь студентів в соціально культурному і економічному житті району, регіону, міста і країни в цілому
Неупередженість відношення до персоналу, особистісний підхід і повага. Бути завжди легкодоступним для спілкування.	Активна участь в організації і проведенні виховної роботи серед студентів, залучення їх до кафедральних і факультетських заходів	Знання студентами місії випускної кафедри і факультету, тактики і стратегії їх розвитку
Постійна увага працевлаштуванню випускників ЗВО за обраною спеціальністю	Володіння основними принципами і методами вирішення конфліктних ситуацій в педагогічному і студентському колективах	Дотримання графіка освітньо-професійних програм підготовки і розкладу навчальних занять
Нормальне відношення до ризиків і уміння доводити викладачам необхідність їх використання	Дотримання встановлених у вузівському колективі традицій, норм і правил спілкування зі студентами	Охоплення студентів усіма напрямками науково-дослідницької роботи

В умовах демократизації освітнього процесу, коли держава вже не може директивними методами впливати на діяльність педагогічних колективів, конкурентостійкість навчального закладу, на нашу думку, забезпечується:

– гнучкістю і своєчасною адаптацією в підготовці висококваліфікованих фахівців до потреб ринкового середовища;

– ефективним використанням активних освітніх технологій і світових інформаційних ресурсів;

– високим рівнем методичної і професійної майстерності професорсько-викладацького складу і їх здатності забезпечити конкурентний рівень підготовки фахівців при оптимальних фінансових витратах;

– високорозвинутим сукупним потенціалом і ефективним його використанням з урахуванням потреб суб'єктів освітнього процесу;

– результативною науковою діяльністю всіх підрозділів, яка відповідає профілю навчального закладу;

– стабільною роботою всіх підрозділів завдяки ефективній системі управління, що орієнтована на параметри рейтингового конкурента освітньої галузі.

Одним із результатів конкурентостійкості закладу вищої освіти є наявність і збереження якісного високо кваліфікаційного професорсько-викладацького складу, залучення та збереження нормованої кількості споживачів освітніх послуг.

Висновки. З огляду на вищенаведені особливості організаційної культури ЗВО можна узагальнити наступне. По-перше, організаційна культура ЗВО це комплекс базових (матеріальних, духовних, ідеологічних, моральних...) цінностей і правил, які сприймаються співробітниками і студентами, визначають їх поведінкову діяльність, забезпечують конструктивну взаємодію в колективі і сприяють конкурентостійкості навчального закладу. По-друге, в умовах динамічного розвитку суспільства організаційна культура ЗВО це багатofакторна система і постійно діючий регулятивний механізм освітньої і виховної діяльності. По-третє, ОК – це результат консолідуючої співпраці освітніх менеджерів, професорсько-викладацького складу, допоміжного персоналу і студентів, яка орієнтована на забезпечення конкурентоспроможності і конкурентостійкості на ринку послуг.

1. Закон України Про вищу освіту (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014. № 37-38. Ст. 2004).

URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (дата звернення: 26.05.2018)

2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.05.2018).

3. Єгор Стадний Українські студенти за кордоном: факти та стереотипи 19 грудня 2017 р. URL: <https://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-fakty-ta-stereotypy> (дата звернення: 19.05.2018 та 20.05.2018).

4. Чернега В.В., Мартиненко М.М. Конкурентні переваги як шлях до розвитку підприємницької діяльності. Актуальні проблеми економіки. 2004. № 3(33). С. 88-96.

E-mail: H_Semenenko@ukr.net

УДК 336.2:33(477)

Совик М.І.

аспірант кафедри обліку та оподаткування,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ОБЛІКУ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ ТА ПРОБЛЕМИ ПРЕДСТАВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО НИХ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено аналіз нормативних законодавчих актів, розглянуто суттєві моменти організації обліку екологічних витрат, розглянуто недоліки організації та ведення обліку екологічних витрат на підприємствах України. Запропоновано шляхи вдосконалення організації та ведення обліку екологічних витрат, а також подання інформації про них у звітності підприємств задля розвитку економіки країни згідно концепції сталого розвитку. У статті пропонуються шляхи удосконалення обліку екологічних витрат шляхом доповнення нормативних актів та плану рахунків відомостями про екологічні витрати та доповнення облікової політики підприємств рядом питань, які стосуються екологічних витрат, а саме: створення класифікації екологічних витрат, спеціалізованих документів, основних видів операцій щодо руху екологічних витрат, призначенням відповідальних осіб. Також пропонується проведення податкової реформи в частині екологічного податку, запропоновано застосування нефінансової звітності для точного відображення інформації про екологічні витрати підприємств.

Ключові слова: організація обліку, ведення обліку, екологічні витрати, облік екологічних витрат, звітність підприємств, концепція сталого розвитку, обліково-аналітична практика.

ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И УЧЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАТРАТ И ПРОБЛЕМЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ О НИХ В ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Совык М.И.

В статье рассмотрены и предложены пути совершенствования организации и ведения учета экологических затрат, а также представления информации о них в отчетности предприятий для развития экономики страны согласно концепции устойчивого развития. Предлагаются пути совершенствования учета экологических затрат путем дополнения нормативных актов и плана счетов сведениями о экологических затратах и дополнения учетной политики предприятий рядом вопросов, касающихся экологических издержек, а именно: создание классификации экологических затрат, специализированных документов, основных видов операций по движению экологических издержек, назначением ответственных лиц. Также предлагается проведение налоговой реформы в части экологического налога, предложено применение нефинансовой отчетности для точного отображения информации касательно экологических издержек предприятий.

Ключевые слова: организация учета, ведение учета, экологические расходы, учет экологических затрат, отчетность предприятий, концепция устойчивого развития, учетно-аналитическая практика.

THE WAYS OF IMPROVING THE ORGANIZATION AND KEEPING RECORDS OF ECOLOGICAL COSTS ACCOUNTING AND DISPLAYING INFORMATION ABOUT ECOLOGICAL COSTS IN FIRM'S REPORTING

Sovyk M.

In this work there have been considered disadvantages of the organization and keeping records of ecological costs accounting and proposed the ways of improving the organization and keeping records of ecological costs accounting and displaying information about ecological costs in firm's reporting according to the sustainable development. In this article There have been proposed the ways of improving the organization and keeping records of ecological costs by supplementing to normative acts and the chart of accounts with information on environmental costs, supplementing the accounting policies of enterprises with a number of issues related to environmental costs: creation of classification of environmental costs, specialized documents, the main types of operations for the movement of environmental costs, appointment of responsible persons. Also it is proposed the implementation of the tax reform in the part of the environmental tax, application of non-financial reporting for accurate display of information on environmental costs of enterprises.

Keywords: organization of accounting, keeping accounting records, ecological costs, environmental costs accounting, enterprise reporting, sustainable development, accounting and analytical practice.

Постановка проблеми. У сучасному світі екологічний фактор діяльності підприємств набуває все більш важливого значення, тому що економіка й навколишнє середовище є єдиною системою й проблема їхньої взаємодії вимагає термінового вирішення.

Актуальними напрямками розвитку економіки України в умовах євроінтеграції є збереження навколишнього середовища, раціональне використання природних ресурсів, зменшення негативного впливу діяльності людини на природу. Екологічні проблеми в Україні зростають з високою швидкістю, тому суб'єкти господарювання повинні спрямувати свою увагу на усунення негативного впливу своєї економічної діяльності на навколишнє середовище.

Однією з найголовніших перешкод розробки і реалізації ефективної екологічної політики підприємства згідно концепції сталого розвитку є відсутність належного забезпечення керівництва комплексною, достовірною та своєчасною інформацією про природоохоронну діяльність. Досі не розроблено жодних нормативних актів, показників, систем обліку, форм звітності які б повною мірою відображали взаємодію економіки та навколишнього природного середовища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розгляду проблем, пов'язаних з екологічною діяльністю підприємств, у бухгалтерському обліку присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних учених економістів: С.В. Макара, В.Н. Кислого, І.В. Замули, О.М. Кондратюк, Ф.Ф. Бутинця, П.Ю. Буряка, Л.Г. Мельника,

М.Г. Чумаченко, М.С. Пушкаря, Є.В. Рюміна, К.С. Сасенко, Ю.П. Беднарчука, О.М. Сухіної, А.Н. Брилева, Л. Гнилицької, В.І. Мосягіна, Є.В. Лапіна, В.С. Леся, Н.А. Трофіменко, Д.У. Санкова, Т.А. Дьоміна, С.М. Бичкової, М.Ю. Єгорова, Н.В. Пахомової, В.Н. Холіної, Д.М. Васильєва, В.Г. Широбокова, А. Белоусова, Г. Вінтера, А. Гофмана, Н. Еліаса, М. Моувена, В. Палія, Д. Панкова, Я. Соколова, Д. Хенсена, А. Шеремета та інших. Разом з тим теоретичні, організаційно-методичні й нормативно-аналітичні аспекти бухгалтерського та управлінського обліку екологічних витрат залишаються мало розробленими.

Мета статті. Метою статті є висвітлити недоліки організації та ведення обліку екологічних витрат на підприємствах та запропонувати шляхи вдосконалення організації та ведення обліку екологічних витрат, а також подання інформації про них у звітності підприємств задля розвитку економіки країни згідно концепції сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Вагомою складовою стимулювання екологічно збалансованого природокористування і запорукою гарантування екологічної безпеки на всіх рівнях господарювання є адекватна система бухгалтерського обліку, що забезпечує всіх членів суспільства надійною, своєчасною і корисною інформацією про господарську діяльність підприємств та організацій, стан їхніх активів, зобов'язань і власного капіталу. Бухгалтерський облік дозволяє отримати числову характеристику факторів і стати

джерелом інформації, а відтак і стимулювати природоохоронні заходи [1, с. 258].

На сучасному етапі в Україні використовується господарський облік, який включає: оперативний облік, бухгалтерський облік, статистичний облік, фінансовий облік, податковий та управлінський облік. Як бачимо, до господарського обліку не включено екологічний облік. Саме екологічний облік може бути рушійним методом обліку витрат на охорону навколишнього середовища та визначення такого підходу до явищ господарської діяльності підприємств, розгляду всіх засобів і процесів у безпосередньому їх русі й розвитку, єдності, взаємозв'язку та взаємоузгодженні [2, с. 74].

Екологічний облік на підприємстві – процес розпізнавання, оцінювання і передачі екологічної інформації, що дає можливість користувачам такої інформації компетентно приймати рішення і формувати судження. Ця категорія охоплює формування облікової (бухгалтерської) та необлікової інформації про стан, динаміку зовнішнього природного середовища та вплив на нього природних факторів та всієї діяльності людини на глобальному, національному та регіональному рівнях [3, с. 212]. Для господарюючих суб'єктів бухгалтерський облік екологічної діяльності – це підсистема бухгалтерського обліку, яка формує та передає користувачам інформацію про господарські операції, пов'язані з використанням природного середовища та впливом господарської діяльності на його стан. Бухгалтерський облік екологічної діяльності є не лише підсистемою системи бухгалтерського обліку, а й частиною системи екологічного менеджменту, інформаційною основою для проведення екологічного аудиту, страхування й оцінювання інвестиційних проектів [4, с. 23]. Протягом останніх трьох десятиріч у більшості країн, у першу чергу, розвинених, відбувалося значне зростання витрат на природоохоронну діяльність. Їх загальний обсяг нині складають десятки й сотні мільярдів доларів, і вони значною мірою відшкодовуються.

Дослідивши два різних за родом занять та розміщення підприємства – підприємство, що займається роздрібною торгівлею пальним ТОВ «Маріо Груп» та Гнідинцівський газопереробний завод ПАТ «Укрнафта» – можна зробити висновок, що на даний момент в Україні недостатньо уваги приділяється розкриттю інформації про екологічну діяльність підприємств у статистичній, фінансовій та податковій звітності, потребує поліпшення нормативно-правове забезпечення.

Істотним недоліком обліку екологічних витрат на підприємствах є те, що в системі бухгалтерського обліку відсутнє поняття «екологічні витрати». Насправді підприємства мають екологічні витрати. В процесі дослідження бухгалтерського обліку підприємств ТОВ «Маріо Груп» та Гнідинцівського ГПЗ було виявлено 7 видів екологічних витрат: витрати з екологічного оподаткування, витрати на дозвільну документацію, витрати на попередження шкідливого впливу на довкілля, операційні екологічні витрати, витрати з оплати праці працівників зв'язаних з екологією, інвестиційні екологічні витрати, екологічні витрати з навчання працівників. Підприємства здійснюють екологічні витрати в процесі своєї операційної діяльності протягом кожного звітного періоду. Однак, з усіх цих витрат як екологічні витрати підприємства визнають

лише витрати з екологічного податку. Всі інші види екологічних витрат (витрати на дозвільну документацію, витрати на попередження шкідливого впливу на довкілля, операційні екологічні витрати, витрати з оплати праці працівників, що займаються екологією, інвестиційні екологічні витрати, витрати на навчання працівників) відображаються на рахунках 91 «Загально-виробничі витрати» без виділення окремого субрахунку, на рахунку 92 «Адміністративні витрати» і деколи на 93 «Витрати на збут». Така ситуація унеможливує виділення точної суми екологічних витрат, які здійснює підприємство і як наслідок призводить до недостовірного подання інформації про екологічні витрати у звітності підприємств.

Оскільки, ще на етапі ведення бухгалтерського обліку суми екологічних витрат розсіюються в сумах інших витрат діяльності підприємств, то й у фінансовій звітності екологічні витрати відображаються у складі інших статей звітності. Однак, якщо б навіть інформація про екологічні витрати виокремлювалась на стадії ведення бухгалтерського обліку, все одно в існуючих формах фінансової звітності відсутні рядки для відображення сум екологічних витрат. Отже, вагомим недоліком існуючих форм звітності є відсутність окремих розділів або статей щодо відображення екологічних показників діяльності підприємств. Інформація про виробництво та реалізацію екологічних товарів і послуг, запровадження екологічно чистих технологій, зменшення та попередження забруднення навколишнього природного середовища шкідливими речовинами, утворення та утилізацію відходів, виконання екологічних зобов'язань перед суспільством міститься лише у складі інших показників фінансової звітності або не розкривається взагалі. Це зменшує ступінь довіри суспільства до екологічного підприємництва в Україні та знижує рівень екологічної свідомості підприємців.

Статистична звітність з екології в Україні існує лише формально. Підприємства, які її не подають, не несуть ніякої відповідальності. Ось чому статистичні дані з екології України не можна вважати достовірними та такими, що надають актуальну інформацію про стан навколишнього середовища в країні, що призводить до можливості погіршення екологічних умов в країні, а також до погіршення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів, для яких політика сталого розвитку є пріоритетною.

Ще одним важливим недоліком є недосконалість податкового законодавства у частині визначення штрафів за недотримання екологічних норм і стандартів ведення бізнесу, що призводить до значних викривлень у звітності та небажання запроваджувати дорогі екологічні технології. Не менш вагомою проблемою є незацікавленість суб'єктів господарювання в реалізації екологічних проектів [5, с. 21]. Вивчивши суми екологічних податків, що сплачують обидва підприємства, можна зробити висновок, що ставки екологічного податку в Україні на даний момент є занадто низькими. Це призводить до того, що підприємства не зацікавлені зменшувати негативний вплив своєї діяльності на навколишнє середовище. В цілому державними органами управління були створені всі передумови до мінімізації забруднень навколишнього середовища, раціонального природокористування, та збільшення обсягів

надходжень до бюджету від сплати екологічних податків. Але на практиці, як доводять дані Держкомстату України, ситуація є абсолютно протилежною: при суттєвих змінах ставок податків, зростанні обсягів забруднення, суттєвого поповнення бюджету не відбувається.

Для наглядного зображення ситуації з недосконалістю системи екологічного оподаткування візьмемо для прикладу податкову декларацію з екологічного податку ТОВ «Маріо Груп» за IV квартал 2017 року. Товариство займається роздрібною торгівлею нафтопродуктами і має 43 автозаправних станцій у Києві та Київській області. Як відомо, автозаправні станції є стаціонарними джерелами забруднення атмосферного повітря викидами вуглеводнів, і було б логічно, якщо б сума екологічного податку за квартал, яку повинно сплатити підприємство, що забруднює атмосферне повітря аж з 43-х стаціонарних джерел, була б високою. Але сума податку, сплачена ТОВ «Маріо Груп» за четвертий квартал 2017 року складає 3331,32 грн. Така ситуація склалась через те, що ставка податку на вуглеводні, якими автозаправні станції забруднюють повітря, становить всього 124,61 грн за 1 тону забруднюючої речовини, згідно Податкового Кодексу України. Тобто, згідно законодавства України, підприємство, яке займається реалізацією паливно-мастильних матеріалів і отримує високі прибутки від своєї діяльності може викинути в повітря 26,734 тони вуглеводню в процесі цієї діяльності і заплатити за це всього 3331,32 грн. Дана сума є навіть нижчою, ніж мінімальна заробітна плата, встановлена в країні на 1 січня 2018 року. (3723,00 грн). Отже, очевидними є недоліки податкового законодавства України щодо екологічного оподаткування. Така ситуація призводить до того, що підприємствам вигідніше сплачувати екологічні податки та збори, ніж запроваджувати екологічні технології для зменшення негативного впливу на довкілля і величини податкових зобов'язань перед бюджетом.

Також потрібно зазначити, що підприємства України не зацікавлені запроваджувати нові, менш шкідливі для природного середовища технології через величезну вартість таких технологій. Як відомо із досвіду зарубіжних країн, держава може заохочувати бізнес переходити до більш екологічно безпечної діяльності за допомогою різноманітних економічних та правових програм лояльності, які дадуть можливість підприємству акумулювати кошти на період інвестування в природоохоронну діяльність.

Підсумовуючи вище викладений матеріал, можна зробити висновок, що в системі бухгалтерського обліку екологічних витрат в Україні існує ряд недоліків:

1. Відсутність поняття «екологічні витрати» у нормах, законодавчо-правових актах та бухгалтерській документації.

2. Відсутність окремих рахунків бухгалтерського обліку для накопичення інформації про екологічні витрати підприємств.

3. Відсутність висвітлення інформації про екологічні витрати у звітності підприємств.

4. Формальний характер статистичної звітності з екології, що призводить до відображення недостовірної інформації про екологічні витрати.

5. Недосконалість податкової системи щодо екологічного оподаткування, що призводить до незацікавленості українських підприємств впроваджувати екологічні технології.

ності українських підприємств впроваджувати екологічні технології.

6. Відсутність державних програм заохочення підприємств до впровадження екологічної діяльності.

У П(С)БО 16 «Витрати» у складі витрат відсутнє будь-яке згадування про екологічні витрати [6]. Аналогічно й у діючому Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій екологічні витрати теж не зазначені. Тому є необхідним доповнення П(С)БО 16 «Витрати» абзацом про екологічні витрати. Під екологічними витратами для цілей бухгалтерського обліку слід розуміти зменшення вартості активів підприємства без перенесення її на продукт виробництва та без їх вибуття за його межі за рішенням власника, яке відбувається внаслідок несприятливих стихійних явищ та негативного антропогенного впливу на природне середовище. Також потрібно доповнити діючий План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: додати рахунок 86 «Екологічні витрати» у 8-му класі. Аналітичні рахунки до рахунку 86 рекомендується розробляти самостійно на кожному підприємстві в залежності від його виду діяльності; додати субрахунок 915 «екологічні витрати» до рахунку 91 «Загальновиробничі витрати», оскільки екологічні витрати, по-перше, навряд чи можливо прямо відносити на собівартість конкретних видів продукції, тобто вони потребують певної бази розподілу; по-друге, мають комплексний характер; і, нарешті, по-третє, за своїм характером мають загально виробничі властивості, тобто пов'язані опосередковано з виробництвом продукції.

Для раціональної організації обліку екологічних витрат на підприємствах України пропонуємо впровадити певні заходи:

1. Включити в додаток до Наказу підприємства «Про облікову політику» ряд питань, які стосуються екологічних витрат, а саме:

– види екологічних витрат, що формуються на підприємстві, джерела їх формування, обсяг;

– документи, відповідно до яких формуються екологічні витрати;

– основні види операцій щодо руху екологічних витрат;

– порядок формування та використання коштів на екологічні витрати за звітний період;

– документи, що обґрунтовують формування та використання екологічних витрат протягом звітного періоду;

– перелік осіб, відповідальних за здійснення облікового забезпечення відносно екологічних витрат;

– перелік осіб, які мають повноваження приймати рішення щодо формування певних екологічних витрат;

– процедури поточного контролю за формуванням і використанням коштів на екологію;

– порядок проведення інвентаризації відходів і стану екологічних зобов'язань;

– склад і зміст внутрішньої звітності щодо екологічних витрат.

Відповідно пропонуємо виділяти такі елементи облікової політики:

1. Перелік екологічних витрат, можливих до формування підприємством; порядок їх формування; цільове

використання та ліквідація екологічних витрат; документальне оформлення; інвентаризація; відповідальність за правильність формування і використання; внутрішня звітність щодо екологічних витрат.

2. Розробити рахунки витрат на природоохоронну діяльність за вказаним розподілом, а в первинні документи внести відповідні реквізити.

3. Сформувати системи документування і документообігу операцій з обліку екологічних витрат.

4. До посадових інструкцій помістити вказівки стосовно дій кожної посадової особи, що зайняті в процесі обліку і аналізу сукупних екологічних витрат. Посадові інструкції працівників бухгалтерії, розроблені головним бухгалтером, повинні включати обсяг роботи, який мають виконувати бухгалтери секторів обліку екологічних витрат.

5. Впровадження законодавчих актів, що регулюватимуть облікову діяльність в галузі екології.

Для вдосконалення системи екологічного оподаткування України необхідно провести певні реформи. Потрібно встановити ліміти на викиди забруднюючих речовин в навколишнє середовище та розміщення відходів для підприємств, що забруднюють довкілля (обсяги гранично-допустимих викидів, скидів тощо). У випадку понаднормового забруднення природного середовища підприємства мають бути зобов'язані сплатити штраф з урахуванням коефіцієнту кратності для обрахунку штраф. Сума штрафних санкцій повинна визначатись шляхом множення коефіцієнту кратності на суму податкових зобов'язань підприємства з екологічного податку. Коефіцієнт кратності визначатиметься в залежності від обсягу понаднормового забруднення у відсотках від ліміту.

Пільгове оподаткування може застосовуватись для тих підприємств, які мають позитивну динаміку в мінімізації забруднень. Так, наприклад, якщо підприємство має в динаміці зменшення забруднення і в обсягах менших ніж встановлено лімітами для подальшого стимулювання пропонується у формули розрахунків екологічних податків ввести коефіцієнти мінімізації.

Також доцільно створити Національний екологічний фонд, який би діяв на правах юридичної особи, акумулюючи кошти від природокористування і забруднення довкілля і справляючи їх на природоохоронні заходи. А поки екологічний податок в Україні має яскраво виражений фіскальний характер і спрямований, головним чином, на поповнення бюджетних коштів, по суті, за рахунок експлуатації та забруднення довкілля.

На період реконструкції/зеленої модернізації підприємства враховуючи що для підвищення екологічності виробництва в цілому необхідні додаткові фінансові ресурси, при умові затвердження/погодження з органами виконавчої влади в галузі охорони природного середовища і раціонального природокористування відповідних Програм, підприємства-забрудники можуть звільнитися від сплати екологічних податків на термін, який необхідний для досягнення фактичних обсягів забруднення в межах установлених лімітів

Отже, стратегія оподаткування повинна базуватися на довгостроковій програмі екологізації податкової системи, яка має будуватись шляхом внесення запропонованих вище змін в систему екологічного оподаткування України

Вирішення проблем відсутності екологічних показників у обов'язкових формах звітності можливе шляхом запровадження практики нефінансового звітування та розробки методики складання її екологічної частини. Нефінансова звітність суб'єктів господарювання як інструмент соціально відповідального бізнесу відіграє важливу роль у поліпшенні організації господарської діяльності та підвищенні їх конкурентоспроможності в умовах виходу на міжнародні ринки [7, с. 13].

В екологічній звітності підприємства необхідно відображати не тільки витрати на природоохоронні заходи, штрафні санкції за порушення природоохоронного законодавства, а й шкоду, завдану підприємствами навколишньому середовищу, та заходи, спрямовані на її усунення. Узгодження термінів подання форм державних статистичних спостережень, розробка єдиної методики складання нефінансової звітності та розширення системи її екологічних показників дозволять удосконалити національну інформаційну систему з охорони довкілля. Використання зазначених заходів сприятиме прозорості та повноті розкриття інформації про екологічну діяльність у звітності, поліпшенню процесу подання звітів до державних органів, доповненню економічних, соціальних та екологічних показників нефінансової звітності, а також розумінню показників екологічної звітності акціонерами, підприємствами-контрагентами та потенційними інвесторами.

Висновки. Раціональна організація обліку екологічних витрат надасть промисловим підприємствам можливість повно і об'єктивно враховувати екологічні аспекти їхньої діяльності, що в свою чергу, дозволить своєчасно розпізнавати ризики виникнення надмірного антропогенного впливу на навколишнє середовище, своєчасно приймати запобіжні заходи, визначаючи таким чином, екологічність траєкторії розвитку підприємства.

У цілому метою екологічного обліку є відображення екологічних впливів кожного підприємства і порівняння їх з екологічними стандартами. Адекватне врахування екологічних аспектів діяльності підприємства і відображення їх у звітності забезпечить користувачів інформацією, необхідною для прийняття оптимальних управлінських рішень, дасть змогу певною мірою врахувати ризики та реалізувати шанси екологічно свідомого управління підприємством.

Отже, екологічний облік на підприємстві є індикатором раціональності господарювання, справедливого перерозподілу природних ресурсів, виробництва екологічно чистої продукції, виявлення проблем екологічного ризику, надходження інвестицій на підприємство та контролю негативного впливу на навколишнє середовище. Саме тому він значною мірою впливає на конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта. Враховуючи це, перспективним напрямом удосконалення облікової системи підприємства є доповнення її складових екологоорієнтованим обліком, що означає виокремлення в обліковій системі екологічних витрат і зобов'язань підприємства, що в свою чергу призведе до формування потужного інформаційного базису обліково-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств на світовому ринку та залучення до економіки України іноземних інвестицій.

1. Замула І. В. Екологічні доходи та зобов'язання в системі бухгалтерського обліку. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2013. № 1 (16). С. 257–259.
2. Пелиньо Л.М. Місце екологічного обліку в сучасній системі бухгалтерського обліку та його важливе значення в сфері охорони довкілля. Науковий вісник НЛТУ України. 2008. № 18.2. С. 70-75.
3. Замула І.В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2010. 440 с.
4. Кондратюк О.М. Облік і аналіз екологічних витрат промислових підприємств автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Київ, 2008. 23с.
5. Веклич О.О. Екологічне оподаткування в Україні: реалії та напрями вдосконалення з урахуванням світового досвіду: монографія / О.О. Веклич / НАН України, Ін-т економіки. К.: Вид-во «Либідь». 2001. 47 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
7. Козьменко С.М. Особливості екологічного оподаткування в зарубіжних країнах. Вісник Сумського держ. ун-ту. 2012. № 1. С. 11–18.

E-mail: maya.puzanova@gmail.com

УДК 657.372.2

Спицина Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та аудиту,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РОЗРАХУНКІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ

У статті розглянуто загальні облікові підходи до оцінки дебіторської та кредиторської заборгованостей, які наведено у Національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку та за Міжнародними стандартами фінансової звітності та обліку (IFRS, IAS). Наведено відмінності економічної, юридичної та бухгалтерської оцінки зобов'язань. Проаналізовано загальні підходи МСФЗ до визнання та первісної оцінки дебіторської заборгованості як фінансового активу, також обґрунтовано необхідність проведення дисконтування заборгованості у разі надання відстрочки платежу або реструктуризації боргу. Наведено визначення ставки дисконтування та підходи до визначення ефективної ставки відсотку за національними та міжнародними стандартами.

Ключові слова: розрахунки, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, оцінка, первісна вартість, балансова вартість, дисконтування, ефективна ставка відсотку.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ РАСЧЕТОВ ПО НАЦИОНАЛЬНЫМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

Спицина Н.В.

В статье рассмотрены общие учетные подходы к оценке дебиторской и кредиторской задолженностей, которые приведены в Национальных положениях (стандартах) бухгалтерского учета и Международных стандартах финансовой отчетности и учета (IFRS, IAS). Приведены отличия экономической, юридической и бухгалтерской оценки обязательств. Проанализированы общие подходы МСФО к признанию и первоначальной оценке дебиторской задолженности как финансового актива, также обоснована необходимость проведения дисконтирования задолженности в случае предоставления отсрочки платежа или реструктуризации долга. Приведены определения ставки дисконтирования и подходы к определению эффективной ставки процента по национальным и международным стандартам.

Ключевые слова: расчеты, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, оценка, первоначальная стоимость, балансовая стоимость, дисконтирование, эффективная ставка процента.

SOME FEATURES OF SETTLEMENTS VALUATION BY NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS OF ACCOUNTING AND REPORTING

Spitsyna N.

The article discusses general accounting approaches to the assessment of receivables and payables, which are presented in the National Accounting Standards and International Financial and Reporting Standards (IFRS, IAS). Differences in economic, legal and accounting estimates of liabilities are presented. The general approaches of IFRS to recognition and formative evaluation of receivables as a financial asset are analyzed. It also substantiates the need for discounting receivables in case of a delay in payment or a debt restructuring. Definitions of discount rate and approaches to definition of the effective interest rate according to national and international standards are given.

Keywords: settlements, accounts receivable, accounts payable, valuation, acquisition value, book value, discount, effective interest rate.

Постановка проблеми. В Україні у процесі розвитку ринкової економіки та активним функціонуванням ринку купівлі-продажу дебіторської та кредиторської заборгованості, наданих комерційних кредитів українських підприємств, боргові зобов'язання перетворюються на незалежний об'єкт інвестування, а також інструмент впливу на контрагентів. Відбувається активне втягнення різноманітних видів боргових зобов'язань в господарський обіг, як за рахунок перепродажу та цесії зобов'язань, так і за рахунок розвитку факторингових, форфейтингових операцій на українському ринку. Боргові зобов'язання становлять інтерес для потенційних інвесторів як самостійний об'єкт для інвестування коштів. Умови перехідної економіки, мінливе економічне середовище, специфічні особливості нашої держави, а також поступовий перехід до складання фінансової звітності за МСФЗ – це все робить завдання достовірної та неупередженої оцінки боргових зобов'язань підприємства вкрай актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки розрахунків присвячено праці багатьох вчених: Н.О. Бреславцевої, Н.Н. Карзаєвої, В.Ф. Палія, Я.В. Соколова, А.Г. Грязнова та М.А. Федотової.

Так, А.Г. Грязнова та М.А. Федотова відзначають таке: «... сьогодні можна нарахувати близько десяти методик та методичних рекомендацій з оцінки дебіторської заборгованості, серед яких є розробки державних структур, існують і авторські методики: бартерна методика М.В. Круглова, сценарна методика С.П. Юдінцева, методика альтернативних сценаріїв В.І. Прудникова, методика оцінки ризикових боргових зобов'язань, розроблена авторським колективом спеціалістів Центру професійної оцінки під керівництвом професора М.А. Федотової, методика оцінки ліквідаційної вартості дебіторської заборгованості під час реалізації в межах конкурсного виробництва, розроблена експертами-оцінниками ТОВ «Центр експертизи власності». Всі існуючі методики можна поділити на відомчі, авторські та розроблені практикуючими експертами-оцінниками. Загальною рисою всіх методик є те, що оцінка дебіторської заборгованості передбачає проведення фінансового аналізу, який дозволяє «відчистити» зобов'язання від безнадійних, агрегувати їх за різноманітними критеріями, та застосовуючи певні понижуючі коефіцієнти різного ступеня складності, привести вихідну величину боргових зобов'язань до ринкової або ліквідаційної вартості. При цьому всі відомчі методики прагнуть до уніфікації розрахунків вартості боргових зобов'язань та спрямовані на масову,

найчастіше експрес-оцінку. Це приводить до «усередненої оцінки», яка не дозволяє врахувати специфічні характеристики конкретного портфелю боргових зобов'язань. У свою чергу, авторські методики, розроблені на основі конкретного фактичного матеріалу, ураховують окремі риси об'єкта, що оцінюється, проте є достатньо складними в розрахунок та можуть використовуватись обмежено» [1, с. 205-206].

Мета статті. Достовірність та правильність облікової інформації, залежить, у першу чергу, від неупередженості, об'єктивності та обгрунтованості оцінки розрахунків в бухгалтерському обліку. Тому дуже важливою є не тільки класифікація дебіторської та кредиторської заборгованості, але й їх правильна оцінка. Головною умовою оцінки зобов'язань є те, що їх необхідно враховувати в сумі коштів, достатніх для їх покриття або відшкодування.

Виклад основного матеріалу. Термін «зобов'язання» має три основних трактування його змісту – юридичне, економічне та бухгалтерське. Аналогічно виділяють три види оцінки.

Юридична оцінка зобов'язань визначається принципом номіналізму. Л.А. Лунц вказував, що «предметом зобов'язання в юридичному значенні є «не відома абстрактна цінність, а грошові знаки у визначеній сумі рахункових одиниць. Зміни в купівельній силі грошей, які здійснились із дня укладення договору, не міняючи суми боргу; зміни ці не впливають на платіжну силу грошей, яка завжди визначається «за номіналом» [2, с. 109-110].

Економічний підхід передбачає інші правила оцінки зобов'язань, побудованих на принципі часової вартості грошей. Розрахунок оціночної величини передбачає або розрахунок «сьогоднішньої» вартості в «завтрашніх» грошах – тобто процедура нарощення, або розрахунок «завтрашньої» вартості в «сьогоднішніх» грошах – тобто дисконтування. Даний підхід дозволяє побачити, наскільки за період з дати виникнення зобов'язань до дати його погашення знеціниться сума до отримання. Знецінення грошей у часі відносно діяльності конкретного суб'єкта господарювання визначається двома чинниками: інфляцією та відсотком прибутку. Отже, чим більший строк з моменту виникнення зобов'язання до моменту його погашення, тим більше знеціниться це зобов'язання та тим меншою стає його економічна оцінка. Економічна концепція оцінки зобов'язань заснована на принципах попиту та пропозиції, конкуренції. Ця вартість представлена теперішньою вартістю майбутніх потоків доходів та витрат.

Бухгалтерська оцінка зобов'язань. Наразі бухгалтерські нормативні документи, а саме Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, в якості основи бухгалтерської оцінки зобов'язань визначають юридичний принцип номіналізму. З цього випливає, що дебіторська та кредиторська заборгованості повинні демонструватись в бухгалтерській звітності в сумах, що належать до отримання або платежу на конкретний момент згідно з угодою, законодавством або оцінкою делікту. Проте, відносно дебіторської заборгованості це правило в силу вимоги превалювання сутності над юридичною формою коригується поправкою, яка враховує вірогідність погашення зобов'язання у повному обсязі. Це виражається у правилі, згідно з яким, підприємства повинні нараховувати резерв сумнівних боргів. Разом із принципом превалювання сутності над формою нараховування резерву сумнівних боргів – це прямий наслідок принципу обачності.

Бухгалтерська концепція заснована на отриманні повної, достовірної та обґрунтованої інформації про майно та зобов'язання в грошовому вимірюванні. Основною метою бухгалтерського обліку є створення умов для правильного розрахунку фінансових результатів підприємства. Цій концепції значною мірою відповідає принцип історичної (фактичної) собівартості, згідно з яким перевага надається первісній вартості, яку називають фактичною собівартістю або історичною.

Правила оцінки зобов'язань в Україні регламентуються П(С)БО. Щодо вимог МСФЗ, то вони вказують, що борги необхідно оцінювати відповідно до вірогідності їх стягнення, тобто повинні враховуватись фактори, які впливають на ринкову вартість заборгованості: умови припинення зобов'язань; строки розрахунків, передбачені угодами; наявність забезпечення за чинним законодавством; наявність претензій від установ до кількості та якості відвантаженої продукції; фінансовий стан контрагентів.

Застосування тих чи інших видів оцінок залежить, перш-за все від цілей, які переслідуються, та результатів, яких очікують користувачі інформації. Відповідно до МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», первісна оцінка дебіторської заборгованості, як фінансового активу, та відображення її у звітності на дату балансу, повинні здійснюватись за справедливою вартістю, тобто відповідно до суми грошових коштів або інших ресурсів або вигод, які можуть бути отримані в результаті її погашення. Визначаються фінансові активи або зобов'язання лише тоді, коли суб'єкт господарювання стає стороною договірних положень щодо інструмента [3].

Зобов'язання за розрахунками або кредиторська заборгованість відповідно МСФЗ впливають з нормальної ділової практики, внаслідок юридично обов'язкового договору або повинні бути визначені як суми, які належать кредиторам за розрахунками за товари, роботи, послуги.

В міжнародних стандартах фінансової звітності неодноразово вказується, що оцінка активів та пасивів, в тому числі боргових зобов'язань та вимог повинна здійснюватись за справедливою вартістю.

Справедлива вартість – це сума, за якою можна обміняти актив або погасити зобов'язання в операції між обізнаними, зацікавленими сторонами на звичайних умовах [4]. В цілому справедлива вартість може

бути достовірно надійно оцінена за всіма фінансовими інструментами, до яких належить дебіторська та кредиторська заборгованість згідно МСФЗ. На сьогоднішній день необхідність проведення оцінки у часі зумовлена, перш за все інфляцією.

Згідно МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості», справедлива вартість – це ринкова оцінка, а не оцінка з урахуванням специфіки суб'єкта господарювання [5].

Зобов'язання підприємства передбачають відтік активів, а отже їх оцінка на момент придбання передбачає величину фактично понесених або можливих витрат. Оцінка зобов'язань, що виникають перед підприємством за майбутньою вартістю, характеризує суму вигод або втрат, понесених у майбутньому. І якщо підприємство приймає рішення про надання відстрочки платежу або про реструктуризацію заборгованості, то дебіторська заборгованість повинна бути переоцінена з застосуванням дисконтування.

Дисконтування (*discounting* – англ.) – це процес визначення поточного еквівалента грошових коштів, що очікуються до отримання в певний момент у майбутньому. Метою процесу дисконтування є врахування зміни вартості грошей у часі. При проведенні процедури дисконтування, необхідно вирішити такі завдання:

- аналіз та прогнозування надходження майбутніх грошових потоків з точки зору їх структури, величини, часу та частоти надходження;
- розрахунок розміру ставки дисконтування для визначення майбутньої вартості дебіторської заборгованості.

Відповідно до вимог МСФЗ, ставка дисконтування є ставкою до вирахування податків та відображає поточну ринкову оцінку грошових коштів у часі з урахуванням усіх можливих ризиків, які характерні для даного активу, не враховуючи податкові наслідки та виключаючи ризики, які не мають відношення до пов'язаних з активом грошових потоків. У разі якщо ставка дисконтування розраховується на основі отриманих після вирахування податків даних, необхідно проводити коригування для відображення ставки до вирахування податків. Така необхідність обумовлена тим, що не всі показники, які використовуються для визначення ставки дисконтування, підлягають оподаткуванню, отже, застосування даної ставки буде некоректним. Крім того, коефіцієнт повинен обчислюватись виходячи з вартості грошей з урахуванням фактору часу. Якщо вартість майбутніх грошових потоків скоригована з урахуванням ризику, то необхідно застосовувати безризикову ставку дисконтування та навпаки. Це дозволяє запобігати подвійному урахуванню ризику, пов'язаного з майбутніми грошовими потоками. У разі ускладнень при визначенні коефіцієнту дисконтування, можна використовувати середньозважену вартість капіталу або прирістну ставку відсотку на позиковий капітал компанії. Відповідно до МСФЗ 37, на ставку дисконтування не повинні впливати ні структура капіталу, ні засіб фінансування придбання активу [6].

З математичної точки зору ставка дисконтування – це відсоткова ставка, що використовується для перерахунку майбутніх грошових доходів у єдину величину поточної вартості і є базою для визначення ринкової вартості зобов'язання.

З економічної точки зору ставка дисконтування – це коефіцієнт, який враховує зміни поточної вартості грошей в майбутніх періодах. Ставка дисконтування дозволяє визначити, яку суму втратить кредитор при виникненні простроченої дебіторської заборгованості або за умови надання різних відстрочок дебіторам за відвантажені товари, надані послуги.

При обліку боргових фінансових зобов'язань застосовується ефективна відсоткова ставка, за допомогою якої визначається поточна балансова вартість активу або зобов'язання.

За МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» «ефективна ставка відсотка (ефективний дохід) грошового фінансового інструмента – це ставка, результатом використання якої при розрахунку дисконтованої вартості є поточна балансова вартість інструмента» [4].

Згідно з П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції», ефективна ставка відсотка – ставка відсотка, що визначається діленням суми річного відсотка та дисконту (або різниці річного відсотка та премії) на середню величину собівартості інвестиції (або зобов'язання) та вартості її погашення, де метод ефективної ставки відсотка – «метод нарахування амортизації дисконту або премії, за яким сума амортизації визначається як різниця між доходом за фіксованою ставкою відсотка і добуток ефективної ставки та амортизованої вартості на початок періоду, за який нараховується відсоток» [5].

На думку П. Анікіна [6], ефективна ставка відсотку включає три складові:

1. Безризикова ставка доходності, яка визначається як величина відсотку, яку погодилися би отримати кредитори в умовах відсутності ризику неплатежів та інфляції.

У світовій практиці в якості безризикової ставки використовується ставка доходу за довгостроковими державними борговими зобов'язаннями, оскільки держава є найбільш надійним гарантом за своїми зобов'язаннями (у США застосовується відсоткова ставка десятирічних казначейських облігацій). В Україні в якості можливих безризикових ставок, як правило, розглядають ставки за депозитами українських надійних банків, західні фінансові інструменти (LIBOR, державні облігації розвинутих країн), ставки з міжбанківського кредитування, ставка рефінансування НБУ, державні цінні папери.

І.С. Шкура відзначає у своєму дослідженні, що в якості умовно безризикового активу доцільно в українських реаліях застосовувати облігації зовнішнього державного займу, що мають найвищий рейтинг [7, с. 256].

2. Надбавка за ризик. Ця складова виникає у зв'язку з існуванням ризику неплатежів позичальника, кредитори вимагають більш високих ставок доходності для компенсації можливих втрат від неплатежів. Для визначення надбавки за ризик необхідно розглядати вплив різних видів ризику, таких, як:

– галузевий ризик (пов'язаний зі специфікою окремих галузей та проявляється у змінах платоспроможності підприємств та можливості застосування кредитної політики);

– ризик затримки виконання контрагентами своїх поточних зобов'язань (можливі втрати виробників внаслідок порушень графіків постачання, виконання робіт);

– кредитний ризик (виникає внаслідок неплатоспроможності емітента, що випустив боргові цінні папери);

– ризик неліквідності (ризик, пов'язаний з гіпотетичними втратами під час реалізації дебіторської заборгованості внаслідок зміни її оцінки).

На практиці розрахувати величину ефективної ставки відсотка за всіма складовими є досить проблематичним, тому ефективна ставка обирається з вже існуючих відсоткових ставок, наприклад, для довгострокових фінансових активів може використовуватись середньоринкова відсоткова ставка за аналогічними зобов'язаннями на ринку.

Для визначення ефективної ставки відсотка необхідно враховувати, що її величина з часом може змінюватись. В цьому випадку для забезпечення достовірності представлених даних підприємство самостійно повинно проводити розрахунки на підставі прогнозних даних. Згідно з вимогами МСФЗ, прогнозний період не повинен перевищувати строк у п'ять років, окрім випадків, коли це може бути виправданим через економічну ситуацію в країні, що постійно змінюється. Більш відділені оцінки здійснюються шляхом екстраполяції прогнозів за допомогою стабільного або темпу росту, що знижується для наступних років.

Застосування дисконтування дебіторської заборгованості робить структурування доходів за видами та їх розподіл за періодами таким, що більше відповідає дійсності. Застосування дисконтування при розрахунках з покупцями у разі виникнення прострочення платежу автоматично приводить до зростання ціни контракту. Проте з економічної точки зору не можна вважати таке збільшення ціни контракту прибутком від реалізації, оскільки ця різниця становить відсотковий дохід, який повинен бути поступово врахований протягом всього строку відстрочення платежу.

Крім того, дисконтування допомагає уникнути різноманітних проблем під час продажу дебіторської заборгованості до її погашення. Оскільки за дострокової уступки права вимоги на погашення дебіторської заборгованості передбачається можливість її зменшення на величину дисконту, у зв'язку з чим виникає необхідність правильного визначення величини дисконту. Отже, якщо під час визнання дебіторської заборгованості вона була продисконтована, то за необхідності її подальшого продажу значно спрощується процедура її оцінки, тому що її балансова величина буде практично дорівнювати її реальній вартості.

В.І. Прудников, згідно зі своєю методикою оцінки дебіторської заборгованості [8], виділяє 4 етапи оцінки дисконтування:

1) дисконтування дебіторської заборгованості повністю, на підставі витратного методу. Дисконтування здійснюється за стандартом інвестиційної вартості, коли цінність дебіторської заборгованості оцінюється як єдиний актив;

2) попередня оцінка заборгованості з метою її подальшої реалізації;

3) оцінка вартості дебіторської заборгованості як товару для продажу за ринковою вартістю;

4) оцінка корисності придбання дебіторської заборгованості для конкретного інвестора.

Перевагою даної методики є те, що автор пропонує класифікувати дебіторів на декілька груп залежно від

розміру дебіторської заборгованості, величини обороту за розрахунковий період або за стадією встановлених відносин, що дозволяє більш повно та обґрунтовано проводити аналіз конкретної дебіторської заборгованості та її реальної ринкової вартості, проте в реальній ситуації необхідно враховувати специфічні особливості кожного дебітора та умови його функціонування на ринку.

Бартерна методика М.В. Круглової [9] передбачає здійснення процедури дисконтування виходячи із припущення, що підприємство-дебітор погашає свою заборгованість бартерною продукцією за розумний період часу після надання відповідного повідомлення про сплату, або колишній кредитор не затребував заборгованість з причини незадоволення умовами бартерного розрахунку.

В цьому випадку сума, яку потенційний покупець сплатить за переуступку боргу, буде залежати від величини очікуваного прибутку від операції, від відсотку перевищення відпускних цін на бартерну продукцію над ринковими цінами (за умови грошового розрахунку), від передбачуваної суми витрат на реалізацію бартерної продукції, від часу, необхідного для отримання та реалізації бартерної продукції, від суми податків, яку сплачує потенційний покупець при здійсненні операції. Недоліком даної методики є відсутність чітко визначених критеріїв розрахунків ставки дисконтування.

В міжнародних стандартах фінансової звітності розкривається, що процедурі дисконтування можуть підлягати різноманітні активи та зобов'язання, отже дисконтуватись може не тільки дебіторська, але і кредиторська заборгованість. Відповідно до МСБО 19 «Виплати працівникам», підприємства повинні визначати дисконтовану вартість кредиторської забор-

гованості за зобов'язанням за пенсійним планом. Дисконтована вартість зобов'язання за пенсійним планом з встановленими виплатами представляє собою дисконтовану вартість очікуваних майбутніх виплат, які виникають у зв'язку з послугами робітників, наданих в поточному та попередніх періодах [10].

Під час оцінки дебіторської заборгованості необхідно враховувати наявність потенційного забезпечення виконання зобов'язання боржником у вигляді застави, поручництва або банківської гарантії, які, у випадку продажу дебіторської заборгованості, підвищують її вартість.

Застосування дисконтованої вартості дебіторської заборгованості для цілей бухгалтерського обліку позитивно впливає на якість звітної інформації, тому що довгострокові фінансові активи та зобов'язання відображаються за їх ринковою вартістю, а у звіті про фінансові результати відображається нарахування відсоткового доходу або витрат за ефективною ставкою відсотка. Наслідком цього буде підвищення якості аналітичних даних, що отримуються за даними підприємства.

Висновки. Застосування дисконтування в бухгалтерському обліку дозволить українським підприємствам формувати звітність за вимогами МСФЗ без додаткових витрат на трансформацію звітності. Проте в українських реаліях оцінка активів та зобов'язань за майбутньою вартістю є недостатньо надійною через невизначеність економічної ситуації.

У зв'язку з нестабільним фінансовим станом багатьох підприємств, нерідко виникає ситуація, коли після отримання продукції або послуг, контрагенти не виконують зобов'язання з погашення заборгованості, яке взяли на себе раніше. Якесь частина такої заборгованості залишиться непогашеною на момент закінчення строку позовної давності.

1. Грязнова А. Г. *Оценка стоимости предприятия (бизнеса)* / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, М. А. Эскиндаров и др. М. : ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. 544 с.

2. Лунц Л. А. *Деньги и денежные обязательства в гражданском праве*. М: Статут, 2004. 350 с.

3. *Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти»* URL: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IFRS_9_Ukrainian.pdf

4. *Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання»* URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_029

5. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» [Електронний ресурс]* / Наказ Міністерства фінансів України № 91 від 26.04.2000 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>

6. Аникин П. *Учет современной стоимости денег. Консультант*. 2006. № 1. С. 60-63.

7. Шура И. С. *Определение безрисковой ставки в украинских условиях. Европейский вектор экономического развития*. 2010. № 2(9). С. 248-257.

8. Прудников В. И. *Оценка стоимости дебиторской задолженности*. Челябинск : 2000. 100 с.

9. Круглова М. В. *Методика оценки стоимости дебиторской задолженности Вопросы оценки*. 2000. № 4.

10. *Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам»* URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_011

E-mail: Spitsyna0907@gmail.com

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

УДК 332

Микуланинець С.І.

аспірант кафедри менеджменту
та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

У статті узагальнено підходи до визначення поняття «логістичний потенціал регіону» та врахувавши особливості його застосування в туристичній галузі, спираючись на універсальну концепцію логістики обґрунтовано визначення «логістичний потенціал туристично-рекреаційного комплексу (ТРК) регіону». Визначено функціонально-структурну характеристику та кількісні параметри оцінки рівня логістичного потенціалу ТРК регіону. Досліджено методичні підходи до проведення оцінки логістичного потенціалу регіону в цілому та обґрунтовано необхідність формування методики оцінки логістичного потенціалу в туристичній галузі. Визначено складові елементи логістичного потенціалу, параметри їх оцінки, запропоновано авторський підхід до розробки методики визначення рівня логістичного потенціалу ТРК регіону.

Ключові слова: логістичний потенціал, туристично-рекреаційний комплекс, елементи логістичного потенціалу, методика визначення рівня логістичного потенціалу.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ ОЦЕНКИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Микуланинець С.И.

В статье обобщены подходы к определению понятия «логистический потенциал региона» и учитывая особенности его применения в туристической отрасли, опираясь на универсальную концепцию логистики обосновано определение «логистический потенциал туристско-рекреационного комплекса (ТРК) региона». Определены функционально-структурная характеристика и количественные параметры оценки уровня логистического потенциала ТРК региона. Исследованы методические подходы к проведению оценки логистического потенциала региона в целом и обоснована необходимость формирования методики оценки логистического потенциала в туристической отрасли. Определены составляющие элементы логистического потенциала, параметры их оценки, предложен авторский подход к разработке методики определения уровня логистического потенциала ТРК региона.

Ключевые слова: логистический потенциал, туристско-рекреационный комплекс, элементы логистического потенциала, методика определения уровня логистического потенциала.

MODERN APPROACHES TO LOGISTIC POTENTIAL EVALUATION
OF THE TOURIST AND RECREATIONAL COMPLEX OF THE REGION

Mykulanynets S.

The approaches to the definition of “logistic potential of the region” have been generalized in the article, as well as the peculiarities of its application, taking into account in the tourism industry, the definition of “the logistic potential of the tourist and recreational complex (TRC) of the region”, based on the universal concept of logistics, has been substantiated. The functional and structural characteristics and quantitative parameters of logistics potential evaluation of the TRC of the region have been determined. The methodical approaches to logistics potential evaluation of the region as a whole have been studied as well as the necessity of forming a methodology for the logistic potential evaluation in the tourism industry has been substantiated. The constituent elements of logistic potential, parameters of their evaluation have been determined, the author's approach to the development of a methodology for determining the logistic potential level of TRC of the region has been supposed.

Keywords: logistic potential, tourist and recreational complex, elements of logistic potential, methodology for determining the logistic potential level.

Постановка проблеми. Ефективне формування та функціонування туристично-рекреаційного комплексу (ТРК) регіону неможливе без комплексного аналізу та дослідження ефективності функціонування всіх його

складових елементів. Зокрема, виникає необхідність визначення: методичного інструментарію оцінки передумов формування та ефективного функціонування ТРК; узагальнених показників, що дадуть можливість

здійснити кількісну оцінку розвитку ТРК регіону з метою виявлення заходів спрямованих на покращення його діяльності.

Виходячи із вищесказаного, головним завданням такого аналізу є визначення резервів розвитку, оптимізація управління туристичними потоками регіону, ефективне управління туристичними ресурсами та прогнозування тенденцій функціонування ТРК на основі отримання системної інформації, яка в подальшому стане підґрунтям для вибору оптимального стратегічного курсу формування логістичного механізму розвитку ТРК регіону.

Сьогодні не існує загальноприйнятої методики аналітичного дослідження рівня логістичного потенціалу ТРК, проте, окремі розробки щодо вибору напрямків оцінки передумов формування та функціонування туристично-рекреаційної системи регіону все ж є.

Виходячи із визначення змісту логістичного механізму, основними його завданнями є: збереження кількості та якості рекреаційних ресурсів; задоволення потреб туристів; управління та оптимізація фінансових, інформаційних, туристичних потоків та потоків сервісних послуг. Для розробки логістичного механізму розвитку ТРК регіону необхідно врахувати особливості не лише логістичної системи, але й туристично-рекреаційної, це можливо провівши аналіз логістичного потенціалу ТРК регіону. На нашу думку застосування авторського підходу до методики визначення рівня логістичного потенціалу розвитку ТРК дозволить оцінити наявний потенціал, інтенсивність економічних потоків ТРК та визначити методи оптимізації наявних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато публікацій провідних вітчизняних і зарубіжних вчених присвячено дослідженням логістичного потенціалу регіону та визначенню рівня його розвитку: Коблянська І. І. [1], Мороз О. Д. [2], Уваров С. А. [3], Фрейдман О. А. [4], Смирнов І.Г. [5], Белякова Е. В. [6], Безносок В. Д. [7], Апілат О. В. [8], Герасимчук З. В. [9] та ін. Проте питання оцінки логістичного потенціалу туристично-рекреаційного комплексу регіону не знайшли належного відображення.

Мета статті. Метою даної статті є дослідження сутності та методичних підходів до оцінки рівня логістичного потенціалу туристично-рекреаційного комплексу регіону, з метою визначення інтенсивності та ефективності поточкових процесів в межах ТРК та формування стратегічних пріоритетів розвитку туристичної галузі.

Виклад основного матеріалу. У сучасній науковій літературі поняття «логістичний потенціал ТРК регіону» поки що не знайшло належного висвітлення. Більшість авторів оперують поняттям «логістичний потенціал регіону». Коблянська І. І. [1] під логістичним потенціалом регіону розуміє можливість регіональної системи забезпечувати оптимальні параметри економічних потоків у просторі та часі, які формуються як результат застосування логістичних методів управління. Зокрема Мороз О. Д. [2] стверджує, що логістичний потенціал регіону – можливість регіону в сфері господарської діяльності, пов'язаної із забезпеченням ефективного переміщення економічних потоків регіону, забезпечення ефективного транспор-

тування, контроль за проведенням належним чином всіх вищевказаних функцій. Уваров С. А. [3] розглядає логістичний потенціал як сукупність елементів інфраструктурного комплексу логістики, які сприяють досягненню цілей підприємств у сфері організації регіональних та міжрегіональних поставок. Більш повне визначення дає Фрейдман О. А. [4, с. 23]: логістичний потенціал регіону – сукупність факторів та об'єктів логістичної інфраструктури, які сприяють виконанню завдань оптимізації матеріальних потоків у рамках реалізації стратегічних завдань регіонального та національного забезпечення. Дослідження логістичного потенціалу в туристичній галузі відображенні в працях Смирнова І.Г. [5], який під логістичним потенціалом розуміє максимально можливу чисельність відвідувачів за певний період часу, що не зашкодить стану туристичного ресурсу, екологічному навколишньому середовищу, забезпечить необхідний рівень комфорту туристів, не порушить усталений спосіб та умови життя місцевого населення.

Узагальнивши наведенні підходи до визначення поняття «логістичний потенціал регіону» та врахувавши особливості його застосування в туристичній галузі, спираючись на універсальну концепцію логістики нами запропоновано розглядати логістичний потенціал ТРК регіону як здатність комплексу проводити оптимізацію різного роду потоків (ресурсних, транспортних, фінансово-інвестиційних, туристичних та ін.) у просторі й часі, шляхом застосування логістичного механізму.

Аналіз логістичного потенціалу ТРК регіону повинен спиратись на визначення його функціонально-структурної характеристики та кількісних параметрів оцінки. Науковці які досліджують логістичний потенціал регіону здебільшого виділяють наступні складові елементи: географічне розташування, природно-ресурсний потенціал, рівень соціального та економічного розвитку, інфраструктурну складову, транспортну та ін. Зокрема Смирнов І.Г. [5] при оцінці логістичного потенціалу зосереджував увагу на туристичних потоках та матеріально-технічній базі забезпечення туристичної галузі.

На нашу думку основними елементами логістичного потенціалу ТРК є: територіально-ресурсний, інфраструктурний, транспортний, фінансово-інвестиційний та туристичний. Сукупність всіх елементів їх комплексна оцінка та взаємоузгоджене функціонування і визначає рівень логістичного потенціалу ТРК регіону. Надалі необхідно визначити методичні підходи до комплексної оцінки елементів логістичного потенціалу ТРК регіону.

Багато публікацій присвячено аналізу рівня розвитку логістичних систем в регіонах та туристично-рекреаційного комплексу регіону. Зокрема Белякова О. для проведення логістичного аналізу середовища регіону пропонує вивчати географічне положення регіону та здійснювати аналіз його соціально-економічного розвитку, що дозволить виявити проблемні зони і спрогнозувати темпи розвитку логістичної інфраструктури регіону [6]. Вважаємо, що методика О. Белякової може бути частково використана нами при розробці методики аналізу та оцінки логістичного потенціалу ТРК, оскільки в ній акцентується увага на вивченні географічного положення регіону, а також на

оцінці рівня розвитку транспортної інфраструктури, яка в нашому дослідженні є елементом логістичного потенціалу ТРК.

Безносок В. вважає, що для оцінки рівня розвитку рекреаційної сфери слід використовувати кількісні показники мережі санаторіїв і закладів відпочинку, а також їх співвідношення за потужністю надання послуг рекреантам [7]. О. Апілат у процесі здійснення аналізу розглядає рівень використання наявного ліжкового фонду об'єктів рекреаційної сфери [8]. На нашу думку, кількісні показники діяльності закладів відпочинку обов'язково повинні бути враховані при оцінці та аналізі логістичного потенціалу ТРК, адже це дасть можливість оцінити інфраструктурний елемент логістичного потенціалу ТРК.

Так, Герасимчук З. у своєму дослідженні аналізує рівень розвитку ТРК регіону шляхом визначення інтегрального індексу ресурсної забезпеченості ТРК регіону та інтегрального індексу туристичної освоєності регіону [9]. На нашу думку, побудована таким чином методика дозволяє визначити та порівняти рівні розвитку туристично-рекреаційної сфери в регіонах. Також актуальним для нашого дослідження є визначення туристичного потенціалу регіону, оскільки це дозволить реально оцінити можливості ТРК у задоволенні потреб рекреантів.

Як відомо, найсуттєвішим недоліком при використанні багатьох інтегральних показників є суб'єктивність при визначенні параметрів вагомості. Практично усі існуючі методики передбачають встановлення вагових коефіцієнтів шляхом залучення експертів. При цьому їх кількість та необхідний рівень кваліфікації залишаються дискусійними питаннями, а проблеми підбору експертів та впорядкування їхніх думок суттєво ускладнюють побудову інтегральної моделі.

Врахувавши переваги та недоліки вищеперерахованих методик ми прийшли до висновку, що методика розрахунку інтегрального індексу логістичного потенціалу ТРК регіону повинна базуватися перш за все на принципах об'єктивності та мультикомпонентності. Для вирішення поставлених нами завдань потрібно оптимізувати перелік досліджуваних показників, перевести їх в індекси використавши форму запису індивідуальних індексів у вигляді суми стандартизованих за середнім значенням ознак. Індекси доцільно розраховувати шляхом порівняння значень певних параметрів по кожному з об'єктів з найкращими для досліджуваної сукупності регіонів або середньостатистичними значеннями.

Зауважимо, що в дослідженні при підборі вихідних даних для розрахунків ми будемо спиратися на дані офіційних джерел інформації, тому, в основному використовуватимемо критеріальні методи оцінки, абсолютні (нагуральні, трудові, вартісні) та відносні показники.

Отже, узагальнюючи вищенаведені методики до оцінки рівня розвитку регіональної логістичної системи і рівня розвитку туристично-рекреаційної сфери регіону, ми пропонуємо авторський підхід до оцінки логістичного потенціалу ТРК регіону, який дозволить нам виявити потенційні можливості комплексу, його спроможність надавати туристам послуги високої якості за низькою ціною, а також забезпечувати їх належним сервісом.

Оскільки ТРК є структурованою економічною системою регіону, яка складається із взаємодіючих між собою підсистем, то для оцінки логістичного потенціалу ТРК в цілому необхідно проаналізувати кожен його елемент. Дане твердження виводиться також із принципів логістичного механізму розвитку ТРК, а саме принципу системності та комплексності, суть яких полягає у тому, що система розвивається як єдине ціле на основі взаємозв'язку всіх підсистем та елементів.

Для оцінки логістичного потенціалу ТРК регіону згідно запропонованої нами методики потрібно вирішити ряд завдань:

- відібрати складові компоненти логістичного потенціалу ТРК регіону;
- провести аналіз та оцінку складових компонентів логістичного потенціалу ТРК регіону;
- перевести показники в субіндекси;
- на основі субіндексів розрахувати індекси по кожній складовій логістичного потенціалу;
- провести комплексну оцінку рівня логістичного потенціалу ТРК регіону визначивши інтегральний індекс.

Для якісної оцінки рівня логістичного потенціалу ТРК регіону доцільно використати дієві форми математично-статистичного аналізу. Для нашого дослідження результативними будуть такі методи як метод інтегральних показників, метод порівняння, метод групування, метод стандартизації показників тощо. Методична спрямованість розрахунків обирається залежно від мети та завдань аналізу.

Перший етап оцінки логістичного потенціалу ТРК регіону – це вибір показників, що забезпечуватимуть комплексність дослідження. Показники, які ми пропонуємо застосовувати для оцінки рівня логістичного потенціалу ТРК регіону наведені в табл. 1.

Аналіз та оцінку логістичного потенціалу ТРК регіону розпочнемо із аналізу та оцінки територіальних рекреаційних ресурсів регіону.

Відомо, що чим більше насичена територія складовими елементами природних рекреаційних ресурсів, тим вищим може бути рівень задоволення певних потреб туристів та більш різноманітним є спектр організації різних видів відпочинку.

Рівень забезпеченості територіальними рекреаційними ресурсами визначатимемо за допомогою таких часткових показників: забезпеченість регіональними територіальними ресурсами (земельний фонд, гідроресурси, лісові ресурси, національні парки та заповідники).

Аналіз та оцінку інфраструктури пропонуємо здійснювати, аналізуючи суб'єкти господарювання, що безпосередньо задіяні у виробництві туристичного продукту, а саме: санаторно-курортні та оздоровчі заклади, готелі та аналогічні засоби розміщення заклади культури.

Важливим елементом логістичного потенціалу є транспортна забезпеченість, яка визначається на основі розрахунку щільності покриття автомобільними дорогами та залізничними коліями.

Також важливим, на нашу думку, є фінансово-інвестиційна складова логістичного потенціалу, що передбачає аналіз та оцінку інвестицій у сферу тимчасового розміщування та організація харчування, у мистецтво, спорт, розваги та відпочинок.

Таблиця 1. Показники оцінки рівня логістичного потенціалу ТРК регіону

Елементи логістичного потенціалу ТРК регіону	Індекси	Субіндекси
Ресурси	Індекс забезпеченості регіону територіальними ресурсами	– Субіндекс забезпеченості регіону гідроресурсами – Субіндекс забезпеченості регіону земельними ресурсами – Субіндекс забезпеченості регіону лісовими ресурсами – Субіндекс забезпеченості регіону заповідниками та нац. парками
Інфраструктура	Індекс інфраструктурної забезпеченості	– Субіндекс забезпеченості готелями та аналогічними засобами розміщування – Субіндекс забезпеченості спеціалізованими закладами розміщування – Субіндекс забезпеченості дитячими оздоровчими закладами – Субіндекс забезпеченості бібліотеками – Субіндекс забезпеченості демонстраторами фільмів – Субіндекс забезпеченості клубними закладами
Транспорт	Індекс транспортної забезпеченості	– Субіндекс щільності залізничних колій загального користування – Субіндекс забезпеченості автомобільними дорогами загального користування з твердим покриттям
Фінанси	Індекс фінансово-інвестиційної забезпеченості	– Субіндекс забезпеченості інвестиціями у сфері тимчасового розміщування й організації харчування – Субіндекс забезпеченості інвестиціями у мистецтво, спорт, розваги та відпочинок
Туристичні потоки	Загальний індекс забезпеченості туристичними потоками	– Субіндекс іноземних туристів – Субіндекс виїзних туристів – Субіндекс внутрішніх туристів

Джерело: розроблено автором

Важливою складовою логістичного потенціалу ТРК регіону є потік туристів, які відвідують туристичні об'єкти в межах регіону. Потоки туристів можна аналізувати за допомогою таких уніфікованих показників, як: 1) індекс іноземних туристів; 2) індекс виїзних туристів; 3) індекс внутрішніх туристів.

Весь процес визначення рівня логістичного потенціалу можна поділити на три рівні:

– на нижньому рівні – субіндекси за окремими показниками складових компонентів логістичного потенціалу;

– на середньому рівні – індекси за кожним складовим компонентом логістичного потенціалу;

– на верхньому – узагальнений інтегральний індекс логістичного потенціалу регіону.

Запропонований підхід оцінки рівня логістичного потенціалу ТРК регіону є досить об'єктивним і має ряд переваг, зокрема:

– охоплює всі основні складові логістичного потенціалу (природні та антропогенні туристичні ресурси, основні показники діяльності суб'єктів туристичного сектору та його інфраструктури, транспортна забезпеченість, фінансово-інвестиційна складова);

– надає більш об'єктивну оцінку рівня логістичного потенціалу ТРК регіонів за рахунок обмеження суб'єктивності думок експертів. Використовує реальні кількісні показники, що наводяться в адміністративній та статистичній звітності.

В цілому, запропонований підхід до розробки методики оцінювання логістичного потенціалу ТРК регіонів відображає регіон як інтегральну систему

туристично-рекреаційних ресурсів, суб'єктів господарювання та процесів обслуговування рекреантів та туристів.

Принциповим та вихідним моментом дослідження логістичного потенціалу ТРК регіону є розгляд його як системи, яка представляє собою сукупність взаємопов'язаних компонент: природно-ресурсної, інфраструктурної, транспортної, фінансово-інвестиційної та туристичної. Усі компоненти логістичного потенціалу є відносно автономними, однак утворюють між собою стійкі взаємозв'язки та є взаємозалежними в межах ТРК регіону.

Висновки. Запропонований підхід до оцінки рівня логістичного потенціалу дає можливість оцінити як загальний рівень логістичного потенціалу туристично-рекреаційного комплексу регіону, так і рівень забезпеченості окремими складовими.

Кожна з розрахункових складових визначає рівень розвитку логістичного потенціалу ТРК в певній сфері, це дає можливості визначити напрямки стратегії розвитку ТРК регіону та нарощувати логістичний потенціал області (регіону) в сфері туризму та рекреації. Отримані результати оцінки логістичного потенціалу ТРК регіону дозволять органам державної та регіональної влади, місцевим органам самоврядування, бізнесу: приймати тактичні та стратегічні рішення в сфері інвестування та розвитку туристичної галузі регіону з врахуванням їх ефективності; зробити висновок про стан логістичної системи туристично-рекреаційного комплексу регіону та виявити резерви щодо вдосконалення критеріїв оптимальності витрат, мінімізації ризику.

1. Коблянська І. І., Рибалко Н. О., Міщенко О. В. Логістичний потенціал регіону: сутність і методичний підхід щодо його оцінювання. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2015. № 2. С. 23–30.
2. Мороз О. Д. Методика оцінки передумов формування регіональних логістичних систем. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>
3. Уваров С. А. Управление логистической инфраструктурой: проблемы становления и развития: доклад. URL: <http://www.yuzhno-sakh.ru/files/prodresyrs/logist>
4. Фрейдман О. А. Анализ логистического потенциала региона : монографія. Иркутск : ИРГУПС, 2013. 164 с.
5. Смирнов І. Г. Логістика туризму: Навч. посіб. К.: Знання, 2009. 444 с.
6. Белякова Е. В. Инновационное управление в региональных логистических системах. Проблемы современной экономики. 2009. № 2(26). С. 156–165.
7. Безносюк В. Д. Організаційно-економічне та інформаційне забезпечення розвитку туристично-оздоровчого комплексу в регіонах України: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.10.01. НАН України. Ін-т регіональних досліджень. Львів, 2001. 19 с.
8. Апілат О. В. Підвищення якості послуг в туризмі: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01. НАН України. Харків, 2001. 17 с.
9. Герасимчук З. В., Глядіна М. В. Регіональна політика розвитку рекреаційної сфери: механізм формування та реалізації. Луцьк: «Надстир'я», 2006. 161 с.

E-mail: svm24121985@gmail.com

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 :

- | | |
|---|---|
| o міжнародний економічний аналіз; | o інвестування; |
| o міжнародний менеджмент; | o міжнародна електронна торгівля; |
| o міжнародна економічна діяльність України; | o глобальна економіка; |
| o міжнародна економічна інтеграція; | o міжнародні стратегії економічного розвитку; |
| o міжнародні організації; | o міжнародний ринок праці; |
| o міжнародна комерційна логістика; | o міжнародні інвестиції; |
| o економіка зарубіжних країн; | o міжнародні економічні відносини; |
| o зовнішня політика України; | o світова економічна кон'юнктура; |
| o сучасні глобальні ринки; | o 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 напрямку підготовки можуть бути зараховані на 3 курс.
- Освітній ступінь «магістр» – 1 рік 6 місяців (на основі базової вищої освіти відповідного напрямку (диплом бакалавра або спеціаліста)).

• **Вступні випробування: на I 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 III 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 бажуючим 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