

ISSN 2415-8801

Інтелект XXI

№ 4 '2018

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЙ»**

№ 4

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
Мусіна Аміна Аміржанівна	– доктор економічних наук, професор (Казахстан)
Пугачов Микола Іванович	– доктор економічних наук, професор, член.-кор. НААНУ
Руденко-Сударєва Лариса Володимирівна	– доктор економічних наук, професор
Сафонов Юрій Миколайович	– доктор економічних наук, професор
Гужва Ігор Юрійович	– доктор економічних наук, доцент
Юренієнє Віргінія	– доктор, професор (Литва)
Солоха Дмитро Володимирович	– відповідальний секретар доктор економічних наук, доцент

Мова видання: українська, російська, англійська.

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

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

Редакційна колегія матеріали не повертає.

Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів.

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

Друкується за погодженням редколегії журналу.

Технічний секретар – Петрова О.В.

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

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

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 17,67.

Підписано до друку 28.09.2018 р. Замов. № 1018/150. 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

Залюбінська Л.М., Скорик М.Л. СВРОІНТЕГРАЦІЙНІ НАМІРИ УКРАЇНИ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ.....	9
Кульбіда М.В. КРЕДИТУВАННЯ МВФ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ.....	13
Мельник В.В. КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ: СВІТОВІЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ.....	19
Нікіфорова Л.О., Сін'їн Дун АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТА ІННОВАЦІЙНИХ ПОКАЗНИКІВ КИТАЮ ТА УКРАЇНИ З 1992 ПО 2017 РОКИ.....	23

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бабій І.В. ЗОВНІШНІ ЦІЛІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ЕТАПІ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ДО ЄС.....	33
Березіна С.Б. СФЕРИ ТА РІВНІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ СОЦІАЛЬНИХ РИЗИКІВ.....	36
Бондар Ю.А., Легінькова Н.І. ОСНОВНІ АСПЕКТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	40
Братуга О.Г. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОЛІПШЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	44
Громова Т.М. ТОРГОВЕЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ РОЛЬ У СТВОРЕННІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	50
Гудзовата О.О. НАПРЯМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ ГРОШОВОЇ МАСИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	53
Гуржий Т.О. ДИНАМІКА ДЖЕРЕЛ І СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....	58
Дучинська Н.І., Чайка Ю.М. ГАЛУЗЕВІ СТРУКТУРНІ ЗМІНИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	64
Кононова І.В. МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ПАРАМЕТРАМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	70
Морозюк Н.В., Коробенко Р.І. РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	74
Павлова С.І. УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	78
Рудь В.П. ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЧНОГО ОВОЧІВНИЦТВА.....	82
Свидрук І.І. ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В КРЕАТИВНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ.....	87
Ушкаренко Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРУ НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ.....	91
Чмир Т.С. ЯКІСНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	96
Ярова Ю.М. РЕАЛІЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	99

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Гуткевич С.О., Рябенко В.П. ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ.....	104
Кораблінова І.А. ПРОБЛЕМИ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ У ЦИФРОВУ ЕПОХУ.....	107
Ложащевська О.М., Заяц О.В. КОНТРОЛІНГ ФІНАНСОВОЇ ФУНКЦІЇ В АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	113
Рибалко О.П. КРЕДИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА СТРАТЕГІЇ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ.....	118

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Бошота Н.В. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	122
Дейнега І.О. РЕКЛАМА ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ЦІЛЬОВОГО РИНКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	126
Заднепровська С.П. СТАНДАРТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ У СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ: КОНЦЕПТУАЛЬНЕ БАЧЕННЯ ЗМІН.....	131
Новийтенко І.В., Малиновський В.В. СТАНДАРТИ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ.....	136

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Суска А.А. ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ.....	141
Швайка О.М. ЕКОНОМІЧНИЙ ПОРЯДОК ЗА ЗАКОНАМИ ПРИРОДИ ЗА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	145

ІНФОРМАЦІЯ	151
-------------------	------------

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Залюбинская Л.Н., Скорик Н.Л. ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫЕ НАМЕРЕНИЯ УКРАИНЫ И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ.....	9
Кульбида М.В. КРЕДИТОВАНИЕ МВФ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН.....	13
Мельник В.В. КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНЫ.....	19
Никифорова Л.А., Синьин Дун СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ИННОВАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КИТАЯ И УКРАИНЫ С 1992 ПО 2017 ГОДЫ.....	23

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Бабий И.В. ВНЕШНИЕ ЦЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ЭТАПЕ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В ЕС.....	33
Березина С.Б. ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА СОЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ.....	36
Бондарь Ю.А., Легинькова Н.И. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	40
Братута А.Г. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ.....	44
Громовая Т.Н. ТОРГОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ РОЛЬ В СОЗДАНИИ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ.....	50
Гудзовата О.О. НАПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ.....	53
Гуржий Т.А. ДИНАМИКА ИСТОЧНИКОВ И СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ.....	58
Дучинская Н.И., Чайка Ю.Н. ОТРАСЛЕВЫЕ СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ.....	64
Кононова И.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ МЕЖДУ ПАРАМЕТРАМИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	70
Морозюк Н.В., Коробенко Р.И. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ.....	74
Павлова С.И. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	78
Рудь В.П. ИНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЧЕСКОГО ОВОЩЕВОДСТВА.....	82
Свидрук И.И. ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В КРЕАТИВНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	87
Ушкаренко Ю.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА НА ОСНОВЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА.....	91
Чмырь Т.С. КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	96

Яровая Ю.М. РЕАЛИЗАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ ЛЬВОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	99
---	----

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Гуткевич С.А., Рябенко В.П. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ.....	104
Кораблинова И.А. ПРОБЛЕМЫ СОХРАНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ИННОВАЦИОННО АКТИВНЫХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ.....	107
Ложачевская Е.М., Заяц О.В. КОНТРОЛЛИНГ ФИНАНСОВОЙ ФУНКЦИИ В АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	113
Рыбалко А.П. КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И СТРАТЕГИИ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ.....	118

БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Бошота Н.В. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТУРИЗМА В УКРАИНЕ.....	122
Дейнега И.А. РЕКЛАМА КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	126
Заднепровская С.П. СТАНДАРТЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ ВИДЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ.....	131
Новойтенко И.В., Малиновский В.В. СТАНДАРТЫ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА.....	136

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Суска А.А. ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ.....	141
Швайка А.Н. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК ПО ЗАКОНАМ ПРИРОДЫ ПРИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	145

ИНФОРМАЦИЯ

151

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Zalyubins'ka L., Skoryk M. THE REALIZATION OF THE GOALS OF INTEGRATION OF UKRAINE INTO EUROPE.....	9
Kul'bida M. THE IMF NON-CONCESSIONAL LENDING.....	13
Mel'nik V. CLUSTER MODEL OF THE ECONOMY: WORLD EXPERIENCE AND PROSPECTS OF UKRAINE.....	19
Nikiforova L., Dong Xinying ANALYSIS OF KEY ECONOMIC AND INNOVATION INDICATORS OF CHINA AND UKRAINE FOR 1992–2017 YEARS DYNAMICS.....	23

NATIONAL ECONOMY

Babiy I. EXTERNAL GOALS OF MANAGEMENT BY ENTERPRISE AT THE STAGE OF INTEGRATION OF THE ECONOMIC SYSTEM TO THE EUROPEAN UNION.....	33
Berezina S. MAIN CATEGORIES OF SOCIAL POLICY IN THE CONTEXT OF RISK-MANAGEMENT OF SOCIAL RISKS.....	36
Bondar Yu., Leginkova N. MAIN ASPECTS OF CORPORATE GOVERNANCE OF THE ENTERPRISE.....	40
Bratuta O. RECOMMENDATIONS FOR THE IMPROVEMENT OF THE REGULATORY SUPPORT FOR THE OPERATION OF THE UNITING OF ENTERPRISES IN THE ECONOMY OF UKRAINE.....	44
Hromova T. TRADE ENTERPRISES AND THEIR ROLE IN CREATION OF COMPETITION ENVIRONMENT.....	50
Gudzovata O. DIRECTIONS AND INSTRUMENTS PROVIDING MONEY BALANCE IN THE CONTEXT OF IMPLEMENTING EFFECTIVE MONEY-CREDIT POLICY IN UKRAINE.....	53
Gurzhij T. DYNAMICS OF SOURCES AND STRUCTURE OF FINANCIAL RESOURCES OF HOUSEHOLDS.....	58
Duchins'ka N., Chayka J. BRANCH STRUCTURAL CHANGES IN THE ECONOMY OF UKRAINE.....	64
Kononova I. MODELING OF RELATIONS BETWEEN PARAMETERS OF THE NATIONAL ECONOMIC FUNCTIONING.....	70
Moroziuk N., Korobenko R. THE ROLE OF THE STATE IN FORMING THE ECONOMIC POTENTIAL OF RURAL TERRITORIES IN DECENTRALIZATION CONDITIONS.....	74
Pavlova S. MANAGEMENT OF PROJECTS OF ENERGY EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	78
Rud' V. INSTITUTIONAL AND LEGAL REGULATION ORGANIC VEGETABLE PRODUCTION.....	82
Svidruk I. FEATURES OF SOCIAL INTERACTION IN CREATIVE MANAGEMENT.....	87
Ushkarenko Yu. PECULIARITIES OF FORMING A COOPERATIVE SECTOR BASED ON THE SYSTEM APPROACH.....	91
Chmyr T. QUALITATIVE METHODS OF FORECASTING THE LEVEL OF FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISE.....	96
Yarova Yu. REALIZATION OF POTENTIAL FOR DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE ON RURAL TERRITORIES OF THE L'VIV REGION.....	99

INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITIES

Gutkevych S., Riabenko V. THE PROCESS OF ATTRACTION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE ECONOMY OF THE COUNTRY.....	104
Korablinova I. PROBLEMS OF CONSERVATION AND DEVELOPMENT OF KEY COMPETENCIES OF INNOVATION ACTIVE COMPANIES OF UKRAINE IN THE DIGITAL EPOCH.....	107
Lozhachevs'ka O., Zaiats O. CONTROLLING OF FINANCIAL FUNCTION IN MOTOR COMPANIES.....	113
Rybalko A. CREDIT POLICY OF THE COMMERCIAL BANK AND STRATEGIES FOR ITS IMPLEMENTATION.....	118

BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL

Boshota N. STRATEGIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN THE FIELD OF TOURISM IN UKRAINE.....	122
Deineha I. ADVERTISING AS A TOOL FOR FORMATION OF THE TARGET MARKET FOR INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION.....	126
Zadneprovs'ka S. CORPORATE GOVERNANCE STANDARDS IN THE SYSTEM OF HIGHER EDUCATION OF UKRAINE: CONCEPTUAL VISION OF CHANGE.....	131
Novoitenko I., Malynovs'kiy V. STANDARDS OF THE BUSINESS SECURITY.....	136

ENVIRONMENTAL ISSUES

Suska A. FORMATION AND FUNCTIONING PECULIARITIES OF SOCIAL AND ECOLOGICAL SERVICES REGIONAL MARKETS.....	141
Shvaika O. ECONOMIC RULES ACCORDING TO LAWS OF NATURE IN A MARKET ECONOMY.....	145

INFORMATION	151
--------------------	------------

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.43:339.923

Залюбінська Л.М.

доктор фізико-математичних наук,
професор кафедри менеджменту
та математичного моделювання ринкових процесів,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Скорик М.Л.

кандидат економічних наук, докторант,
Інститут проблем ринку та еколого-економічних досліджень
Національної академії наук України

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ НАМІРИ УКРАЇНИ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ

У статті розглянуто євроінтеграційні наміри України та наслідки їх реалізації. Досліджено результати інтеграції України до ЄС з огляду на переваги та недоліки цього процесу для аграрного ринку України. Обґрунтовано необхідність переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку цього ринку. Запровадженню переходу України на інноваційний шлях розвитку, утвердженню її як високотехнологічної держави перешкоджає відношення як держави, так і бізнесу до фінансування науки. Доведено необхідність зменшення обсягів екстрактивних інститутів в суспільстві та збільшення частки інклюзивних інститутів.

Ключові слова: євроінтеграція, екстрактивні та інклюзивні інститути, аграрний ринок, інвестиції, інновації, конкурентоспроможність.

ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫЕ НАМЕРЕНИЯ УКРАИНЫ И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ

Залюбинская Л.Н., Скорик Н.Л.

В статье рассмотрены евроинтеграционные намерения Украины и последствия их реализации. Исследованы результаты интеграции Украины в ЕС с учетом преимуществ и недостатков этого процесса для аграрного рынка Украины. Обоснована необходимость перехода к инвестиционно-инновационной модели развития этого рынка. Переходу Украины на инновационный путь развития мешает отношение государства и бизнеса к финансированию науки. Доказана необходимость уменьшения количества экстрактивных институтов в обществе и увеличения доли инклюзивных институтов.

Ключевые слова: евроинтеграция, экстрактивные и инклюзивные институты, аграрный рынок, инвестиции, инновации, конкурентоспособность.

THE REALIZATION OF THE GOALS OF INTEGRATION OF UKRAINE INTO EUROPE

Zalyubins'ka L., Skoryk M.

This article deals with the intentions of Ukraine to integrate into Europe and the consequences of the implementation thereof. The results of Ukraine's integration into the EU have been researched, considering both advantages and disadvantages for the Ukrainian agricultural market. The necessity of a transition to the investment-innovative model of development of this market is substantiated. The introduction of Ukraine's transition to the innovative way of development and its affirmation as a high-tech state is obstructed by the attitude of both state and business towards the financing of scientific research. Every year Ukraine is experiencing a hole in the budget, and each time science is funded by the residual principle. This paper proves the need to reduce the volume of extractive institutions in society and increase the share of inclusive institutions, which should contribute to strengthening the country's economy and increasing its credibility in the world. In addition, it is necessary to abandon the myth of free trade and professionally protect the interests of the country.

Keywords: European integration, extractive and inclusive institutions, agricultural market, investment, innovation, competitiveness.

Постановка проблеми. Стартові позиції України на початку 1990-х років були найкращими серед усіх не лише пострадянських республік, але й постсоціалістичних країн Європи. За часи незалежності Україну перетворили на майже повністю аграрну державу. Найбільші надходження до бюджету Україна отримує від експорту сільськогосподарської продукції (пере-

важно в сировинному вигляді), а саме близько 47%. На другому місці перебувають надходження від продажу сировини гірничо-металургійного та хімічного комплексів, а саме близько 20–22%. Тобто близько 70% експорту країни становить сировина, така структура прибутку експорту колоніальних країн. І це держава, яка ще недавно була четвертою космічною країною світу.

Великі надії покладалися на євроінтеграцію як певний шанс на відродження втраченої могутності та подальший розвиток. Ці глобальні зміни повинні були би супроводжуватися якісно новими кроками щодо створення умов щодо лібералізації ринків. Це мало б стосуватися також ринків сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів. На цьому шляху розраховувати на успіх можна лише за умови підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного сектору, що можна реалізувати лише за умов інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова й прикладна проблематика підвищення конкурентоспроможності продукції, формування й розвитку ринку та вивчення ефективності його функціонування постійно перебувала в полі зору зарубіжних і вітчизняних науковців. Дослідженню проблем формування й розвитку національного агропродовольчого ринку, окремих продуктових ринків, визначенню ролі держави в їх ефективному функціонуванні в умовах реформування аграрного сектору України, які лягли в основу розроблення методики дослідження, присвячені роботи вітчизняних вчених, зокрема праці В.Г. Андрійчука, О.В. Березіна, В.І. Бойка, П.І. Гайдучього, В.М. Геєця, С.Л. Дусановського, С.М. Кваші, Ю.С. Коваленка, Т.О. Осташко, Б.Й. Пасхавера, П.Т. Саблука, В.О. Точиліна, О.М. Шпичака. Їх зусиллями створено теоретико-методологічний фундамент дослідження цієї проблеми, вирішено низку її методичних та прикладних аспектів щодо формування аграрного ринку, вдосконалення економічного механізму його функціонування в період після впровадження реформ.

Водночас євроінтеграційні наміри України вимагають поглиблених наукових досліджень впливу ринкових трансформацій на аграрний сектор та на рівень надходжень до бюджету від запровадження цих намірів. Високий динамізм сучасних економічних, політичних і соціальних чинників в нашій державі потребує розроблення якісно нових моделей розвитку національного аграрного ринку, насиченого конкурентоспроможною продукцією для задоволення внутрішніх продовольчих потреб держави та розширення її експортних можливостей за рахунок товарів з високою часткою доданої вартості [1].

Постановка завдання. Метою статті є визначення умов, за яких євроінтеграційні наміри України мають сприяти перетворенню нашої країни на рівноправного партнера країн ЄС, що має власні преференції та амбіції, а також здатен захищати свої національні інтереси в різних сферах, не виключаючи аграрну.

Виклад основного матеріалу дослідження. Офіційний сайт Світової організації торгівлі (СОТ) практично щодня повідомляє про те, що якась країна запроваджує чи намагається запровадити нові торговельні обмеження, а саме тарифні чи нетарифні. Відповідно, відбувається ініціація торговельних спорів між впливовими гравцями, від яких потерпає також Україна.

За таких умов варто сфокусуватися на внутрішній торговельній політиці. На жаль, в сучасній Україні у владній верхівці не існує виваженого підходу до оперативного реагування на зовнішні виклики, бо одна її частина пропагує ідею про те, що вільний ринок нас врятує, тобто нав'язує країні ультралібертаріанство, а інша частина вважає це хибним шляхом, що веде до неоколоніальної залежності, тому пропонує запрова-

джувати політику протекціонізму. Сьогодні навіть такі сильні економіки, як США та ЄС, вдаються до протекціонізму, хоча нібито вони мають бути головними провідниками ідей вільного ринку. Україну до сповідування ідеї Адама Сміта щодо цього підштовхують міжнародні фінансові посередники, наводячи приклади США та інших розвинених країн світу. Однак під час спостереження за сходженням цих країн на високі сходинки у світових рейтингах простежується прямо протилежна картина.

На стику XVIII – XIX ст. США були аграрною державою, яка більшість промислових товарів імпортувала з Англії чи Франції, а експортувала до них сільськогосподарську продукцію, тобто ситуація дуже схожа на ту, в якій опинилась наша країна. Тому доцільно проаналізувати шлях до економічного успіху США та виявити, які фактори можна застосувати в Україні.

На неприпустимість залежності економіки США від Старого Світу вказав Олександр Гамільтон (автор програми прискореного торгово-промислового розвитку США, перший міністр фінансів США) у «Доповіді про мануфактури» (1791 рік) [2]. У цій роботі вказувалось на пріоритетність саме промислового розвитку США на противагу аграрному сектору. Відповідно, пропонувалось використовувати весь наявний на той час інструментарій держави для підтримки власної промисловості та захисту її від конкуренції з-за кордону, доки вона не буде в змозі конкурувати з іноземцями на рівних.

Якби О. Гамільтон слідував рекомендаціям авторів книги «Чому нації занепадають» [3], він би мав повністю «відпустити» американську економіку у «вільне плавання», заборонив би через державну політику нав'язувати приватним суб'єктам жодні «пріоритети» в тому, що вони мають виробляти чи якою діяльністю займатись. Адже це порушувало би право вибору останніх і «викривляло», так би мовити, ринкові сигнали.

«Мануфактури» у США були досить новим видом бізнесу, не до кінця зрозумілим американським громадянам, тому не всі наважувались ним займатись. О. Гамільтон говорить про це так: «Важливо пробудити довіру [до мануфактур] з боку обережних і ощадливих капіталістів. А для цього потрібно змусити їх бачити в кожному новому і вже тому ризикованому починанні гарантію підтримки держави, яка виявиться достатньою для подолання перешкод, обов'язково пов'язаних з будь-якими першими експериментами» [2, с. 213].

Весь «капіталістичний дух» американців до О. Гамільтона був спрямований здебільшого на сільське господарство чи торгівлю і аж ніяк не на промисловість, яка зробила Америку такою потужною лише згодом. Якби ж так продовжувалось і надалі, про США як супердержаву ми б ніколи не почувли.

Лише завдяки принциповому підходу О. Гамільтона, який настояв на тому, щоби порушити дію інклюзивних ринкових інститутів і змусити власних громадян зайнятися тим, чим вони займатись не дуже хотіли і вміли, а саме промисловістю, а також обмежити їм свободу вибору займатися тим, до чого вони звикли, тобто низькопродуктивним сільським господарством, США досягли успіху.

Шлях, запропонований О. Гамільтоном, США вибрали під тиском, тобто не скористались «порадами» ринку як інклюзивного інституту, а фактично насильно та

цілеспрямовано змінили курс своєї країни. Відповідно, подальший економічний успіх США був не наслідком «внутрішньої діалектики» інклюзивних інститутів, а наслідком вольового рішення керівників держави. Ідеї О. Гамільтона сприйняли лише після англо-американської війни 1812–1816 років, коли американці нарешті зрозуміли, що, не маючи власної сильної промисловості, вони не можуть захистити власну державу.

Подібний шлях подолали також інші країни світу (Китай та більшість країн Південно-Східної Азії). Безальтернативність йому не викликає заперечень, але реалізація для України є вкрай важкою.

В сучасних умовах Україні слід вибирати гнучкі підходи до вирішення своїх проблем, усвідомлюючи свої інтереси та захищаючи їх у доступний спосіб. Корисним може бути і досвід інших країн, які подолали цей шлях. Звичайно, не існує простої «формули успіху», більш того, навіть за її наявності вона не може мати універсального характеру для іншої країни з її внутрішніми та зовнішніми відмінностями.

Сільське господарство – це єдина галузь в Україні, яка демонструє зростання протягом останніх 17 років, а агропромисловий комплекс забезпечує понад 14% обсягу ВВП України. Аграрний сектор приносить кожен третій долар, який отримує Україна. Без цих валютних надходжень було б складно сподіватися на стабілізацію курсу гривні та збільшення золотовалютних резервів НБУ.

Після масштабного розширення ЄС у 2004–2007 роки виникли нові виклики для європейського сільськогосподарського ринку, оскільки нові країни мали великий аграрний сектор, що спеціалізувався саме на тій продукції, яка перш за все підтримувалася в рамках спільної сільськогосподарської політики (ССП), або Common Agricultural Policy (CAP), а саме інтегрована система заходів, завдяки яким забезпечується підтримка цін на аграрну продукцію та субсидується виробництво сільськогосподарських товарів, таких як яловичина, молоко, зернові.

У 2008 році в рамках спільної аграрної політики ЄС впроваджено нову програму розвитку “Health Check” [4], яка передбачає низку змін та надає можливість забезпечити пристосування політики до нових завдань і можливостей. Наприклад, аби мінімізувати загрози від змін клімату, “Health Check” модернізує та спрощує спільну аграрну політику, знімає обмеження для фермерів, допомагаючи їм краще реагувати на сигнали ринку та протистояти новим викликам.

У листопаді 2008 року завершився перегляд організаційно-економічного механізму реалізації СПП ЄС, внаслідок чого стало зрозуміло, що після 2013 року відбудеться черговий етап реформування спільної аграрної політики пристосування її до нових довготермінових тенденцій розвитку світового аграрного сектору. Європейська комісія опублікувала комюніке «Спільна аграрна політика до 2020 року: назустріч продовольчим, природно-ресурсним та територіальним викликам майбутнього», де окреслила можливі варіанти розвитку спільної аграрної політики ЄС у 2014–2020 роках [5].

Пріоритети САП ЄС на плановий період 2014–2020 років вибрано відповідно до Стратегії «Європа – 2020», яка визначає такі три підходи до зміцнення економіки: зростання ЄС, яке базується на знаннях та інноваціях (передбачається досягти обсягу фінансування досліджень на рівні 3% сукупного ВВП

ЄС); підвищення соціальних стандартів та рівня зайнятості; розвиток так званих зелених технологій та конкурентної економіки [6].

Нові можливості перед економікою нашої країни відкрила Зона вільної торгівлі (ЗВТ) з країнами ЄС, а саме безмитні тарифні квоти для 36 видів товарів (яловичина, свинина, м'ясо баранини, м'ясо птиці, молоко, вершки, йогурти, зернові, висівки, мед, цукор, крохмаль, гриби, часник, солод, виноградний і яблучний соки, вершкове масло, цигарки, етанол, яйця та альбуміни тощо). За 4 видами встановлено додаткові обсяги [7].

Україна встановила тарифні квоти для трьох видів товарів (м'ясо свинини; м'ясо птиці й напівфабрикати з м'яса птиці; цукор) та передбачила додаткові обсяги ще для двох.

Згідно з даними Державної служби статистики в перший рік вільної торгівлі з ЄС український експорт до ЄС збільшився на понад 3%, а товарообіг – на понад 6% [7]. Але загалом торгівля агропродуктами не настільки жвава, як очікувалося. Безмитні квоти використовуються швидко, а загальні умови не надто привабливі та посилені для вітчизняних виробників.

Ситуація з квотами повторюється кожного року за однаковим сценарієм. Не винятком є й 2018 рік. Вже на 17 квітня 2018 року Україна вичерпала шість квот на безмитний експорт у рамках Зони вільної торгівлі з ЄС. До переліку закритих квот увійшли мед, солод та пшенична клейковина, оброблені томати, виноградний і яблучний соки, а також пшениця і кукурудза [8].

Так само Україна використала другу квартальну квоту на експорт м'яса птиці, піврічну – на вершкове масло. Серед додаткових квот, виділених наприкінці 2017 року, також було закрито чотири, а саме на мед, оброблені томати, пшеницю та кукурудзу. На 95% вичерпано обсяги безмитних поставок на крупи й борошно.

За результатами січня-лютого 2018 року агропродовольчий експорт з України до ЄС збільшився на 28,1%, або на \$224,7 млн., порівняно з аналогічним періодом 2017 року, а також сягнув, згідно з даними Міністерства аграрної політики і продовольства, \$1,025 млрд. [7], але це не зіставляється з потенціалом українського агроринку.

Якщо квота закінчиться, то українські компанії можуть поставляти свою продукцію до ЄС, сплачуючи за це мито, що робить їх продукцію неконкурентною на ринках ЄС внаслідок значного зростання ціни. Це свідчить про необхідність диверсифікації українського експорту, підключаючи до зони наших інтересів країни Азії, Африки, приділяючи особливу увагу ринкам Китаю.

Сучасний світ не завжди встигає реагувати на карколомні зміни, які пропонують чергові досягнення НТП. Переваги мають найоперативніші економіки (Сінгапур, Гонконг, Швеція, Норвегія тощо), які чітко розуміють, що світова економіка постійно трансформується під тиском каскаду технологічних революцій, відповідно, виникає потреба перегрупувати сили, а це можна лише за допомогою внутрішнього ресурсу.

Україна має неабиякий потенціал для розбудови конкурентоспроможної економіки. До 2014 року на території України зосереджено 5% усіх розвіданих корисних копалин світу. Після втрати Криму та частини Донбасу наша частка зменшилась до 3,5%, але в абсолютному вимірі вона величезна. Це дає змогу повністю задовольнити свої потреби в енергоресурсах, відновити

машинобудування та забезпечити повні цикли виробки продукції агросектору, що має значно збільшити частку доданої вартості, бо успіх економічного розвитку країни залежить не стільки від обсягу виробленої продукції, скільки від її доданої вартості, а цю величину можуть збільшити лише новітні технології.

Запровадженню переходу України на інноваційний шлях розвитку, утвердженню її як високотехнологічної держави перешкоджає відношення як держави, так і бізнесу до фінансування науки. Щороку Україна переживає проблему дірки в бюджеті, і щоразу науку фінансують за залишковим принципом. Найвищий показник фінансування науки в Україні за останні роки становить 0,57% від ВВП, тоді як у законодавстві вказано, що мінімальні відрахування на науку мають становити не менше 1,7% ВВП. Це нижня межа, існування за якою не уявляється можливим. В Європі ця межа становить 3% ВВП, в Японії – 5%.

За відсутності вітчизняних розробок великі компанії купують інновації в західних компаніях, які можуть надати гарантії та апробацію ідей. Щоправда, спеціалісти зазначають, що куплені сучасні технології застарівають, а нові через жорстку конкуренцію на ринку використовують передусім самі компанії-розробники. Отже, іншого шляху, щоби стати повноцінним гравцем на ринку, крім як звернутися «обличчям» до науки і залучати туди інвестиції, не існує.

Слід враховувати, що будь-які інвестиційні проекти не вирішають поставлених державою задач без запровадження в галузь інноваційних технологій. Будь-яка компанія, що має такі технології та здатна їх впроваджувати, інвестуючи в економіку України, обов'язково перед тим, як зайти на наш ринок, передусім оцінить рівень «безпеки» для своєї власності: по-перше, зверне увагу на суди і «стабільність» законодавства, по-друге – на інфраструктуру (дороги, аеропорти, вокзали), по-третє – на потенціал людського капіталу, а вже по-четверте – на податковий режим [9]. Інвестори побоюються вкладати гроші в Україну, адже їх відлякують високий рівень корупції, недовіра до судової системи, нестабільність національної валюти, монополізація ринків і, звичайно ж, військовий конфлікт України з Росією.

Крім усіх перелічених вище факторів, в Україні склалася досить негативна тенденція відтоку людського капіталу з країни. Особливо стрімкими темпами скорочується працездатна частка сільського населення країни. Першопричиною «відтоку мізків» з країни є відсутність адекватних робочих місць, створення яких безпосередньо залежить від капіталу, до якого має доступ країна. Зупинити цю вкрай жакливу тенденцію здатні лише значні інвестиції, притоку яких заважає відсутність правового захисту.

В роботі «Чому нації занепадають? Походження влади, багатства і бідності» Дж.А. Робінсон і Д. Адже-

моглу [3] пов'язують різницю в економічному та соціальному розвитку держав з пануючими в них інституціями, які автори інтерпретують як правила, які керують життям індивідів. Політичні й економічні інститути поділяються на інклюзивні та екстрактивні.

Інклюзивні економічні інститути – це такі інститути, які «заохочують великі маси людей до участі в економічній діяльності. Щоб бути інклюзивними, економічні інститути мають шанувати приватну власність, неупереджену систему права й надання публічних послуг для створення конкурентного середовища, у якому люди можуть здійснювати обмін і домовлятися. Має також бути гарантія можливості відкривати новий бізнес і вибирати свій кар'єрний шлях» [2, с. 79].

Екстрактивні економічні інститути – це інститути, які мають протилежні властивості, тобто спрямовані на те, щоб відбирати доходи і блага в однієї групи людей на користь іншої [2, с. 81]. Інклюзивні політичні інститути – це централізовані та плюралістичні політичні інститути. Екстрактивні політичні інститути – це політичні інститути, яким бракує або централізації, або плюралізму, або обох чинників [2, с. 85].

Рецепт книги простий: розвивайте демократію – і прийде економічний розвиток. Більше нічого не треба. Складається враження, що ринок відкритий для всіх, просто деякі країни не вміють цим скористатися через брак відповідних інститутів. Наведений вище приклад США доводить, що перехід до інклюзивних економічних та політичних інститутів бажаний за умов досягнення певного стану розвитку країни, якого можна досягти лише за панування саме екстрактивних політичних та економічних інститутів. Для нашої країни, як це не прикро, аби забезпечити політичну та економічну безпеку країни, слід на певний період відмовитись від інклюзивності в суспільстві.

Висновки з проведеного дослідження. Причини занепаду української економіки слід шукати в докорінно неправильній структурі економіки. Україні слід позбутися іміджу виключно аграрної держави. Відповідно до настанов Олександра Гамільтона, які він запропонував Америці наприкінці XVIII ст., Україна має повертати собі втрачені позиції на ринках новітніх технологій. Здійснити такий прорив без державної підтримки науки, що має продукувати інноваційні технології, неможливо.

Світові тенденції вказують на те, що Україна може отримати стійкий імпульс для розвитку і навіть вийти у світові лідери, ставши годувальницею чи не всього світу. Прийняття в Україні норм та стандартів ЄС разом з безмитною торгівлею має привабити інвесторів, бажаних впроваджувати найсучасніші технології в економіку країни. Це допоможе перетворити економіку України на експортера продукції зі значною часткою доданої вартості, а експорт сировини залишиться в минулому.

1. Скорик Н.Л. Трансформація сільського господарства України для адаптації к стандартам Євросоюзу. *Ukraine – Bulgaria – European Union: contemporary state and perspectives*. 2015. Ч. 1. С. 185–190.
2. Гамільтон А., Джейс Дж., Мэдисон Дж. *Федералист*. Москва: Весь Мир, 2000. 592 с.
3. Аджемоглу Д., Робінсон Дж.А. Чому нації занепадають? Походження влади, багатства і бідності. Київ: Наш Формат, 2016. 440 с.
4. Офіційний сайт програми "Health Check". URL: www.healthcheck.org.
5. Основні пріоритети Спільної аграрної політики (САП) країн ЄС. URL: <http://amdi.org.ua/uk/home/amdi-news/21-news/300-the-main-priorities-of-the-common-agricultural-policy-cap-of-the-eu.html>.

6. Повідомлення Європейської Комісії. «Європа 2020». Стратегія для розумного, сталого та всеохоплюючого зростання. URL: <http://www.minjust.gov.ua/file/31493>.

7. Інформація Державної служби статистики. URL: ukrstat.gov.ua.

8. Україна вичерпала 6 квот на безмитний експорт агропродукції до ЄС. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2018/04/18/7080621>.

9. Чеберяк О.В. Передумови та об'єктивна необхідність модернізації аграрного сектору економіки України. *Агросвіт*. 2014. № 4. С. 44–51.

E-mail: lnz@ukr.net

УДК 339.9

Кульбіда М.В.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу,
Навчально-науковий інститут міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

КРЕДИТУВАННЯ МВФ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

У статті розглянуто основні види кредитних механізмів МВФ для країн, що розвиваються, та їх трансформацію внаслідок виникнення Світової фінансової кризи 2008 року. Використання допомоги країнами-членами МВФ має довгу історію. Проте активізація потреби в кредитуванні Фонду швидко зростала після останньої Світової фінансової кризи, що викликало необхідність запровадження механізмів кредитування, які можуть не тільки використовуватися державами-членами для подолання наслідків від нестабільності балансу, але й слугувати превентивним інструментом для країн, які хоча й не мають серйозних проблем, проте є вразливими до нестабільності на міжнародних фінансових ринках. Незважаючи на реформування кредитних механізмів МВФ, залишаються деякі недоліки щодо їх використання. Проаналізовано майбутні перспективи застосування цих механізмів як для врегулювання наявних проблем з платіжним балансом, так і для запобігання кризовим явищам у майбутньому серед країн-членів Фонду.

Ключові слова: МВФ, непільгове кредитування, кредитні механізми МВФ, FCL, PLL, країни, що розвиваються.

КРЕДИТОВАНИЕ МВФ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Кульбида М.В.

В статье рассмотрены основные виды кредитных механизмов МВФ для развивающихся стран и их трансформация в результате возникновения мирового финансового кризиса 2008 года. Использование помощи странами-членами МВФ имеет долгую историю. Однако активизация потребности в кредитовании Фонда быстро росла после последнего финансового кризиса, что вызвало необходимость внедрения механизмов кредитования, которые могут не только использоваться государствами-членами для преодоления последствий нестабильности баланса, но и служить превентивным инструментом для стран, которые хотя и не имеют серьезных проблем, однако являются уязвимыми к нестабильности на международных финансовых рынках. Несмотря на реформирование кредитных механизмов МВФ, остаются некоторые недостатки по их использованию. Проанализированы будущие перспективы применения этих механизмов как для урегулирования имеющихся проблем с платежным балансом, так и для предотвращения кризисных явлений в будущем среди стран-членов Фонда.

Ключевые слова: МВФ, не льготное кредитование, кредитные инструменты МВФ, FCL, PLL, развивающиеся страны.

THE IMF NON-CONCESSIONAL LENDING

Kul'bida M.

The article examines the main types of IMF lending facilities for developing countries and their transformation following the 2008 global financial crisis. The use of assistance by the IMF member countries has a long history. However, the revitalization of the Fund's lending needs has grown rapidly since the last financial crisis, which has led to the establishment of lending mechanisms that can be used by Member States not only to overcome the effects of instability in the balance sheet, but also serve a preventive tool for countries which do not have serious problems, although being vulnerable to instability on international financial markets. Despite the reform of the IMF's lending facilities, there remain some deficiencies as regards their use. An analysis is provided as to future prospects of applying these facilities for both resolving existing problems with the balance of payments and preventing future crises among the Member States of the Fund.

Keywords: IMF, non-concessional lending, IMF facilities, FCL, PLL.

Постановка проблеми. Використання допомоги МВФ країнами-членами має довгу історію. Однак активізація потреби в кредитах Фонду стрімко зросла у зв'язку зі Світовою фінансовою кризою 2008 року, яка довела необхідність запровадження кредитних механізмів, що зможуть не тільки використовуватися країнами-членами для подолання наслідків нестабільності платіжного балансу, але й застосовуватися як превентивний інструмент для країн, що не мають наявних проблем, однак є вразливими до нестабільності на міжнародних фінансових ринках. Незважаючи на реформування кредитних механізмів МВФ та збільшення їх кількості, існують певні недоліки їх використання країнами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження діяльності МВФ та його впливу на функціонування світової фінансової системи зробили такі вітчизняні науковці, як, зокрема, А.С. Філіпенко [3], В.А. Шинкар [8], В.І. Хорошковський, І.І. Д'яконова [4]. Питаннями, пов'язаними з ефективністю, реформуванням та переглядом наявних кредитних механізмів МВФ, займалися Ч. Суссангкарн [5], Ф. Лессамбо [1], Дж.М. Ботон, С. Брукс, І.М. Труман [9], І. Віско та інші вчені.

Однак реформування підходів до застосування кредитних механізмів МВФ не тільки для вирішення кризи, але й для її запобігання створюють нові виклики щодо залучення якомога більшої кількості країн, а також можливості використання таких механізмів країнами-членами Фонду.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз основних видів кредитування МВФ для країн, що розвиваються, та їх можливого використання країнами-членами Фонду.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 1944 році, коли був створений МВФ, передбачалося надавати короткострокові позики 44 країнам-членам для подолання короточасних проблем платіжного балансу. У 1970-х роках з трансформацією діяльності Фонду виникла необхідність зміни підходів до надання кредитів. Тоді як одні країни продовжували потребувати короткочасної допомоги для вирішення проблем з платіжним балансом, інші країни-члени стикалися з новими викликами, відмінними за характером, масштабом та навіть тривалістю [1].

Історично кредитування МВФ більше сконцентровано на врегулюванні кризи (ex-post), тобто наданні допомоги задля виправлення наявних проблем платіжного балансу за умов прийняття та виконання політики, спрямованої на вирішення цих проблем, ніж на запобіганні кризових ситуацій (ex-ante), тобто наданні доступу до значних фінансових ресурсів Фонду, що можуть бути використані в будь-який момент у майбутньому за виникнення такої потреби [2].

Одним з головних завдань МВФ є надання тимчасової фінансової допомоги країнам-членам з метою підтримки платіжного балансу. Фінансування здійснюється в рамках різноманітних кредитних механізмів, кожен з яких передбачає виконання низки умов та вжиття заходів країною-позичальником залежно від соціально-економічного розвитку країни. Позики МВФ, як правило, надаються не одноразово, а у вигляді траншів, що залежать від виконання умов та прогресу країною-позичальником у вжитті попередньо узгодже-

них заходів з Фондом. Такі кредити допомагають країнам, які хочуть поповнити свої міжнародні резерви, стабілізувати курс національної валюти, продовжувати здійснювати імпорту, а також відновити умови для активного економічного зростання одночасно зі вжиттям заходів щодо подолання первинних проблем.

На відміну від банків розвитку, МВФ не надає кредити на конкретні проекти. Країна може звернутися за фінансовою допомогою до Фонду, якщо у неї наявна потреба (фактична або потенційна) підтримки платіжного балансу, тобто така країна не має або може не отримати достатнього фінансування на доступних умовах для покриття чистих міжнародних платежів (наприклад, по імпорту або для погашення зовнішнього боргу) під час збереження достатніх резервів у майбутньому. Ресурси МВФ забезпечують резервні можливості, які полегшують життя стабілізаційних заходів та проведення реформ, які країна повинна здійснити для подолання проблем платіжного балансу та відновлення умов для активного економічного зростання.

Обсяг кредитів, наданих МВФ, значно коливався з початку його функціонування. Як після нафтового шоку 1970-х років, так і після боргової кризи 1980-х років відбулося різке збільшення потреб у кредитах МВФ. У 1990-х роках процеси переходу з планової до ринкової економіки країн Центральної та Східної Європи, кризи у країнах Латинської Америки та у країнах Південно-Східної Азії привели до поживлення попиту на ресурси МВФ. Глибокі кризи у деяких латиноамериканських країнах та у Туреччині підтримували високий попит на ресурси МВФ у 2000-х роках. Стрімке збільшення потреб у кредитуванні Фондом знову стало актуальним з кінця 2008 року, тобто після Світової фінансової кризи.

Нині МВФ має різні типи кредитних інструментів, які адаптовані під соціально та економічно різні країни-члени Фонду задля більш гнучкого реагування на їх проблеми.

У широкому розумінні МВФ здійснює два види кредитування, а саме непільгове кредитування, що застосовується до країн, що розвиваються, з ринковою відсотковою ставкою МВФ та пільгове кредитування для найменш розвинених країн з нульовою відсотковою ставкою (табл. 1) [3, с. 245].

У статті проаналізовано непільгові механізми кредитування МВФ, що застосовується до всіх країн, що розвиваються, а саме кредитний механізм "Stand-by" (SBA), гнучка кредитна лінія (FCL), лінії превентивної підтримки і ліквідності (PLL), механізм розширеного кредитування (EFF) та механізм прискореного фінансування (RFI), що може бути застосований у разі екстреної необхідності підтримки платіжного балансу.

Всі види непільгового кредитування надаються під ринкову відсоткову ставку МВФ, що має назву «ставка збору», а під час видачі великих кредитів (більших за визначені ліміти) здійснюється додатковий збір. Ця ставка визначається на основі процентної ставки за СДР, яка переглядається щотижня для врахування змін у короткострокових процентних ставках на основних міжнародних фінансових ринках. Максимальна сума, яку країна може запозичити у МВФ, відомої як ліміт доступу, варіюється залежно від типу кредиту, але зазвичай вона дорівнює сумі квоти окремої держави в

МВФ. Тільки в надзвичайних випадках цей ліміт може бути перевищений. Домовленості за кредитом SBA, FCL та EFF не мають заздалегідь встановленої вищої межі доступу.

Кредитний механізм “Stand-by” (SBA). Історично склалося, що основна частина загальної допомоги МВФ надається саме через цей механізм, що призначений для допомоги у вирішенні короткострокових проблем платіжного балансу (рис. 1). Цілі програми передбачають вирішення таких проблем, а виплати проводяться залежно від досягнення цих цілей. Термін дії, як правило, становить 12–24 місяців, а повернення коштів відбувається протягом 3¼–5 років з моменту фактичного надання допомоги. Крім цього, такий механізм може використовуватися як *ex-ante*, тобто коли країна погодилася на цей механізм, але фактично не використовує наданий кредит, однак якщо ситуація буде погіршуватися, то вона зможе це зробити.

Гнучка кредитна лінія (FCL). FCL призначена для країн із сильними та стабільними економічними показниками, обґрунтованою фінансовою політикою та успішним досвідом реалізованої політики. Домовленості щодо такої лінії ухвалюються на прохання країни-члена, що відповідає встановленим критеріям для отримання саме цього типу кредиту. Термін дії FCL

коливається в межах 1–2 років з моніторингом дотримання зазначених критеріїв після першого року наданого кредиту. Доступ до цього механізму визначається з урахуванням конкретної ситуації, він не має лімітів доступу та може бути наданий одним платежем, а не поетапно. Фактичне надання допомоги в межах цього механізму не обумовлено реалізацією конкретних домовленостей щодо економічної політики, як SBA, тому що країни, які відповідають умовам цього кредиту, продемонстрували позитивні результати в реалізації макроекономічної політики. Цю кредитну лінію можна використовувати з моменту її затвердження чи вважати її превентивною. Термін погашення FCL такий самий, як і в SBA.

Лінія превентивної підтримки і ліквідності (PLL). PLL призначена для країн зі стабільними економічними показниками, що зумовлені економічною політикою та успішним досвідом імплементації такої політики. У країнах, які відповідають встановленим критеріям для надання такого типу кредиту, можуть бути наявні незначні фактори вразливості, і ці країни можуть не відповідати стандартам відповідності критеріям FCL та не потребують істотних коригувань в економічній політиці, які зазвичай пов'язані із SBA. Така лінія поєднує кваліфікаційні критерії (за аналогією з FCL) і має

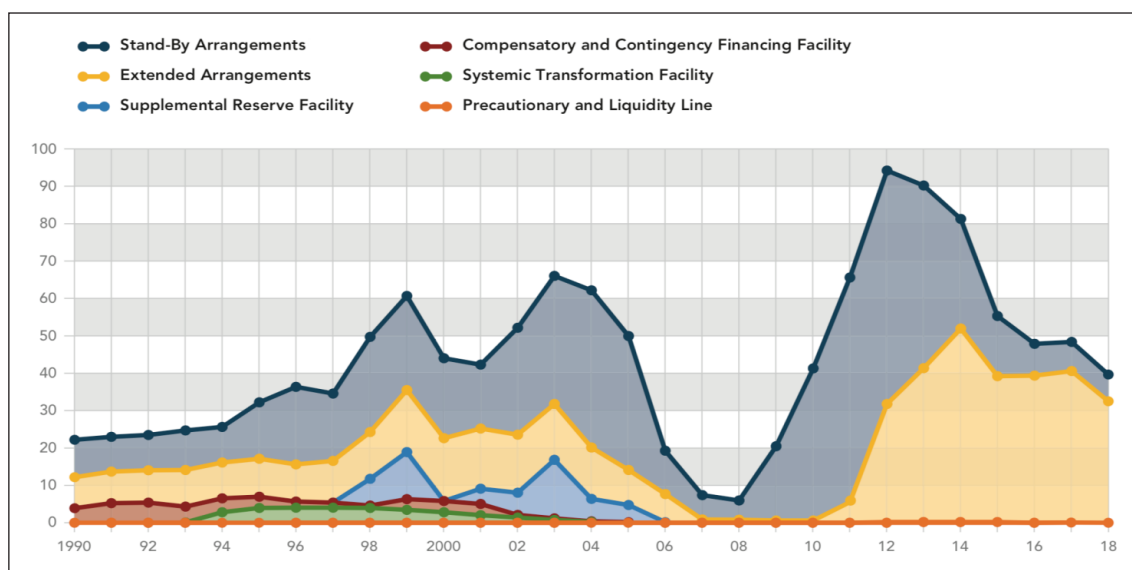


Рис. 1. Динаміка кредитування МВФ країн-членів, 1990–2018 роки

Джерело: створено автором на основі даних МВФ

Таблиця 1. Механізми кредитування МВФ

Механізми кредитування МВФ			
Непільгові		Пільгові	
SBA	Кредитний механізм “Stand-by” (<i>Stand-By Arrangements</i>)	SCF	Кредитний механізм “Stand-by” (<i>Stand-By Credit Facility</i>)
FCL	Гнучка кредитна лінія (<i>Flexible Credit Line</i>)	ECF	Розширений кредитний механізм (<i>Extended Credit Facility</i>)
PLL	Лінія превентивної підтримки і ліквідності (<i>Precautionary and Liquidity Line</i>)	RCF	Механізм швидкого фінансування (<i>Rapid Credit Facility</i>)
EFF	Механізм розширеного кредитування (<i>Extended Fund Facility</i>)		
RFI	Інструмент для швидкого фінансування (<i>Rapid Financing Instrument</i>)		

Джерело: створено автором на основі даних МВФ

конкретні умови щодо усунення виявлених проблем. Тривалість PLL коливається від 6 місяців до 2 років. Проте якщо ця лінія узгоджена більше ніж на рік, то передбачено проведення моніторингу кожні півроку. Доступ до 6 місячних PLL обмежується 250% квоти в нормальний період, але ця межа може бути збільшена до 500% квоти у виняткових обставинах, коли необхідність фінансування обумовлена екзогенними шоками, зокрема посиленням нестабільності на регіональному чи глобальному рівні. Для PLL 1–2 років річний доступ встановлено на рівні 500%, а для всіх угод по цій лінії загалом він може досягати 1 000% квоти. Країна може отримати кошти по кредитній лінії чи розглядати її як превентивний механізм. Термін погашення такий самий, як і для SBA.

Механізм розширеного кредитування (EFF). EFF створено для допомоги країнам у вирішенні середньострокових і довгострокових проблем, пов'язаних з платіжним балансом, які потребують фундаментальних економічних реформ. Використання такого механізму значно збільшилось після Світової фінансової кризи 2008 року (рис. 1). Цей механізм передбачає кредитування протягом 3–4 років з метою подолання труднощів з платіжним балансом, що викликані макроекономічними проблемами в галузі виробництва, торгівлі, ціноутворення. Ці кредити є більшими за розміром, ніж кредити SBA. Для отримання допомоги країна повинна надати Фонду програму з викладенням цілей економічної політики на період дії угоди, а також щорічно спрямовувати перелік заходів, що мають бути реалізовані протягом наступного року для досягнення поставлених цілей. Кредитування в межах цього механізму здійснюється траншами та надається з власних ресурсів МВФ. Повернення використаних валютних коштів має відбуватися від 4½ до 10 років від дня фактичного надання кредиту.

Інструмент швидкого фінансування (RFI). RFI забезпечує швидку фінансову допомогу з мінімальною кількістю умов для всіх без винятку країн, що розвиваються та мають термінову потребу врегулювання платіжного балансу. Доступ у межах цього інструмента обмежується річним лімітом у 37,5% квоти та сукупним лімітом у 75% квоти. На цей тип кредиту поширюються ті ж умови, що й на інші звичайні механізми кредитування, а термін погашення становить від 3,5 до 5 років.

Аналізуючи специфіку кожного кредитного механізму МВФ, скажемо про існування цілої низки спільних рис, притаманних їм усім, зокрема на встановлені правила доступу до будь-якої кредитної лінії Фонду, які завжди визначаються величиною квоти країни, що претендує на кредит; обґрунтованістю програми економічних перетворень, розробленою країною-претендентом на позику; величиною дефіциту платіжного балансу країни-позичальника та причинами, що його породили; здатністю одержувача кредиту його обслуговувати та повернути в обумовлений термін.

Основною характерною рисою кредитних механізмів МВФ, що використовуються сьогодні, є універсальний і водночас обумовлений характер їх надання. Під універсальністю розуміється можливість надання за ними позик будь-якій країні незалежно від її суспільно-політичного ладу і з будь-яким рівнем економічного розвитку (за винятком пільгових кредитних меха-

нізмів), а під обумовленістю – залежність отримання чергового траншу (або кредиту загалом) від виконання країною-позичальником умов надання попереднього (або передумов).

Слід зазначити, що, незалежно від виду кредитного механізму, у своїй діяльності МВФ дотримується жорсткої фінансової політики, що передбачає дотримання країнами, що потребують фінансової допомоги, зобов'язань координувати свою політику з рекомендаціями МВФ. У таких рекомендаціях закладено критерії, що є обов'язковими для отримання кредиту:

- спрямованість макроекономічної політики позичальника на забезпечення активного сальдо платіжного балансу як головного фактору виплати основної частини боргу та відсотків;
- стабілізація внутрішнього попиту за рахунок обмеження державних витрат;
- використання позичок на фінансування виробничої сфери, виплата основної частини боргу та відсотків за рахунок прибутку, що одержується у виробничій сфері;
- забезпечення рівноваги платіжного балансу за рахунок скорочення державних видатків та стримування інфляції;
- проведення ефективної податкової політики, що сприяє розвитку інвестування і підприємництва та забезпечує збирання податків для покриття державних видатків;
- стабілізація грошового обігу, що передбачає проведення девальвації, а іноді й грошової реформи;
- забезпечення максимального використання ринкових механізмів і конкуренції як засобу підвищення конкурентоспроможності економіки (відміна контролю над цінами та заробітною платою, вільний доступ на внутрішній ринок і конкуренція з боку товарів, що імпортуються);
- здійснення структурної перебудови економіки як основи довгострокового розвитку;
- забезпечення стабільності політичної влади [4].

Світова фінансова криза 2008 року показала необхідність наявності кредитних механізмів не тільки для врегулювання кризи, але й для її запобігання. Так, створено два нові запобіжні кредитні механізми, а саме FCL та PCL, які згодом трансформувались у PLL (рис. 2).

Як зазначалося вище, FCL та PLL є новими механізмами кредитування МВФ, які були створені після Світової фінансової кризи з метою превентивної допомоги країнам-членам та з можливістю швидкого отримання ресурсів без встановленої заздалегідь межі доступу до ресурсів Фонду, а також без умов "ex-post" отримання кредиту чи з мінімальними умовами, що гарантує позитивний фінансовий стан країни-позичальника на міжнародних ринках. Країни, що сьогодні використовують нові інструменти кредитування МВФ, зокрема FCL та PLL, високо оцінили їх ефективність, вказуючи на те, що вони слугували позитивним сигналом, а саме схемою затвердження політики МВФ, а також що вони значною мірою зменшили недовіру до інших механізмів Фонду з боку країн-членів [2].

Сьогодні тільки три країни, а саме Польща, Мексика та Колумбія, скористалися FCL, а дві країни, а саме Македонія та Марокко, скористалися PLL. Безперечно, це зовсім незначна кількість країн для меха-

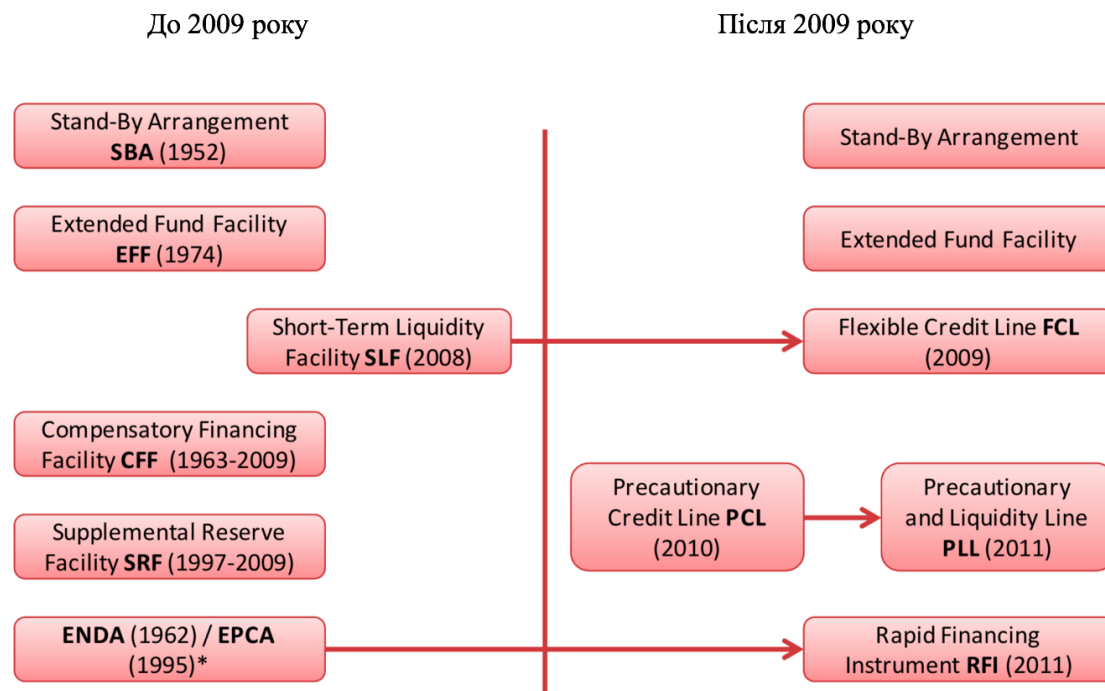


Рис. 2. Непільгове кредитування МВФ до та після Світової фінансової кризи 2008 року

Джерело: створено автором на основі МВФ

нізмів, покликаних стати глобальними [5, с. 499]. Це пояснюється як політикою МВФ, зокрема досить високими кваліфікаційними критеріями відбору, так і негативним відношенням країн-членів до кредитування з боку МВФ, зокрема небажанням використовувати допомогу від МВФ чи вибором альтернативних джерел кредитування.

Крім цього, наявні програми *ex-ante* з вищезгаданими країнами мають досить значний можливий доступ до ресурсів МВФ (у розмірі 73,2 млрд. SDR, що становить в середньому 1 036% від квот позичальників та 27% від загального обсягу ресурсів МВФ, доступних для видачі нових кредитів), що викликає занепокоєння щодо можливості Фонду реагувати на подальші великі запити, пов'язані з превентивним доступом до ресурсів. Крім цього, жодна із зазначених країн поки що не бажає відмовлятися від погодженої превентивної допомоги [2].

На думку американського економіста Е. Трумана, МВФ перебуває на шляху до того, щоби стати глобальним кредитором останньої інстанції [9]. Класичний кредитор останньої інстанції має можливість надавати необмежену кількість ресурсів платоспроможним установам на відповідних умовах. Таким чином, перетворення МВФ на більш ефективного кредитора передбачає розроблення відповідних умов та фінансування.

Щодо умов, як зазначалося вище, гнучкість кредитної політики та поява нових механізмів, які спрямовані не тільки на *ex-post*, але й на *ex-ante* кризових явищ, є надзвичайно важливими для закріплення МВФ як кредитора останньої інстанції. Проте такі позитивні зміни повинні бути частиною ширшої політики, яка б систематично вирішувала проблему морального ризику (*moral hazard*), що постала перед усіма кредиторами останньої інстанції. Коли центральні банки кредитують платоспроможні фінансові установи, вони поєднують

переважно необмежений доступ до ресурсів разом з прискіпливим наглядом та класифікацією потенційних одержувачів цих коштів, тобто виробляють «відповідні умови». Метою таких дій є зменшення можливості фінансової установи до спекуляцій, збільшення надмірного ризику свого капіталу, а потім звернення до центрального банку для підтримки ліквідності, коли установа фактично є неплатоспроможною.

Для МВФ це передбачає не лише відповідні умови, пов'язані з його кредитами, але й більш комплексне кредитування разом з наглядом як за світовою фінансовою системою, так і за економічними показниками країн-членів. Мета полягала в тому, щоби поєднати різні можливості з країнами-членами МВФ в низці можливих обставин з роллю МВФ у двосторонньому та потенційно багатосторонньому нагляді шляхом всебічної попередньої кваліфікації.

Більш широкі повноваження щодо кредитування повинні мати більш жорсткі умови всередині МВФ. Кредитування МВФ країн-членів має тісно поєднуватися з наглядом та фінансовою системою загалом та кожної країни-члена зокрема. Це дасть змогу оцінити країни за рівнем їх макроекономічних показників та створити так звану комплексну попередню кваліфікацію (*comprehensive prequalification*) країн за умовами прийнятності використання того чи іншого кредитного механізму, що буде здійснюватися таким чином.

Нині кожний член МВФ зобов'язаний проводити щорічну консультацію та огляд своєї економічної та фінансової політики в рамках Статті IV співробітниками та Виконавчою Радою Фонду. У майбутньому як невід'ємну частину цих оглядів співробітники МВФ повинні вказати умови політики кредитування кожної країни-члену, яка потенційно має право брати позики.

Країни із сильною економікою та успішним досвідом здійснення реформ зможуть використовувати

кредитний механізм FCL, країни зі стабільною економікою зможуть використовувати кредитний механізм PLC з урахуванням рекомендацій щодо змін у здійсненні політики чи зобов'язань у рамках цього типу кредитування. А країни зі слабкою економікою чи з невдалим досвідом проведення реформ будуть мати змогу використовувати традиційні програми для короткострокових проблем SBA та в разі значних проблем EFF.

Комплексний підхід загалом має допомогти зменшити проблему небажання країн запозичувати у МВФ. Тобто країни зможуть залучати кредитування на запрошення співробітників МВФ та на конкретних умовах за умови схвалення Виконавчої Ради.

На думку Ч. Суссангкарна, необхідно переглянути підходи до створення глобальних економічних механізмів МВФ. Критеріями таких механізмів повинні бути об'єктивність, прозорість та автоматичність [5, с. 500].

Нині країни, що звертаються за отриманням кредитування від МВФ, оцінюються за критеріями прийнятності на розсуд Фонду, що створює можливу «заполітизованість» у прийнятті рішень. Краще було б встановити чіткі, об'єктивні критерії, які є загальнодоступними, для отримання допомоги від Фонду на різних рівнях та різної тривалості. Країни будуть кваліфікуватися задля отримання допомоги автоматично та будуть впевнені в тому, на який механізм вони можуть розраховувати без офіційного запиту у МВФ.

Після Світової фінансової кризи 2008 року багато країн, що розвиваються, почали знову нарощувати золотовалютні резерви. Проте накопичення резервів як форма самострахування є не тільки досить витратною статтею бюджету для самих країн, але й джерелом

наслідків, що спотворюють реальну ситуацію на світових фінансових ринках [5, с. 532–533].

Саме нові кредитні інструменти МВФ, зокрема FCL та PLL, які доступні країнам зі здоровою економікою, а також регіональні механізми фінансування, зокрема Чіангмайська ініціатива на багатосторонній основі для країн Азії та Європейський стабілізаційний механізм, можуть слугувати альтернативою накопичення золотовалютних резервів.

Однак доступ до наявних превентивних механізмів МВФ залежить від кваліфікаційних умов для запобігання морального ризику та для захисту кредиторів. Крім того, як зазначалося вище, існують побоювання щодо обмеженості загальних ресурсів МВФ, від яких буде залежати робота світової фінансової системи в разі настання системної кризи.

Збільшення ресурсів МВФ, мабуть, буде й надалі однією з центральних тем у його реформуванні, що дасть змогу більш якісно реагувати та надавати допомогу не тільки *ex-post*-, але й *ex-ante*-країнам-членам Фонду, що, зрештою, дасть змогу зміцнити світову фінансову систему.

Висновки з проведеного дослідження. Кредитні механізми МВФ зазнали значних змін від початку їх створення, а особливо після останньої Світової фінансової кризи. Умови непільгового кредитування були скореговані з метою більш гнучкого реагування на різноманітні потреби країн-членів. Безперечно, прогрес у реформуванні кредитних механізмів МВФ був досягнутий, але Фонд ще не повністю вирішив проблему створення превентивних кредитних інструментів, що зможуть запропонувати страхування більшості країн-членів.

1. Lessambo F.I. *International Financial Institutions and Their Challenges: A Global Guide for Future Methods*, 2015. NY: Palgrave Macmillan US. 261 p.
2. Reichmann T., Resende de C. *The IMF's Lending Toolkit and the Global Financial Crisis*, 2014. IEO Background Paper No. 14/11 Washington, D.C.: IMF. 34 p.
3. Філіпенко А.С., Боринець С.Я., Вергун В.А. *Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини*. Київ, 2009. 255 с.
4. Макаренко М.І., Д'яконова І.І. та ін. *Міжнародні фінанси*. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 548 с.
5. Суссангкарн Ч. *Разработка систем защиты от волатильных потоков капитала / Бреттон-Вудс. Следующие 70 лет: сборник статей // науч. ред. В.В. Попов. Москва: Международные отношения, 2017. С. 495–504.*
6. Boughton J.M., Brooks S., Lombardi D. *IMF Lending Practices and Sovereign Debt Restructuring*. 2014. URL: https://www.cigionline.org/sites/default/files/cigi_pb_41.pdf.
7. Edwards K., Hsieh W. *Recent Changes in IMF Lending*. 2011. URL: <https://www.rba.gov.au/publications/bulletin/2011/dec/pdf/bu-1211-8.pdf>.
8. Шинкар В.А., Яцко Л.Б., Яцко Г.В. *Міжнародний валютний фонд та його вплив на глобальну макроекономічну політику*. Наук. вісник УжНУ. 2016. № 6 (3). С. 148–151.
9. Truman E.M. *The IMF as an International Lender of Last Resort*, 2010. URL: <https://piie.com/blogs/realtime-economic-issues-watch/imf-international-lender-last-resort>.
10. Essers D., Ide S. *The IMF and Precautionary Lending: An Empirical Evaluation of the Selectivity and Effectiveness of the Flexible Credit Line*, 2017. National Bank of Belgium Working Paper. № 323. 70 p.

E-mail: kulbidamax@yahoo.com

УДК 321.01

Мельник В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ: СВІТОВІЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ

У статті визначено, що для сталого розвитку економіки України необхідне використання всіх можливостей наявних механізмів інноваційного розвитку, зокрема кластерів і технологічних платформ, а застосування цих форм має ґрунтуватися на поєднанні загальнонаціонального та регіонального розвитку. Кластер у класичній формі спирається на географічне розташування, тому більшою мірою відповідає регіональній політиці, тоді як технологічна платформа формується згідно з галузевими ознаками та відповідає загальнонаціональному розвитку. Зроблено аналіз становлення та розвитку кластерів у світовій економіці, підкреслено значення кластеру як важливого універсального за своїми можливостями інструмента для підвищення конкурентоспроможності економіки окремих країн (або їх регіонів), а також для ефективного розвитку сучасної глобальної економіки. Особлива увага приділяється напрямкам розвитку кластеризації економіки Європейського Союзу. Узагальнено наукові здобутки, обґрунтовано доцільність створення та функціонування кластерів як інструментів підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації.

Ключові слова: кластер, кластерна модель економіки, глобальна економіка, кластеризація економіки, держава, політика, стратегія.

КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНЫ

Мельник В.В.

В статье определено, что для устойчивого развития экономики Украины необходимо использование всех возможностей имеющихся механизмов инновационного развития, в частности кластеров и технологических платформ, а применение этих форм должно основываться на сочетании общенационального и регионального развития. Кластер в классической форме опирается на географическое расположение, поэтому в большей степени соответствует региональной политике, тогда как технологическая платформа формируется согласно отраслевым признакам и отвечает общенациональному развитию. Сделан анализ становления и развития кластеров в мировой экономике, подчеркнута значимость кластера, как важного универсального по своим возможностям инструмента для повышения конкурентоспособности экономики отдельных стран (или их регионов), а также для эффективного развития современной глобальной экономики. Особое внимание уделяется направлениям развития кластеризации экономики Европейского союза. Обобщены научные достижения, обоснована целесообразность создания и функционирования кластеров как инструментов повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации.

Ключевые слова: кластер, кластерная модель экономики, глобальная экономика, кластеризация экономики, государство, политика, стратегия.

CLUSTER MODEL OF THE ECONOMY: WORLD EXPERIENCE AND PROSPECTS OF UKRAINE

Mel'nik V.

The sustainable development of economics of Ukraine requires the using of all possibilities of available tools of innovation development, including possibilities of clusters and technology platforms. Application of these tools should be based on combination of national and regional development. The cluster in the classical form is based on geographic location and consequently corresponds to the regional policy while the technological platform is formed according to branch requirements and corresponds more to national development. An analysis is made of the formation and development of clusters in the world economy. The importance of the cluster as an important and universal tool for increasing the competitiveness of the economies of individual countries (or their regions), as well as for the effective development of the modern global economy, is underlined. Particular attention is paid to the development of clusterization of the European Union's economy. The paper summarizes the scientific achievements and the expediency of the establishment and functioning of clusters as a tool for improving the competitiveness of the national economy in the context of globalization.

Keywords: cluster, cluster economy model, global economy, economy clustering, state, politics, strategy.

Постановка проблеми. В кінці XX – на початку XXI століття глобалізаційні процеси підвищують значення кластерів у процесах стимулювання економічного зростання та нарощування конкурентоспроможності як окремих національних регіонів, так і держав

світу. Сьогодні є багато прикладів створення високо-ефективних територіальних об'єднань підприємств, науково-навчальних установ та органів влади, які отримали назву кластерів. В результаті такі об'єднання в економіці розвинених країн світу дали їм змогу широко

позиціонувати себе в зовнішньому світі та вирішити нагальні внутрішні проблеми.

Слово «кластер» походить від англ. "cluster" («група», «купа», «рій», «скупчення»). Теоретичні основи кластерів були закладені наприкінці XIX століття А. Маршаллом, а термін «кластер» вперше застосовано професором Гарвардської школи (США) М. Портером у 1980-ті роки. Він зазначав, що кластер є організаційною формою консолідації зусиль зацікавлених сторін, спрямованих на досягнення конкурентних переваг, за умов становлення постіндустріальної економіки. М. Портер вважав, що у сучасній економіці традиційний галузевий поділ втрачає свою актуальність, а на перше місце виходять кластери як системи соціально-економічних взаємозв'язків [10, с. 10]. Отже, у США, де вчені раніше інших почали вивчати принципи розвитку регіональних економік, а М. Портер був піонером-розробником кластерної моделі, промислові кластери стали досить популярними. Сьогодні у США діють 380 найбільших кластерів у сферах високих технологій, виробництва побутових товарів, індустрії сервісу, видобутку природних ресурсів. Частка ВВП США, виробленого у кластерах, становить майже 61%, в них зайнято близько 57% всього трудового потенціалу країни. Яскравим прикладом кластера є Силіконова долина, де середня заробітна плата фахівців становить 125 тис. дол. на рік, зайнято 2,5 млн. осіб, венчурні вкладення становлять майже 70 млрд. дол. У Штатах формуються комісії з ініціювання створення кластерів, аналітичну роботу здійснюють наукові центри та університети. Комісія розподіляє частки учасників, допомагає долати різні труднощі. Первісний капітал виділяється штатом, а потім залучаються кошти приватних компаній. Особливістю американських кластерів є їх участь у глобальній конкуренції. Пріоритетами вважаються інноваційні підходи [2, с. 108].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему розвитку кластерів досліджували у своїх наукових працях багато зарубіжних науковців. Питання кластерів зокрема і кластерної політики загалом є дуже актуальними, оскільки саме кластерні об'єднання виступають однією з основ економічного розвитку країн світу. Кластерна модель економіки цікавить також вітчизняних учених. Серед учених, які сформулювали теоретичні основи та запропонували практичні рекомендації щодо формування та функціонування кластерів, слід назвати Д. Белла, П. Кругмана, М. Портера, Дж. Стігліца, Й. Шумпетера, В. Бесєдіна, А. Гальчинського, В. Геєця, Г. Григор'єва, Б. Данилишина, О. Єрмакову, В. Кислого, О. Кірдака, І. Соколовську, В. Стойку, В. Федоренка. У більшості публікацій розвиваються теоретичні засади формування кластерів, досліджуються передумови їх ефективного функціонування. Проте водночас вони залишаються ще не до кінця дослідженими, а особливо щодо процесів кластеризації української економіки. Це є свідченням необхідності їх подальшого вивчення.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі передумов створення кластерних структур, зарубіжного досвіду кластеризації, а також виявленні основних проблем щодо становлення, функціонування та вдосконалення сучасних кластерів у регіонах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науково-технічний прогрес та застосування його резуль-

татів у усіх сферах економіки забезпечують економічне зростання держав у XXI століття та формування «нової» економіки. Це модель конкурентоспроможної та інноваційно-інвестиційної економіки, що передбачає забезпечення високого рівня та якості життя населення. Кластери – це відносно нова як для світової, так і для української економіки форма організації, поділу ризиків і прибутку, підвищення конкурентоспроможності тощо. Потенціал кластерної моделі розвитку дуже значний, а головне, вона знайшла виправдання в розвинених країнах світу. Зокрема, світова практика підтверджує, що функціонування найбільш процвітаючих економік практично повністю забезпечуються за рахунок переваг у сучасних технологіях виробництва та управління. Тому успішний розвиток будь-якого рівня можливий за комплексного використання сучасних концепцій стратегічного менеджменту. Таким чином, за ніби видимої суперечливості процесів кооперації та конкуренції на конкретних ринках в умовах глобалізації все ж таки визначальними стають фактори, що сприяють стимуляції до взаємодії всіх учасників ринку, які усвідомлюють значимість потреби в обміні досвідом і знаннями.

Отже, сьогодні стає очевидним, що основним напрямом, що визначає перспективи сталого економічного розвитку, є не шлях, пов'язаний з використанням природних ресурсів, а залучення високих технологій, інтелекту, наукових новацій, що будуть стояти в основі надефективних матеріалів та речовин з набагато вищими показниками корисності порівняно з наявними.

Така ідея зовсім не є новою, але на етапі виходу з кризи не має іншої альтернативи. Взаємозумовленість і взаємозв'язки між процесами кластеризації, посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності – це новий економічний феномен, який дає змогу протистояти натиску глобальної конкуренції та належним чином відповідати вимогам національного й регіонального розвитку.

Сучасний період становлення сталого розвитку економіки України має супроводжуватися підвищенням конкурентоспроможності національної економіки на основі реалізації ефективних стратегій та переходом на нові ринкові принципи господарювання. Це вимагає вирішення непростих завдань, викликаних кардинальним реформуванням організації та управління як адекватного інструмента модернізації економіки. В результаті з урахуванням специфіки української економіки кластери слід розглядати як якісно нову форму та важливу передумову запровадження сучасної моделі економічного розвитку за умови забезпечення відповідної законодавчо-нормативної підтримки.

Загалом державна політика у сфері підтримки кластерів визначається багатьма національними особливостями. По-перше, йдеться про пряме фінансування (субсидії, позики), яке досягає 50% витрат на створення нової продукції і технологій у межах кластерів (Франція, США), надання позик без виплати відсотків (кластери у Швеції) і безоплатних позичок, що досягають 50% від витрат на впровадження нововведень (кластери в Німеччині). По-друге, серед інструментів державного впливу на розвиток кластерів слід назвати пільгове оподаткування для підприємств, що входять до складу кластерів. По-третє, на державному рівні

створюються фонди з підтримки впровадження інновацій з урахуванням настання можливого комерційного ризику (Великобританія, Німеччина, Франція, Швеція, Нідерланди). Приймаються державні програми зі зменшення ризиків та відшкодування ризикових збитків підприємствам кластеру (Японія). На законодавчому рівні забезпечується захист інтелектуальної власності та авторських прав, що особливо важливо для кластерів, які використовують інновації [8].

Особливостями регіональних кластерів є унікальне внутрішнє середовище, унікальна інфраструктура, характерна для окремого регіону. Вона дає можливість використати конкурентні переваги підприємств на конкретній території за рахунок інтеграції. Кластер є стимулом економічного розвитку, а регіональність – базою для сталого розвитку кластера. Регіональність має велике значення на етапі вибору пріоритетних напрямів інвестування, оскільки має можливість впливати на рівень ризику невизначеності в ході оцінювання регіональних інвестиційних проектів [5, с. 112].

Особливістю формування регіональних кластерів у Франції є те, що держава тривалий час вирізнялась потужним централізованим державним сектором. Лише після ухвалення низки законодавчих актів розроблено та затверджено близько 100 проектів розвитку окремих регіонів на базі впровадження системи виробничої кластеризації. В результаті відбулась поступова концентрація малого та середнього бізнесу, створено 30 великих компаній шляхом кооперації підприємств.

Згідно зі стратегією регіонального розвитку території Великої Британії пріоритетом розвитку визнана необхідність наближення регіональної політики до місцевих центрів. Одним із напрямів у галузі розвитку підприємництва та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств є формування промислових кластерів [5, с. 113].

У США кластерний підхід регіонального економічного розвитку є базовим. Характерною рисою американських кластерів є те, що їхня діяльність спрямована на розвиток партнерських стосунків та комерціалізацію НДОКР. Причому завдання розвитку інноваційних кластерів на рівні регіонів визнані найважливішими в системі національних пріоритетів [1].

Однією з найбільш вдалих програм реалізації регіональної кластерної стратегії у США є створення та функціонування кластера «Силіконова долина», діяльність якого побудована на поєднанні в процесі виробництва дослідницьких проектів та венчурного капіталу. Результатом такої співпраці є «виробництво» інновацій. Варто акцентувати увагу на тому, що відмінною рисою всіх американських кластерів є активація ресурсів щодо створення інноваційної продукції, активна участь у цьому процесі науково-дослідних структур та орієнтація пріоритетів на регіональний розвиток.

Відмінною рисою кластерів Японії є домінування великих корпорацій, які у своїй діяльності реалізують ефект масштабу, значну роль приділяють розвитку науки та є ключовими суб'єктами державної політики кластеризації регіональної економіки. Головна мета створення та функціонування японських кластерів полягає у впровадженні в процес виробництва сучасних інноваційних науково-технічних досягнень та орієнтації виробничого процесу на «змішані» галузі, такі як біовиробництво, біоінформатика (для порівняння,

кластерні структури європейських країн головним чином поширюють свій вплив на традиційні галузі промисловості) [1].

Таким чином, світовий досвід формування кластерів дає змогу сформулювати кілька напрямів кластеризації, які можуть послужити орієнтиром під час розроблення та реалізації як автономних інноваційно-інвестиційних проектів, так і комплексних програм кластеризації в межах окремих регіонів [2–10].

1) Трансферні інноваційні кластери. Одним з найбільш популярних напрямів кластеризації в країнах, що тільки приступають до інноваційної індустріалізації, є кластери «запозичення зарубіжно-технологічної платформи», або «трансферт технологій». Щоб сформувати новий, більш високий технологічний уклад, доцільно створювати умови для освоєння передових технологій, які сьогодні у світі формують виробничий потенціал високотехнологічних підприємств.

2) Інтеграційні кластери. Великими можливостями володіє концепція інтеграційної кластеризації, оскільки поєднання процесів економічної інтеграції з формуванням спеціалізованих інноваційних кластерів на території будь-яких країн є конструктивним рішенням, що відповідає економічним інтересам усіх країн-учасниць. Формування інтеграційних інноваційних кластерів може стати одним з пріоритетних напрямів створення єдиного інноваційного простору, що забезпечить нарощування виробничого потенціалу учасників кластера.

3) Транспортні-промислові кластери. Цей тип кластерів передбачає, що його учасники забезпечують і здійснюють на систематичній та регулярній основі діяльність, спрямовану на розроблення й виробництво інноваційної та високотехнологічної (наукоємної) продукції, що дають змогу сформувати виробничий потенціал інноваційних підприємств. При цьому сконцентрована на деякій території група взаємопов'язаних транспортних підприємств та організацій надає транспортні послуги, взаємодоповнюючи один одного та підсилюючи виробничий потенціал та конкурентні переваги окремих учасників та кластера загалом.

4) Соціально-медичні інноваційні кластери. Цей тип кластерів почав формуватися в країнах з розвинутою ринковою економікою. Необхідність у таких кластерах продиктована різким зростанням витрат на медичне обслуговування населення. Прихильники формування соціально-медичних кластерів роблять ставку на нові біотехнології, зокрема на ті, що пов'язані з попередженням або ранньою діагностикою широкого кола захворювань. Інноваційні підходи до збереження здоров'я володіють високою соціальною результативністю та дають змогу оптимізувати витрати на медичне страхування. Крім медичних інновацій, сучасні біотехнології забезпечують раціональне вирішення продовольчої проблеми та багатьох інших питань життєзабезпечення широких верств населення.

5) Кластери повного циклу. В ядро таких кластерів входять науково-дослідні інститути та інші організації, які орієнтовані на проведення фундаментальних та прикладних досліджень у галузі природничих та гуманітарних наук. Навколо цього ядра групуються проектно-конструкторські бюро, інноваційні центри та інші суб'єкти венчурного бізнесу. Кластери повного циклу включають високотехнологічні виробничі компанії, які

створюють наукоємну продукцію з дуже високою доданою вартістю.

Більшість вітчизняних товаровиробників не надто зацікавлена в налагодженні виробництва високотехнологічної продукції. Основна причина полягає в тому, що впровадження інновацій завжди пов'язане зі значними фінансовими витратами та комерційними ризиками. Багатофункціональні кластери є потужним засобом нарощування виробничого потенціалу підприємств, що є необхідною умовою сталого розвитку його учасників.

Висновки з цього дослідження. В усьому світі кластерний підхід пов'язаний з політикою нарощування потенціалу і, як наслідок, підвищенням конку-

рентоспроможності національних економік. Кластерний підхід дає змогу більш ефективно використовувати наявні ресурси, формуючи виробничий потенціал як підґрунтя сталого економічного зростання всіх галузей національної економіки.

Незважаючи на твердження багатьох дослідників про те, що велика кількість кластерних утворень є й на території України, слід відзначити, що все ж таки їх більшість має досить формальний характер. Водночас кожна держава розробляє власні підходи до створення кластерів та регулювання їхньої діяльності, відповідно, по-своєму організовує діяльність відповідальних за реалізацію національної стратегії сталого конкурентоспроможного розвитку.

1. *Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров* // Официальный сайт Института региональных инновационных систем. URL: <http://www.innosys.spb.ru/?id=1093>.

2. Бондарчук Н. Функціонування кластерів: світовий і вітчизняний досвід. *Економіка та держава*. 2010. № 9. С. 107–109.

3. Кірдан О. Організаційно-регулятивні та економічні передумови формування соціально-економічних відносин між групами інтересів в агропромисловому виробництві. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 3 (2). С. 18–21.

4. Концепція створення кластерів в Україні. URL: http://biznes.od.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=499&Itemid=33.

5. Порваткина М. Зарубежный опыт формирования и развития региональных кластеров в экономически развитых странах. *Вестник ТГПУ*. 2011. № 12. С. 112–115.

6. Посібник з кластерного розвитку. Україна. Послуги з підтримки МСП в пріоритетних регіонах. *Europe Aid/121495/C/SV/UA*. URL: <http://econotymk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf>.

7. Об одобрении Концепции Национальной стратегии формирования и развития трансграничных кластеров: Проект Распоряжения Кабинета Министров Украины. URL: <http://ved.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=23566&id=1150>.

8. Соколенко С. Світовий і національний досвід формування інноваційних кластерів. *Стратегії конкурентоспроможності регіонів в умовах глобалізації: український та закордонний досвід: IV національний форум з питань регіонального розвитку* (м. Київ, 12 листопада 2008 року). URL: <http://ucluster.org/sokolenko/2008/11/svitovyyj-inacionalnyjdosvid-formuvannya-innovacijnix-klasteriv>.

9. Стойка В. Державно-приватне партнерство – рушійна сила інноваційного розвитку країни. *Агросвіт*. 2015. № 6. С. 36–40.

10. Ямчук А. Деякі питання побудови інноваційно-інформаційних кластерів. *Проблеми науки*. 2012. № 4. С. 10–15.

E-mail: 73vmelnik@gmail.com

УДК 330.5:519.25

Нікіфорова Л.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
та виробничого менеджменту,
Вінницький національний технічний університет

Синьїн Дун

аспірант кафедри фінансів
і інноваційного менеджменту,
Вінницький національний технічний університет

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТА ІННОВАЦІЙНИХ ПОКАЗНИКІВ КИТАЮ ТА УКРАЇНИ З 1992 ПО 2017 РОКИ

У статті стисло описано основні моменти трансформації науково-технологічної системи Китаю та її перехід до розвинутої інноваційної економіки. Проведено порівняльний аналіз динаміки основних економічних та інноваційних показників таких країн, як Україна та Китай, з 1992 року та 1980 року по 2017 рік відповідно. Для порівняльного аналізу вибрано низку основних економічних показників, проаналізовано рейтинг України та Китаю у світі за множиною інноваційних показників, основним з яких є Глобальний інноваційний індекс (GII). Порівняльний аналіз динаміки вищенаведених показників проведено не лише в кількісному, але й у графічному вираженні, що значно спрощує його наочне сприйняття та дає можливість відслідковувати не тільки тенденції вибраних показників, але й паралелі розвитку економік двох країн з подальшою можливістю їх прогнозування з мінімальною похибкою завдяки використанню великого масиву даних.

Ключові слова: Україна, Китай, інновації, економіка, аналіз, валовий внутрішній продукт, імпорт, експорт, GII, High-tech, рейтинг.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ИННОВАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КИТАЯ И УКРАИНЫ С 1992 ПО 2017 ГОДЫ

Никифорова Л.А., Синьин Дун

В статье кратко описаны основные моменты трансформации научно-технологической системы Китая и ее переход к развитой инновационной экономике. Проведен сравнительный анализ динамики основных экономических и инновационных показателей таких стран, как Украина и Китай, с 1992 года и 1980 года по 2017 год соответственно. Для сравнительного анализа выбран ряд основных экономических показателей, проанализирован рейтинг Украины и Китая в мире по ряду инновационных показателей, основным из которых является Глобальный инновационный индекс (GII). Сравнительный анализ динамики вышеприведенных показателей проведен не только в количественном, но и в графическом выражении, что значительно упрощает его наглядное восприятие и дает возможность отслеживать не только тенденции избранных показателей, но и параллели развития экономик двух стран с последующей возможностью их прогнозирования с минимальной погрешностью благодаря использованию большого массива данных.

Ключевые слова: Украина, Китай, инновации, экономика, анализ, валовый внутренний продукт, импорт, экспорт, GII, High-tech, рейтинг.

ANALYSIS OF KEY ECONOMIC AND INNOVATION INDICATORS OF CHINA AND UKRAINE FOR 1992–2017 YEARS DYNAMICS

Nikiforova L., Dong Xinying

The article briefly describes the main points of the transformation of China's scientific and technological system and its transition to a developed innovative economy. Also a comparative analysis of the dynamics of the main economic and innovation indicators of such countries as Ukraine and China from 1992 and 1980 to 2017, respectively, was conducted. For comparative analysis, a number of key economic indicators were selected and the ranking of Ukraine and China in the world for a variety of innovation indicators, the main of which is the Global Innovation Index (GII), was analyzed. A comparative analysis of the dynamics of the above-mentioned indicators was carried out not only in quantitative but also in graphical terms, which greatly simplifies its visual perception and enables not only to track the trends of the selected indicators, but also the parallel development of the economies of the two countries with the subsequent possibility of forecasting with a minimal error due to the use of a large array of data.

Keywords: Ukraine, China, innovation, economy, analysis, GDP, import, export, GII, High-tech, rating.

Постановка проблеми. Ефективне управління інноваціями є основою будь-якої національної інноваційної стратегії та доводить свою ефективність навіть в умовах кризи. Як приклад ефективного використання світової кризи у власних цілях можна навести стратегію Китаю, який протягом кризи вигідно скупив інновації та інноваційні кадри по всьому світу. Китай вже пережив хаос культурної революції, тому забезпечення стабільності в його політиці стоїть на першому місці. Китай – один із прикладів, коли за неповні 60 років бідна аграрна країна пройшла фантастичний шлях, а сьогодні впевнено займає лідерські позиції. У 1979 році ВВП Китаю був у 2,7 рази менше ВВП СРСР, сьогодні за масштабами економіки Китай випереджає всі європейські країни та впевнено посідає заслужене друге місце після США [1]. У світовій історії ніколи не було такого, щоб за короткий термін країна зробила такий стрімкий ривок. Цей стрибок зумовлений грамотними стратегічними кроками керівництва країни, які використовували наявні переваги, зокрема територіальне розташування, наявність сировинних ресурсів, дешеву робочу силу.

Українська держава також зазначає, що її основним пріоритетом є спрямованість на побудову нової інноваційної економіки [1], проте шлях, який пройшла Україна за період своєї незалежності, на жаль, не привів її до поставленої мети. Зумовлене це передусім тим, що, на відміну від авторитарного Китаю, Україні довелося здійснювати перетворення у двох аспектах, тобто не тільки в економічному, але й у політичному. Таким чином, для здійснення економічних перетворень Україна мала лише приблизно 10 років. Тому тільки тепер фактично Україна долучається до можливості здійснювати активні перетворення економічних інститутів, і в цій сфері досвід Китаю може виявитися дуже корисним. Таким чином, тема статті є актуальною в науковому плані та корисною з точки зору практичного застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями аналізу економічної ситуації на Україні та в Китаї, дослідженням інноваційного розвитку цих країн займається багато як вітчизняних, так і іноземних науковців, серед яких необхідно виділити Н.М. Шостаківську [1], З.С. Варналія, В.В. Зянька [2], О.В. Комеліна, Д.Ш. Мусостова, Д.І. Бісаєва [3], М.І. Крупку, Т.О. Джокуш, Т. Хонсон, Л. Лідзянь. Проте порівняльного аналізу динаміки основних економічних показників цих країн з 1980 по 2017 роки з подальшою можливістю їх прогнозування проведено не було.

Постановка завдання. Метою статті є здійснення порівняльного аналізу показників, які описують динаміку множини основних економічних та інноваційних показників Китаю та України для виявлення кореляцій в їх поведінці, що дасть змогу використати досвід Китаю для підвищення швидкості інноваційного зростання економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Китаї першими усвідомили, що таке інновації, якими властивостями вони володіють, за якими законами розвиваються. Навіть США та Євросоюз, розглядаючи насамперед технічні та технологічні інновації, програють цілісній інноваційній стратегії розвитку Китаю. Весну 1978 року в Китаї називають «весною науки», оскільки саме в цей час був запущений процес іннова-

ційного розвитку, реформування науки і технологій у Китаї. Під час проведення Національної наукової конференції, яка відбулася в Пекіні в березні 1978 року, оголошено про державну політику підтримки науки і технологій. В ході конференції Ден Сяопін висунув тезу про те, що «наука і технології є рушіями прогресу», а також висловився про необхідність усунення політичних бар'єрів на шляху науково-технологічного розвитку після десяти років хаосу. Цей виступ заклав основу для створення стратегії відродження країни за рахунок розвитку науки й освіти та зміцнення нації через розвиток людських ресурсів. Учасники конференції обговорили та затвердили «Національний план розвитку науки і технологій на 1978–1985 роки», який став дорожньою картою для трансформації науково-технологічної системи Китаю.

У 1992 році Китай проголосив політику відкритості зовнішньому світу [3]. В країні цілеспрямовано створювались умови для максимального використання ресурсів, фінансів, залучення зарубіжних інновацій, створено понад 60 спеціальних вільних економічних зон, які розпочали приплив зарубіжних інвестицій. Ці інвестиції послужили джерелом створення й розвитку сучасного виробництва, інновацій в галузі ІТ-технологій і HR-методів ведення бізнесу. Також у Китаї створені спеціальні зони ІТ-технологій, де іноземним інвесторам надавалися безпрецедентні у світі податкові пільги та земельні ділянки.

Китай розгорнув послідовну, масштабну, комплексну програму інноваційного розвитку, яка знайшла своє відображення в довгостроковій Державній програмі стратегії інноваційного розвитку 2020–2050 років, у якій планується, що до 2020 року Китай увійде до переліку країн інноваційного типу, до 2030 року – в перші ряди інноваційних держав, а на 2050 рік стане провідною світовою державою науково-технічних інновацій [2]. У Програмі передбачено, що інновації мають стати основною рушійною силою розвитку. При цьому науково-технічні інновації повинні підтримуватися новачками в галузі суспільних інститутів, культури, моделей управління та торгівлі, що дасть змогу перейти на вищий рівень економічного розвитку з більш раціональною структурою інноваційних витрат.

Стрімкий розвиток китайської економіки на стику століть значною мірою зумовлено стратегічним прогнозом Ден Сяопіна. Його називають «архітектором» китайських реформ. Ден Сяопін намітив чіткий план модернізації країни [4]: за 1980-ті роки збільшити ВВП з 250 до 500 дол. на душу населення; за 1990-ті роки знову подвоїти ВВП, тобто підняти його з 500 до 1 тис. дол. на душу населення; а потім до сторіччя проголошення КНР збільшити ВВП ще в чотири рази, тобто до 4 тис. дол. на кожного жителя.

Як бачимо з даних табл. 1 і побудованого графіка на рис. 1, ВВП Китаю досяг значення у 4 000\$ на душу населення вже до 2010 року, що на 39 років раніше, ніж було заплановано Ден Сяопіном.

Зміна ВВП на душу населення в Україні представлена в табл. 2 та на рис. 2.

Як бачимо, отримані результати не такі радужні, як в Китаї, що пов'язане перш за все зі світовою економічною кризою 2008 року та розпочатою антитерористичною операцією у 2014 році.

На рис. 3 для спрощення порівняльного аналізу відображено ВВП України та Китаю на душу населення.

Як видно з рис. 3, у 2008 році, тобто перед початком світової економічної кризи, ВВП України на душу населення було вище на 628 доларів США, або на 18,1%, ніж аналогічний показник Китаю.

Щодо загального ВВП, то, на нашу думку, розглядати його в абсолютних одиницях некоректно у зв'язку з не зіставленням кількості працездатного населення в обох країнах, тому проаналізуємо відображений на рис. 4 приріст ВВП у відсотках по обох країнах.

Числове значення темпів приросту ВВП України та Китаю за останні десять років подано в табл. 3.

Хоча зростання валового внутрішнього продукту у 2016 році на 6,7% є мінімумом за останні 25 років, це, як і раніше, є одним з найвищих показників серед найбільших економік світу. Крім того, додатковий обсяг виробництва, що створюється цими 6,7% зростання сьогодні, значно більше того, що відзначався в Китаї в ті роки, коли зростання було набагато вищим. Як видно з рис. 4, у 2017 році приріст ВВП збільшився порівняно з 2016 роком до рівня 2015 року, становивши 6,9%, що, на нашу думку, свідчить про те, що Китай протягом 2011–2016 років перейшов від моделі зростання, яка характеризується великим обсягом інвестицій та орієнтована перш за все на експорт, до моделі,

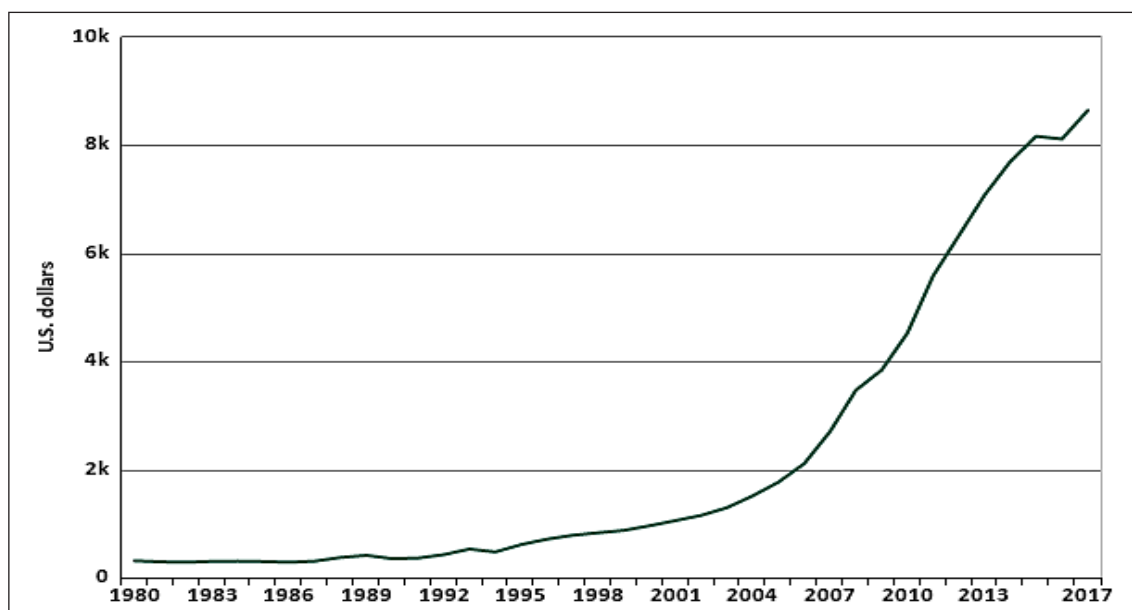


Рис. 1. Динаміка ВВП Китаю на душу населення за 1980–2017 роки

Таблиця 1. ВВП Китаю на душу населення (1980–2017 роки)

Дата	Значення, \$	Зміна, %	Дата	Значення, \$	Зміна, %
2017	8 643	6,50	2009	3 838	10,70
2016	8 116	-0,62	2008	3 467	28,27
2015	8 167	6,04	2007	2 703	28,07
2014	7 702	8,77	2006	2 111	211,1
2013	7 081	11,87	1998	1000	200
2012	6 329	13,37	1993	500	77,3
2011	5 583	23,40	1986	282	12,8
2010	4 524	17,88	1980	250	–

Джерело: складено авторами на основі опрацьованих джерел [5; 7; 8]

Таблиця 2. ВВП України на душу населення за 1992–2017 роки

Дата	Значення, \$	Зміна, %	Дата	Значення, \$	Зміна, %
2017	2 583	17,46	2010	2 983	12,35
2016	2 199	2,98	2009	2 655	-35,17
2015	2 135	-31,01	2008	4 095	27,19
2014	3 095	-22,02	2007	3 220	33,72
2013	3 969	2,49	2006	2 408	131,98
2012	3 873	7,88	1997	1 038	142,52
2011	3 590	20,34	1992	428	–

Джерело: складено авторами на основі опрацьованих джерел [5; 7; 8]

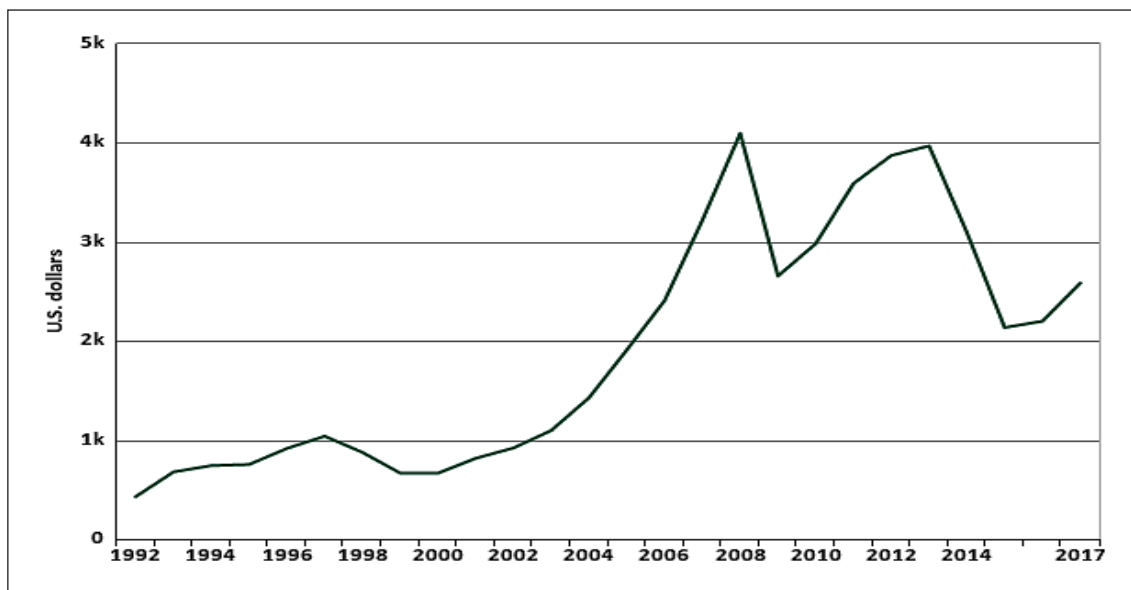


Рис. 2. Динаміка ВВП України на душу населення за 1992–2017 роки

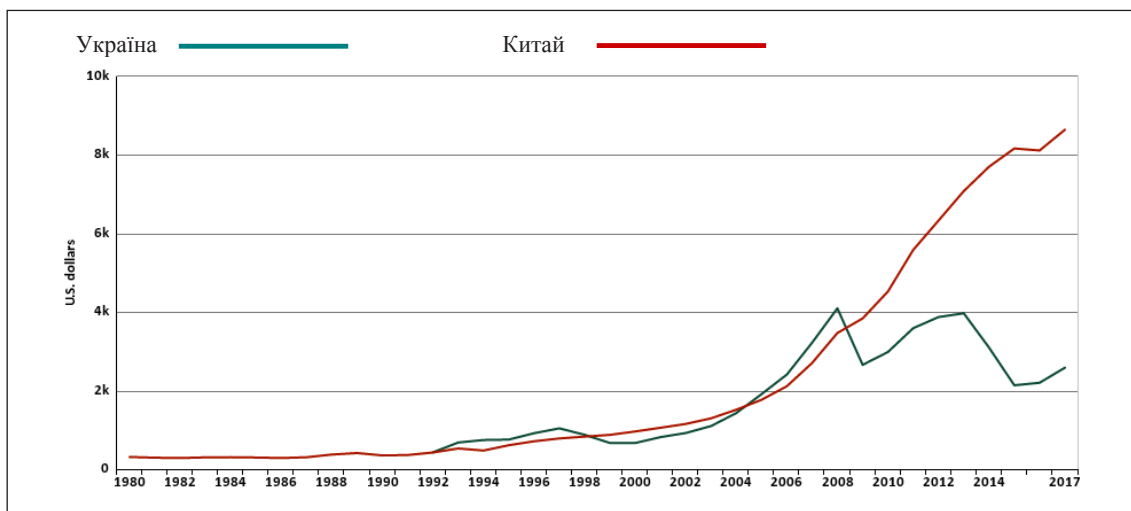


Рис. 3. Порівняльний аналіз ВВП України та Китаю на душу населення

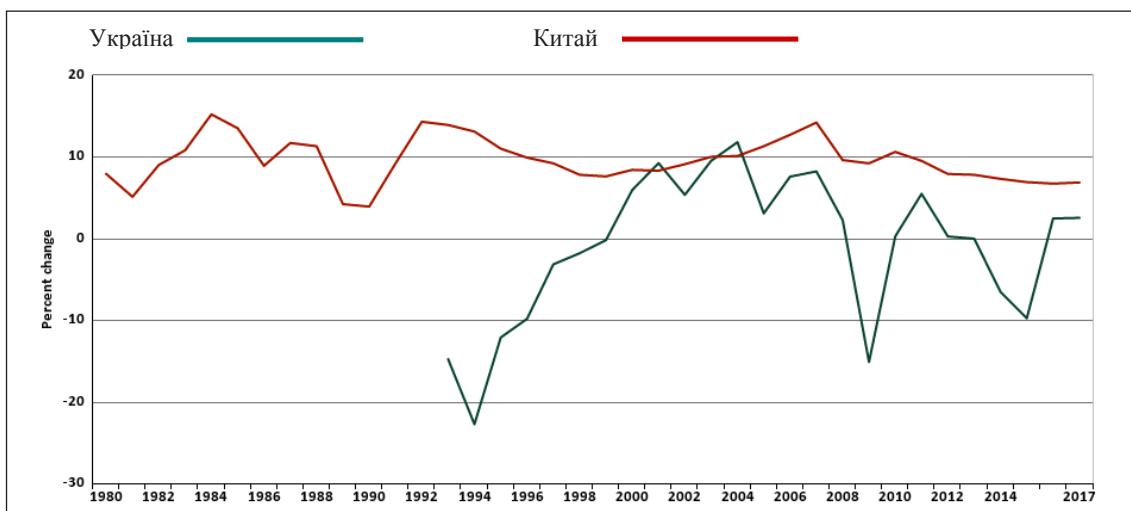


Рис. 4. Порівняльний аналіз приросту ВВП України та Китаю

заснованої на обсягах споживання та інноваціях. Цей перехід добре помітний на динаміці прямих іноземних інвестицій у країну (рис. 5) та прямих інвестицій Китаю в інші країни (рис. 6). З 2016 року, незважаючи на широко обговорюване уповільнення економічного

зростання, складну ситуацію на фондовому ринку і волатильність валютних курсів, в Китаї відзначений ще один рік стабільного зростання прямих іноземних інвестицій. Більш того, прямі іноземні інвестиції в економіку Китаю досягли історичного максимуму у

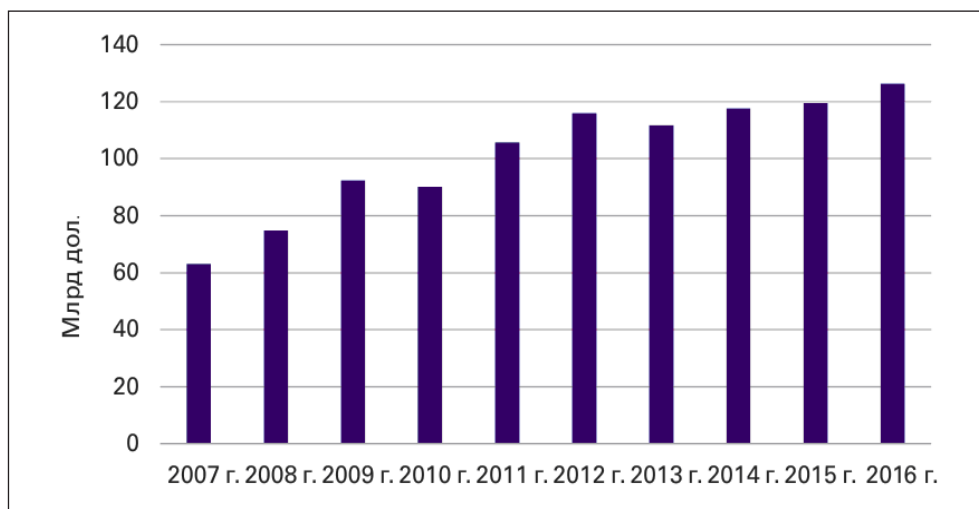


Рис. 5. Потіки прямих інвестицій в економіку Китаю

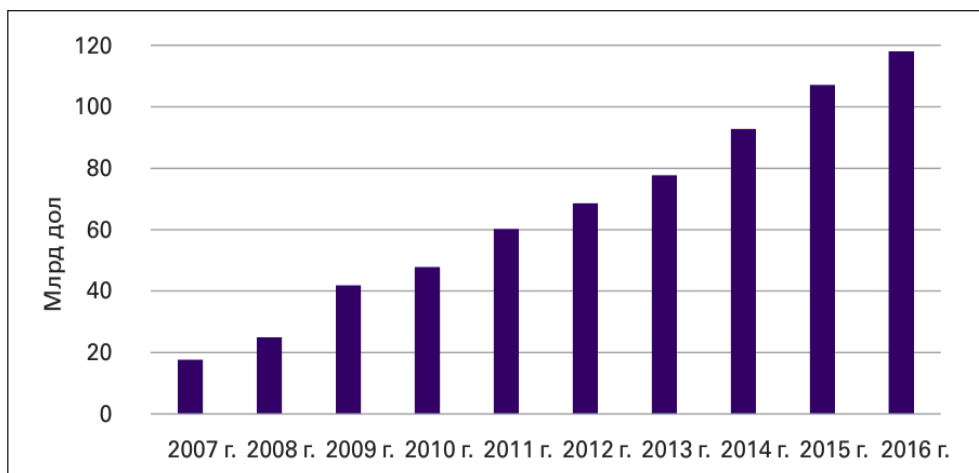


Рис. 6. Потіки прямих інвестицій Китаю в інші країни

Таблиця 3. Приріст ВВП України та Китаю за 2007–2017 роки

Дата	Значення, %	Зміна, %	Дата	Значення, %	Зміна, %
Україна			Китай		
2017	2,5	+4,17	2017	6,9	+2,99
2016	2,4	+124,49	2016	6,7	-2,90
2015	-9,8	-48,48	2015	6,9	-5,48
2014	-6,6	-24 544,44	2014	7,3	-6,41
2013	0,027	-88,75	2013	7,8	-1,27
2012	0,24	-95,64	2012	7,9	-16,84
2011	5,5	+1 733,33	2011	9,5	-10,38
2010	0,3	-101,99	2010	10,6	+15,22
2009	-15,1	-786,36	2009	9,2	-4,17
2008	2,2	-73,17	2008	9,6	-32,39
2007	8,2	+8,52	2007	14,2	+11,81

Джерело: складено авторами на основі опрацьованих джерел [5; 7; 8]

126,3 млрд дол. порівняно з 118,7 млрд дол. в минулому році, що відповідає зростанню у 6,4% порівняно з попереднім роком (рис. 5) [6; 8].

Наведені статистичні дані свідчать про те, що, незважаючи на уповільнення темпів економічного зростання, для іноземних інвесторів все ж таки існують можливості в ключових секторах економіки. Динаміка прямих іноземних інвестицій змінювалась протягом останніх десяти років. Вона відповідає вжитим владою заходам щодо забезпечення переходу Китаю до економіки з високою доданою вартістю, яка більшою мірою заснована на секторі послуг як на джерелі внутрішнього зростання, обумовленого споживанням.

Стосовно прямих інвестицій Китаю в інші країни, то вони зросли на 14,7%, досягнувши у 2016 році історичного максимуму в 118,02 млрд дол. США, як показано на діаграмі, поданій на рис. 6.

Слід зауважити, що дії іноземних інвесторів сприяють формуванню двобічної економіки в Китаї, за якої послуги, передове промислове виробництво та споживчі ринки демонструють можливості зростання, тоді як базове промислове виробництво й важка промисло-

вість стикаються з необхідністю комплексної реструктуризації та оптимізації.

Незважаючи на те, що другий напрям переживає складні часи, перший напрям, навпаки, демонструє хороший потенціал. У майбутньому, на нашу думку, двоспрямований розвиток китайської економіки продовжить визначати її зростання, що буде чинити відповідний вплив на динаміку інвестицій в Китай та китайські інвестиції в інші країни. І хоча ВВП, ймовірно, як і раніше, буде демонструвати невисокі показники росту, проте це розглядається скоріше як позитивна тенденція, яка є необхідною умовою переходу Китаю до економіки, яка характеризується високою доданою вартістю. Поступово як потреби китайського населення, так і пріоритети уряду будуть ставати все складнішими, що змінить мотивацію та стратегію іноземних інвестиційних фірм в Китаї, а також китайських інвесторів за кордоном.

Також немаловажним для швидкого росту ВВП є фактор повноти зайнятості населення та рівень безробіття, кількісно відображений у табл. 4.

На рис. 7 представлено порівняльний аналіз офіційного рівня безробіття в Китаї та Україні. Як бачимо з

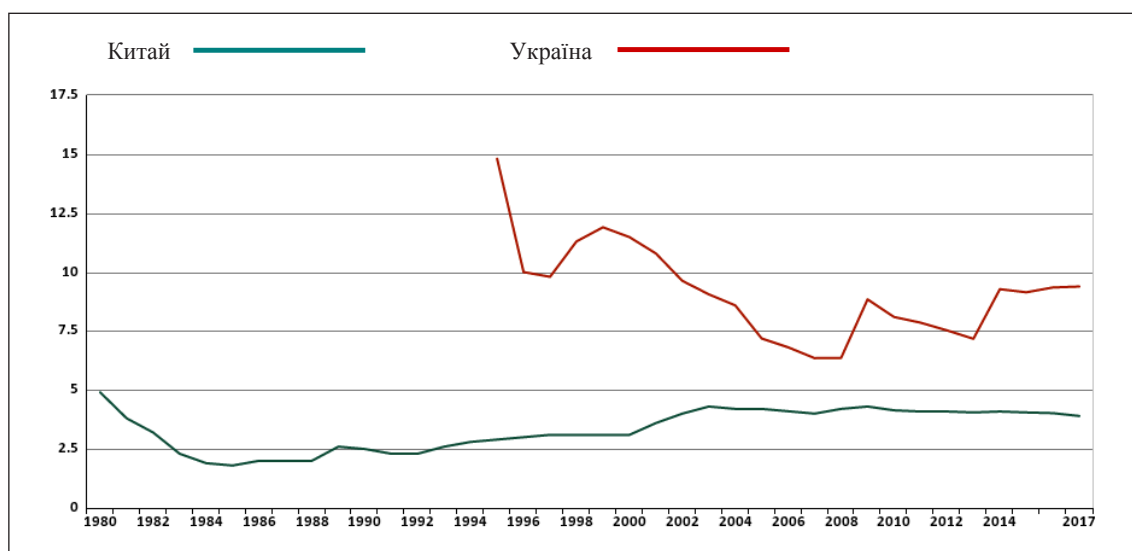


Рис. 7. Порівняльний аналіз рівня безробіття України та Китаю

Таблиця 4. Офіційний рівень безробіття України та Китаю за 2007–2017 роки

Дата	Значення, %	Зміна, %	Дата	Значення, %	Зміна, %
Україна			Китай		
2017	9,4	+1,075	2017	3,900	-2,985
2016	9,3	+2,198	2016	4,020	-1,229
2015	9,1	-2,151	2015	4,070	-0,732
2014	9,3	+29,167	2014	4,100	+0,861
2013	7,2	-4,000	2013	4,065	-0,974
2012	7,5	-5,063	2012	4,105	0,000
2011	7,9	-2,469	2011	4,105	-0,941
2010	8,1	-7,955	2010	4,144	-4,516
2009	8,8	+37,500	2009	4,340	+2,358
2008	6,4	0,000	2008	4,240	+4,950
2007	6,4	-6,74	2007	4,040	-2,440

Джерело: складено авторами на основі опрацьованих джерел [5; 7; 8]

рис. 7, офіційний рівень безробіття на Україні є найвищим за останні десять років і сягає, згідно з офіційними даними, 9,4%, тобто майже кожна десята працездатна особа, яка зареєстрована в Державній службі зайнятості, перебуває в активному пошуку роботи, що у 2,5 рази більше, ніж рівень безробіття в Китаї, який, до речі, є найнижчим з 2003 року, складаючи 3,9%.

Щодо показника повноти зайнятості населення (табл. 5), то його відображає коефіцієнт зайнятості населення, який розраховується як відсоток зайнятого працездатного населення віком від 15 років.

Графічно порівняльний аналіз повноти зайнятості населення в Україні та Китаї відображено на рис. 8.

Отже, як видно з рис. 8, в Україні станом на 2017 рік повнота зайнятості населення є найнижчою, сягаючи всього 49,1%, що є найнижчим показником за всі роки незалежності України. Різке зниження показника повноти зайнятості населення в Україні спостерігається з початку 2014 року та збігається з періодом анексії Криму та початком АТО. Протягом цього періоду коефіцієнт повноти зайнятості знизився з 51,5% до 49,2%, а його зниження склало майже 5% до попереднього 2013 року. У 2015 році відбулось незначне покращення

показника до 49,6%, а протягом 2016–2017 років відбувалось поступове зниження до мінімальних 49,1%, що є негативною тенденцією. Стосовно Китаю, то цей показник також має негативну тенденцію до зниження, а за останні 25 років має найменше значення у 65,7%, що перш за все пов'язане з деяким сповільненням темпів розвитку китайської економіки [6].

Аналізуючи стан економіки, не можемо не порівняти динаміку таких глобальних економічних макропоказників, як експорт та імпорт у цих країнах. У табл. 6 представлено кількісні значення показника експорту України та Китаю протягом останніх десятиліть.

На рис. 9 представлено порівняльний аналіз експорту товарів та послуг в Китаї та Україні.

У табл. 7 представлено кількісні значення показника імпорту України та Китаю протягом останніх десятиліть.

Графічно порівняльний аналіз імпорту товарів та послуг Китаю та України представлено на рис. 10.

Як бачимо з рис. 9, 10, інтегрованість Китаю у світову економіку стрімко збільшується, тоді як Україна фактично не змінює свого стану. Інтегрованість у світову економіку є важливою складовою Національ-

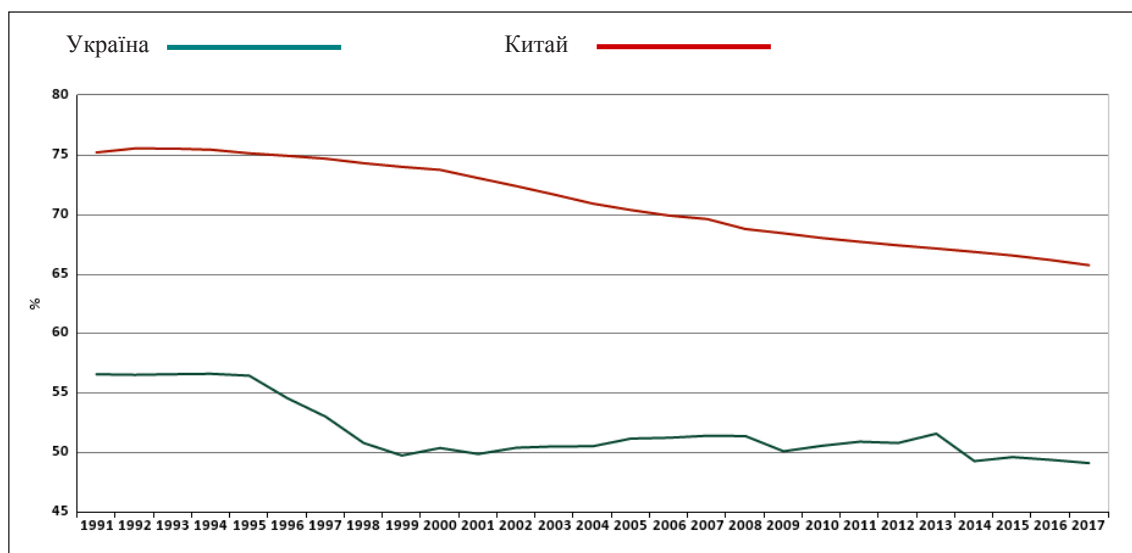


Рис. 8. Порівняльний аналіз повноти зайнятості населення України та Китаю

Таблиця 5. Показник зайнятості населення України та Китаю за 2007–2017 роки

Дата	Значення, %	Зміна, %	Дата	Значення, %	Зміна, %
Україна			Китай		
2017	49,1	-0,61	2017	65,7	-0,61
2016	49,4	-0,40	2016	66,1	-0,60
2015	49,6	+0,81	2015	66,5	-0,45
2014	49,2	-4,47	2014	66,8	-0,45
2013	51,5	+1,38	2013	67,1	-0,45
2012	50,8	-0,20	2012	67,4	-0,44
2011	50,9	+0,79	2011	67,7	-0,44
2010	50,5	+0,80	2010	68,0	-0,58
2009	50,1	-2,34	2009	68,4	-0,44
2008	51,3	-0,19	2008	68,7	-1,29
2007	51,4	+0,32	2007	69,6	-0,42

Джерело: складено авторами на основі опрацьованих джерел [5; 7; 8]

ної безпеки країни, тому Китай стрімко підвищує цей рівень, тоді як Україна фактично втрачає контроль над цим показником.

Одним із сучасних показників, які оцінюють рівень розвитку економіки країни, є показник економічної

свободи. Економічна свобода – це основне право кожної людини контролювати власну працю та майно. В економічно вільному суспільстві люди можуть вільно працювати, виробляти, споживати та вкладати кошти будь-яким способом, якщо вони задовольняють

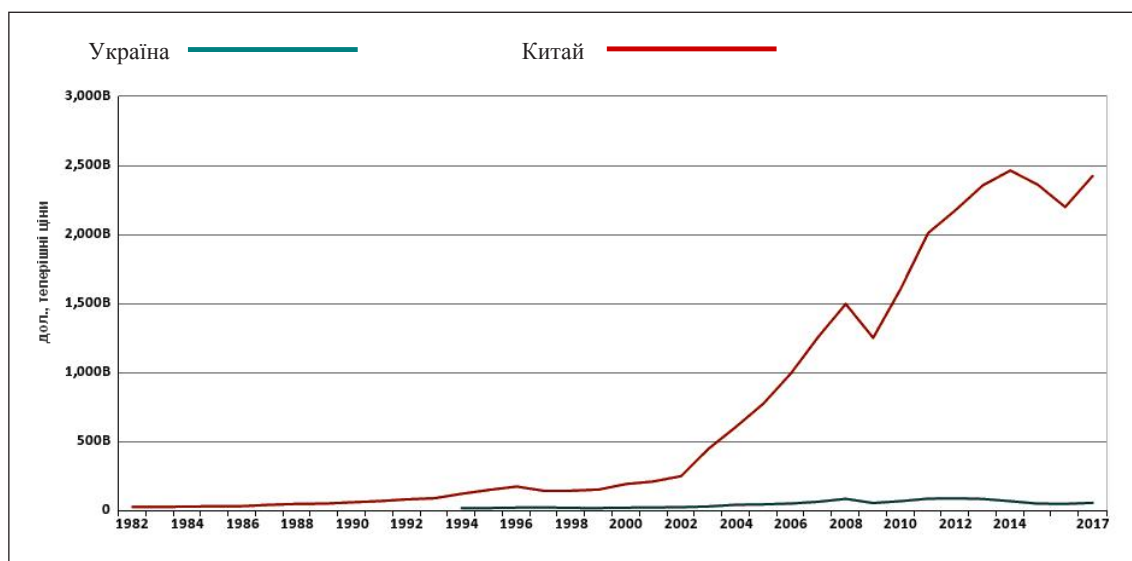


Рис. 9. Порівняльний аналіз експорту товарів та послуг України та Китаю

Таблиця 6. Обсяги експорту товарів та послуг України та Китаю за 2007–2017 роки

Дата	Значення, дол.	Зміна, %	Дата	Значення, дол.	Зміна, %
Україна			Китай		
2017	53 776 000 000	+16,88	2017	2 422 911 001 954	+10,24
2016	46 008 000 000	-3,87	2016	2 197 922 469 130	-6,87
2015	47 862 000 000	-26,86	2015	2 360 152 452 309	-4,17
2014	65 436 000 000	-19,94	2014	1 462 902 030 661	+4,56
2013	81 729 000 000	-5,53	2013	2 355 594 737 798	+8,30
2012	86 516 000 000	+3,42	2012	2 175 092 012 376	+8,28
2011	83 652 000 000	+27,47	2011	2 008 852 448 487	+25,24
2010	65 626 000 000	+26,01	2010	1 603 944 171 443	+28,34
2009	52 080 000 000	-36,86	2009	1 249 723 531 707	-16,42
2008	82 480 000 000	+34,31	2008	1 495 317 001 222	+18,95
2007	61 412 000 000	+27,00	2007	1 257 052 625 430	+26,75

Джерело: складено авторами на основі опрацьованих джерел [5; 7; 8]

Таблиця 7. Обсяги імпорту товарів та послуг України та Китаю за 2007–2017 роки

Дата	Значення, дол.	Зміна, %	Дата	Значення, дол.	Зміна, %
Україна			Китай		
2017	62 386 000 000	+18,92	2017	2 212 182 564 781	+13,90
2016	52 461 000 000	+4,45	2016	1 942 185 380 887	-3,00
2015	50 224 000 000	-28,29	2015	2 002 281 688 028	-10,68
2014	70 042 000 000	-28,05	2014	2 241 602 783 714	+5,73
2013	97 353 000 000	-3,48	2013	2 120 215 176 194	+9,11
2012	100 862 000 000	+7,53	2012	1 943 247 135 628	+6,37
2011	93 797 000 000	+34,75	2011	1 826 948 709 575	+32,3
2010	69 608 000 000	+28,82	2010	1 380 920 299 730	+34,12
2009	54 037 000 000	-44,20	2009	1 029 593 130 340	-10,20
2008	96 848 000 000	+39,26	2008	1 146 484 468 068	+20,81
2007	69 543 000 000	+35,23	2007	949 016 596 646	+21,23

Джерело: складено авторами на основі опрацьованих джерел [5; 7; 8]

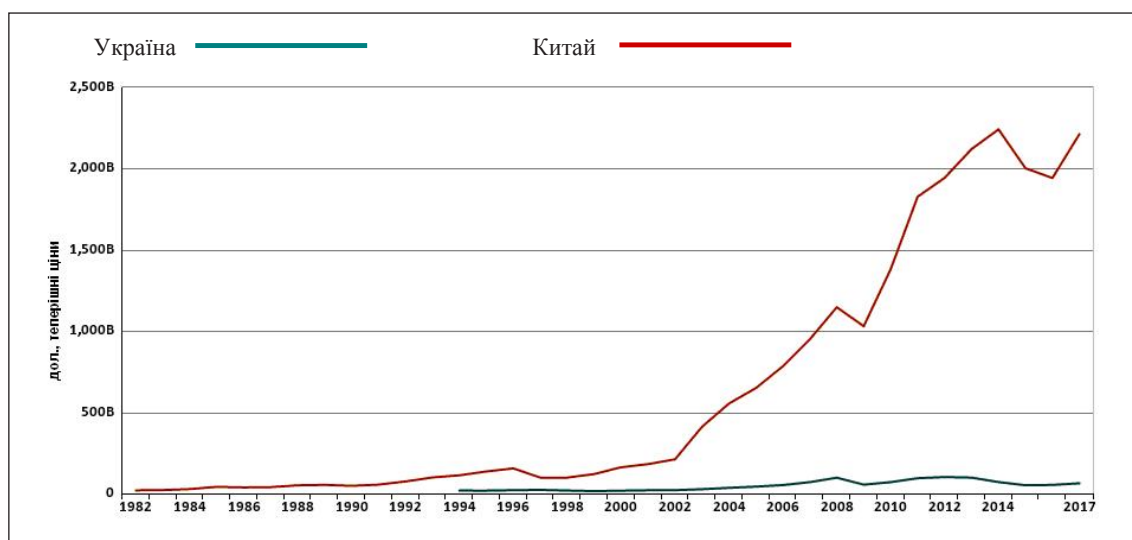


Рис. 10. Порівняльний аналіз імпорту товарів та послуг України та Китаю

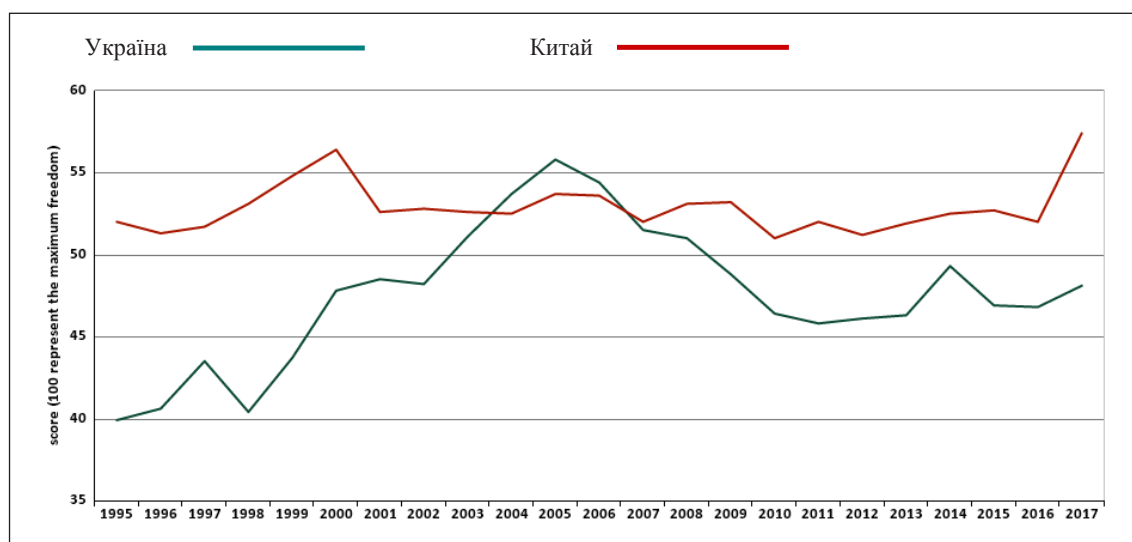


Рис. 11. Порівняльний аналіз індексу економічної свободи в Україні та Китаї

цю свободу, як захищену державою, так і не обмежену державою. В економічно вільних суспільствах уряди дають змогу праці, капіталу та товару вільно пересуватися, а також утриматися від примусу або обмеження свободи на тлі необхідної для захисту та підтримки самої свободи. Вимірюється цей показник у відсотках від 0 до 100, де 100% означає повну економічну свободу. На рис. 11 відображена динаміка показника економічної свободи в Китаї та Україні.

З огляду на дані рис. 11 можемо сказати, що показники економічної свободи в Україні є вищими, ніж у Китаї. Однак результати цієї свободи не знаходять свого відображення в економіці України. Ймовірно, це зумовлене різницею в інституціональних умовах економік двох країн. Підкреслимо, що для інноваційного розвитку індекс економічної свободи є важливим показником. Таким чином, рис. 11 демонструє, що інституціональні умови інноваційного підприємництва в Україні потребують свого покращення. Мабуть, саме

в цій сфері досвід Китаю може бути вкрай актуальним для України.

Наостанок наведемо коротко основні досягнення Китаю та України у 2018 році у сфері інновацій [9; 10].

1) За рейтингом Глобального інноваційного індексу (GII) Китай посідає 17 місце, піднявшись на 5 позицій з попереднього року. Щодо України, то вона посідає 43 місце у GII-2018, піднявшись на 7 позицій з попереднього року.

2) Китай посідає 1 місце серед 34 країн з високим рівнем доходів. Україна посідає 1 місце серед 30 країн з низьким і середнім рівнем доходів.

3) Китайська економіка посідає 5 місце серед 15 країн Південно-Східної Азії та Океанії. Економіка України посідає лише 30 місце серед 39 країн Європи.

4) Протягом останніх трьох років Китай покращив свій рейтинг за показниками інновацій, увійшов у першу десятку за Sub-Index інноваційного виробництва, де цього року посідає 10 місце.

5) Інноваційні вклади є стабільно зростаючими, а їх Sub-Index досяг 27 позиції, підвищившись з 31 у 2017 році. Щодо України, то у 2018 році вона покращила свої позиції, піднявшись на 2 пункти порівняно з минулим роком і досягнувши 75 позиції.

6) Китайський коефіцієнт ефективності інновацій також є стабільно високим, демонструючи, що Китай ефективно комерціалізує свої інновації. Цього року Китай, як і у 2017 році, за цим показником посідає 3 місце в усьому світі, піднявшись із 7 позиції у 2016 році. Щодо України, то у 2018 році вона покращила свої позиції, піднявшись на 5 пунктів порівняно з минулим роком і досягнувши 35 позиції.

7) За показником "Human Capital & Research" Китай у 2018 році посідає 23 місце, Україна – 43 місце у світі.

8) Китай за показником науково-технічних розробок, що фінансуються бізнесом, посідає 2 місце у світі, Україна ж за показником глобальних витрат на дослідження та розробки посідає лише 40 місце.

9) У сфері розвитку бізнесу Китай посідає 9 місце, демонструє високий рівень знань працівників, адже за показником "Knowledge workers" посідає 1 місце, за показником "Firms offering formal training" посідає 1 місце, а за показником імпорту високотехнологічних товарів – 3 місце у світі.

10) У сфері розвитку бізнесу Україна у 2018 році посідає 46 місце, за показником "Knowledge & Technology Outputs" – 27 місце. На рівні індикаторів Україна демонструє високий рівень за п'ятьма показниками, такими як зростання продуктивності (15 місце), витрати на комп'ютерні програми (17 місце), експорт послуг з

інформаційно-комунікаційних технологій (15 місце), патенти (15 місце), корисні моделі (1 місце у світі).

Висновки з проведеного дослідження. У статті визначено основні моменти трансформації науково-технологічної системи Китаю та її перехід до розвинутої інноваційної економіки. Також проведено порівняльний аналіз динаміки основних економічних та інноваційних показників таких країн, як Україна та Китай, з 1992 року та 1980 року по 2017 рік відповідно. Для порівняльного аналізу вибрано сім основних економічних показників, визначено рейтинг України та Китаю у світі за низкою інноваційних показників, основним з яких є Глобальний інноваційний індекс. Порівняльний аналіз динаміки вищенаведених показників проведено в кількісному та графічному вираженні, що значно спрощує його наочне сприйняття та дає можливість прослідкувати не лише тенденції вибраних показників, але й паралелі розвитку економік двох країн з подальшою можливістю їх прогнозування з мінімальною похибкою завдяки використанню великого масиву даних.

Визначено, що досвід Китаю може бути важливим для розвитку економіки України та інноваційного підприємництва. Дослідження показало, що економічний та інноваційний потенціал України не використовується повністю внаслідок, ймовірно, недостатнього розвитку відповідних інститутів. Досвід Китаю у створенні інститутів, які є необхідними для швидкого та стабільного розвитку інноваційного підприємництва, сьогодні може бути вкрай важливим для України.

1. Шостаківська Н.М. Стратегія інноваційного розвитку економіки як основний фактор конкурентоспроможності в умовах глобалізації. Розвиток соціально-економічних систем в геоекономічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Тернопіль, 11–12 травня 2017 року). Тернопіль: ТНТУ ім. І. Пулюя, 2017. С. 29–32.

2. Нормативно-правові та фінансові засади забезпечення ефективної інноваційної діяльності малих підприємств / В.В. Зянько, Л.О. Нікіфорова, Д. Сін'їн. Теорія і практика діяльності підприємств: колективна монографія: в 2 т. Т. 1. / за заг. ред. Л.М. Савчук, Л.М. Бандоріної. Дніпро: Пороги, 2017. С. 52–75.

3. Мусосова Д.Ш., Бисаева Д.И. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Китае. Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 1. URL: <http://ekonomika.snauka.ru>.

4. Nikiforova L. O., Dong Xinying Support for small and medium-sized businesses as the basis for China. Найновіше постиження на європейската наука – 2018: матеріали XVI міждун. науч. практ. конф. V. 5 (Софія, 15–22 юня 2018 года). Софія: Бял ГРАД-БГ ОДД, 2018. С. 24–29.

5. Мировой Атлас Данных. URL: <https://knoema.ru/atlas>.

6. Россия и Китай: инновации и предпринимательство. 2016. С. 94. URL: https://www.fbacs.com/upload/Report_RUS.pdf.

7. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.

8. China Statistical Database. URL: <http://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=C01>.

9. Cornell University, INSEAD, WIPO. Global Innovation Index – 2018. China. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018-profile9.pdf.

10. Cornell University, INSEAD, WIPO. Global Innovation Index – 2018. Ukraine. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018-profile52.pdf.

E-mail: nikiforovalilia@gmail.com

E-mail: brasik@ukr.net

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 339

Бабій І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет

ЗОВНІШНІ ЦІЛІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ЕТАПІ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ДО ЄС

У статті досліджено взаємозв'язок концепцій соціально-економічного розвитку та формування сутності і значення зовнішніх цілей промислових підприємств. Обґрунтовано власне бачення поняття «зовнішні цілі підприємства», аспекти, що формують зовнішню спрямованість цілей господарюючого суб'єкта, а також бачення науковців щодо зовнішніх цілей як інструмента управління підприємством. Визначено важливі аспекти парадигми формування зовнішніх цілей в рамках Світової організації торгівлі. Виокремлено основи формування зовнішніх цілей управління підприємством в розрізі їх складових, а також досліджено основні можливості формування зовнішніх цілей управління підприємством з боку Світової організації торгівлі.

Ключові слова: промисловість, суб'єкти господарювання, система управління підприємством, зовнішньоекономічна діяльність, цілі управління, елементи менеджменту.

ВНЕШНИЕ ЦЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ЭТАПЕ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В ЕС

Бабій І.В.

В статье исследована взаимосвязь концепций социально-экономического развития и формирования сущности и значения внешних целей промышленных предприятий. Обоснованы собственное видение понятия «внешние цели предприятия», аспекты, формирующие внешнюю направленность целей хозяйствующего субъекта, а также видение ученых о внешних целях как инструменте управления предприятием. Определены важные аспекты парадигмы формирования внешних целей в рамках Всемирной торговой организации. Выделены основы формирования внешних целей управления предприятием в разрезе их составляющих, а также исследованы основные возможности для формирования внешних целей управления предприятием со стороны Всемирной торговой организации.

Ключевые слова: промышленность, субъекты хозяйствования, система управления предприятием, внешнеэкономическая деятельность, цели управления, элементы управления.

EXTERNAL GOALS OF MANAGEMENT BY ENTERPRISE AT THE STAGE OF INTEGRATION OF THE ECONOMIC SYSTEM TO THE EUROPEAN UNION

Babiy I.

The article investigates the relationship between the concepts of social and economic development and the formation of the essence and significance of the external goals of industrial enterprises. The actual vision of the concept of external goals of the enterprise and aspects forming the external direction of the objectives of the economic entity are substantiated. The view of scientists about external goals as an enterprise management tool is presented. The important aspects of the formation of external goals within the framework of the World Trade Organization have been identified. The article outlines the foundations of the formation of external goals of enterprise management in terms of their constituents. The main possibilities for the formation of external goals of enterprise management from the side of the World Trade Organization are investigated.

Keywords: industry, business entities, enterprise management system, foreign economic activity, management objectives, management elements.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток співробітництва вітчизняних підприємств із зовнішньоторговельними партнерами за умов членства України в СОТ та набуття чинності Угоди про асоціацію зони вільної торгівлі між Україною та ЄС сприяв створенню значної кількості перспективних напрямів розширення зовнішньоекономічної діяльності, а також появи різних дискусійних питань. Через це з метою більш ретельного планування стратегії управління підприємством як на внутрішньому, так і на зовнішньому

ринках необхідно дослідити низку концептуальних аспектів сучасної парадигми формування зовнішніх управлінських цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні дослідження питань стратегічного управління підприємством є досить актуальним, а особливо в аспекті розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішні управлінські цілі як елемент управління промисловим підприємством

ством досліджувалися багатьма науковцями. Серед них слід назвати таких, як Л.В. Батченко, Т.О. Данильченко, О.Г. Корольова, Б.М. Мізюк, Я.М. Парій, Ю.Ю. Петровський, Л.В. Родічева, В.Ю. Самуляк.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження цілей підприємства та вдосконалення їх формування з урахуванням залежності від зовнішнього середовища функціонування підприємства та за умов активізації інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні економічні теорії включають різні концепції до управління та здійснення діяльності підприємства, проте далеко не всі можуть обґрунтувати важливість процесів формування його зовнішніх цілей, а особливо тоді, коли йдеться про співпрацю в рамках СОТ та використання окремих методів і механізмів, які надаються з боку СОТ.

Перед тим як розглянути особливості впливу та взаємозв'язок концепцій соціально-економічного розвитку на формування сутності та значення зовнішніх цілей підприємства, необхідно дослідити окремі аспекти їх функціонування.

Ми вважаємо, що поняття «зовнішня мета» можна ототожнювати з багатьма виробничими процесами підприємства, які безпосередньо залежать від зовнішнього середовища його функціонування, макроекономічних законів, інфраструктури цільового ринку збуту та рівня інтеграції до конкретних регіональних структур.

На думку окремих вчених, особливістю будь-якої мети підприємства є те, що у її структуру має бути покладено встановлення кінцевого стану тих параметрів розвитку, які відповідають певному проміжку часу та здатні врахувати підпорядкованість основній місії господарської діяльності з боку мінливості зовнішнього середовища [1, с. 116].

Отже, під основними детермінантами, які формують зміст складової про зовнішню спрямованість мети підприємства, слід розуміти:

- динаміку ринкових змін;
- рівень конкуренції;
- доступ до інформації про зовнішнє середовище;
- використання продуктів НТП та сучасних технологій;
- перейняття досвіду успішних технологій ведення бізнесу та підвищення кваліфікації працівників;
- наявність економічних стимулів зовнішнього середовища та достатній рівень економічної свободи для розвитку.

Якщо звернути увагу на групування цілей за окремими класифікаційними ознаками, то можна побачити, що зовнішню мету ототожнюють з поняттям спрямованості дії та місцем функціонування підприємства. За ступенем формалізації в управлінні зовнішню мету слід розглядати на основі структурованості її мети забезпечувати розвиток підприємства за допомогою співробітництва із зовнішнім середовищем [1, с. 121; 2; 3, с. 150–151].

З огляду на це зовнішня мета як інструмент управління підприємством на внутрішніх і зовнішніх ринках є способом дослідження всіх сторін його діяльності з метою розробки пропозицій щодо виявлення найбільш прибуткових сфер організації [1, с. 121].

Для підприємств, які діють у ринковій економіці та перебувають на перехідному етапі інтеграції економіч-

ної системи країни до ЄС, до прямих зовнішніх цілей слід віднести ті, які стосуються отримання конкурентних переваг в боротьбі за розширення обсягів діяльності, підвищення прибутковості, залучення дешевших ресурсів та виконання новітніх окремих соціальних зобов'язань. Водночас важливими забезпечувальними цілями є досягнення відповідних умов виробництва, а також його диференціація і диверсифікація [2].

Метою забезпечення належних умов розвитку вітчизняних підприємств під впливом інтеграційних процесів та співробітництва із СОТ, важливим та пріоритетним напрямом подальшого співробітництва з країнами Європи має стати визначення чіткої та прозорої парадигми формування зовнішніх цілей. Це питання є досить актуальним, оскільки з моменту набуття членства України в СОТ для вітчизняних підприємств відкрились нові можливості, які насамперед орієнтовані на зміни та реформи на національному рівні.

Важливими аспектами цієї парадигми в рамках СОТ мають стати такі питання:

- 1) захист національного виробника та забезпечення умов його функціонування на зовнішніх ринках;
- 2) врегулювання фінансових та кредитних проблем здійснення фінансування діяльності підприємства на внутрішньому та зовнішніх ринках;
- 3) забезпечення сприятливого бізнес-клімату для створення необхідних торговельних режимів [4, с. 49];
- 4) формування продуманої структури управління зовнішніми цілями суб'єкта господарювання з огляду на оцінювання його потенційних можливостей розвитку та реагування на кризові чинники.

Сутність парадигми формування зовнішніх цілей управління підприємством слід розуміти у розробці підходів, які б дали змогу забезпечити розвиток економічних зв'язків з партнерами внутрішнього ринку та контрагентами зовнішнього. Основною метою таких відносин є врахування умов інтеграційних процесів, здійснення міжнародної торгівлі, правил та вимог СОТ до країн-членів. Через це така парадигма повністю повинна відображати актуальні питання всіх аспектів співробітництва підприємства з економічними системами зовнішнього середовища та покладатись на чітко визначені для цього цілі розвитку. Базовими для формування структури зовнішніх цілей є умови самого середовища.

На нашу думку, щоб привести у відповідність до комплексної цілісності заходи, вжиття яких є необхідним у структурі концептуальних основ формування зовнішніх цілей управління підприємством, доцільно виділити такі її складові:

- можливості та вимоги СОТ;
- державна підтримка національного виробника;
- використання ринкових механізмів;
- використання можливостей лібералізації ринків, інтеграції та МПП;
- активізація внутрішньої роботи підприємства, оцінка подальшої ситуації.

Водночас виділимо, що зазначені складові не тільки мають бути покладені в основу формування зовнішніх цілей, але й є їх джерелами забезпечення. Відповідно до цього кожна складова має спиратись на конкретний інструментарій, який виходить із сутності умов зовнішнього середовища підприємства.

Для початку розглянемо концептуальні основи формування зовнішніх цілей управління підприємством на

рівні можливостей та вимог, які з'явилися перед вітчизняними виробниками після вступу України до СОТ.

Якщо звернути увагу на можливості, доцільно виділити два ключові аспекти пріоритетів приналежності України до СОТ, такі як поступова інтеграція в ЄС та реформування національної економіки згідно з економічними стандартами розвинутих країн [5, с. 1629–1634]. Відповідно до свого змісту ці аспекти мають стратегічне значення для вітчизняних підприємств промисловості, оскільки за шириною своєї сутності вони здатні охопити не тільки низку завдань щодо врахування впливу поточної ситуації, яка склалася на внутрішньому ринку, але й подальшу її деформацію з боку дії інтеграційних процесів.

Через це основними можливостями формування зовнішніх цілей управління підприємством з боку СОТ є:

- покращення зовнішньоекономічних стосунків на основі отримання режиму найбільшого сприяння з більш ніж 150 країнами світу;
- активізація виходу підприємств на зовнішній ринок та захист національного виробника;
- дотримання економічного, соціального та політичного принципів сталого розвитку з використанням процедури вирішення торговельних спорів за правилами СОТ;
- заохочення конкуренції між суб'єктами господарювання;
- створення прозорого бізнес-середовища;
- зниження торговельних перепон, рівнів мит та інших обмежень доступу вітчизняної продукції на ринки СОТ;
- створення сприятливого середовища для залучення інвестицій;
- залучення до виробництва нових технологій, отримання доступу до дешевших комплектуючих, матеріалів і сировини;

– формування єдиної зовнішньоекономічної політики експортно-імпоротної діяльності;

– створення налагодженої логістичної структури на основі недискримінаційного транзиту товарів та послуг [6, с. 200; 7, с. 147–148; 8, с. 6; 9].

Керуючись тим, що для вітчизняних підприємств, які орієнтуються на зовнішній ринок, створено досить широкі можливості реалізації їх виробничого потенціалу в рамках посилення інтеграційних процесів, розуміємо, що більшість концептуальних основ їх розвитку в умовах трансформаційної економіки та становлення ринкових відносин в Україні повинна виходити із сутності окремих концепцій соціально-економічного розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Слід зазначити, що сьогодні формування зовнішніх цілей управління підприємством як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках за умов членства України в СОТ та співробітництва із зовнішнім ринком цілком спирається на низку концептуальних засад, які поєднуються сучасними вимогами ринкової економіки до ведення господарської діяльності. Основними елементами цих процесів є конкуренція, динамічність ринкових змін, підвищення людського капіталу, покращення умов праці, орієнтація виробництва продукції на зовнішній ринок на рентабельні результати, економічна свобода, роль державних та недержавних організацій та доступ до інформації. Водночас важливим має стати визначення низки зовнішньо-цільових показників розвитку підприємства, на нормативи яких необхідно орієнтуватись за умов посиленої співпраці із зовнішнім ринком. Такі показники не тільки відповідають окремим детермінантам складової про зовнішню спрямованість мети підприємства, але й покладені в їх основу концепції соціально-економічного розвитку.

1. Самуляк В.Ю. Формування системи цілей розвитку машинобудівного підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 2008. № 635. С. 114–124.

2. Класифікація цілей. URL: <http://library.if.ua/book/101/6915.html>.

3. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління: підручник. Львів: Магнолія 2006, 2009. 544 с.

4. Батченко Л.В., Науменко С.М. Проблеми формування зовнішньоекономічної політики України в контексті членства в СОТ. Культура народів Причорномор'я. Проблемы материальной культуры. Экономические науки. 2008. № 147. С. 49–51.

5. Петровський Ю.Ю. Вступ України до СОТ: перспективи та можливі негативні наслідки. Персонал. 2005. № 11. С. 78–83.

6. Корольова О.Г. Перспективи розвитку вітчизняного плодоовочевого підкомплексу в умовах Європейської інтеграції. Вісник Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки. 2012. № 2 (18). С. 199–204.

7. Парій Я.М. Переваги та ризики входження України до СОТ: регіональний аспект. Державне управління та місцеве самоврядування. 2010. № 3 (4). С. 145–154.

8. Родічева Л.В. Інтеграція України у світове господарство. Галицький економічний вісник. 2011. № 2 (31). С. 5–9.

9. Данильченко Т.О. Україна і світова організація торгівлі: досвід перших кроків співпраці. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-in/irbis_nbuv/cgiuirbis_64.

E-mail: babiyir@gmail.com

УДК 314.06

Березіна С.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри страхування,
банківської справи та ризик-менеджменту,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СФЕРИ ТА РІВНІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ СОЦІАЛЬНИХ РИЗИКІВ

У статті висвітлено сучасні ризики та проблеми, визначено пріоритетні завдання реформування соціальної політики в Україні. Сфери соціальної політики визначені як галузі, що обслуговують соціальні потреби населення. До переліку методів соціальної політики додано індикативні методи, кількість рівнів політики доповнена світовим (міжнародним) рівнем. Запропонований перелік охоплює сфери торгівлі, транспорту і зв'язку, правопорядку, порівняння з країнами світу, яким не приділялось достатньої уваги. Застосований перелік наближений до чинної структури органів влади, відповідає прийнятим у світі статистичним категоріям і статистичній звітності, а методи реалізації сучасної соціальної політики держави відповідають переліку методів регулювання соціально-економічних процесів в державі та поділяються на чотири групи, кожна з яких має свій набір інструментів.

Ключові слова: соціальна політика, сфери соціальної політики, рівні соціальної політики, інструменти соціальної політики, форми реалізації соціальної політики.

ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА СОЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ

Березина С.Б.

В статье освещены современные риски и проблемы, определены первоочередные задачи реформирования социальной политики в Украине. Сферы социальной политики определены как отрасли, обслуживающие социальные нужды населения. В перечень методов социальной политики добавлены индикативные методы, количество уровней политики дополнено мировым (международным) уровнем. Предложенный перечень охватывает сферы торговли, транспорта и связи, правопорядка, сравнение со странами мира, которым не уделялось достаточного внимания. Примененный перечень приближен к действующей структуре органов власти и соответствует принятым в мире статистическим категориям и статистической отчетности, а методы реализации современной социальной политики государства соответствуют перечню методов регулирования социально-экономических процессов в государстве и подразделяются на четыре группы, каждая из которых имеет свой набор инструментов.

Ключевые слова: социальная политика, сферы социальной политики, уровни социальной политики, инструменты социальной политики, формы реализации социальной политики.

MAIN CATEGORIES OF SOCIAL POLICY IN THE CONTEXT OF RISK-MANAGEMENT OF SOCIAL RISKS

Berezina S.

The article highlights current risks and problems, identifies the priority tasks of reforming social policy in Ukraine. Areas of social policy are defined as industries serving the social needs of the population. Indicative methods are added to the list of social policy methods, and the number of policy levels is supplemented by a world (international) level. The proposed list covers the following areas: trade services, transport and communications, law enforcement services, comparisons with countries of the world, which were not mentioned at all in the definition of social policy spheres or which were not given sufficient attention. The applied list is close to the current structure of the authorities and is consistent with world-class statistical categories and statistical reporting. Methods of realization of modern social policy of the state correspond to the list of methods of regulation of socio-economic processes in the state and are divided into four groups, each of which has its own set of tools.

Keywords: social policy, spheres of social policy; the level of social policy; social policy tools; forms of implementation of social policy.

Постановка проблеми. Основні ознаки соціально орієнтованої держави полягають в ефективному розвитку суспільства, становленні його соціальної стійкості і благополуччя. Вміле регулювання процесів реформування соціальної сфери може наблизити успіх реформ, що проводяться в країні, і знизити ризикованість заходів реформування соціальної сфери. Існує необхідність дослідження фундаментальних складових соціальної

політики, таких як сфери соціальної політики, рівні та методи соціальної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням необхідності та шляхам вдосконалення соціальної політики присвячені публікації вітчизняних вчених, зокрема роботи В.І. Надраги [9], А.М. Колота [3], Е.М. Лібанової [1], О.В. Макарової [2], О.Г. Пенькової [4]. У дослідженнях Е.М. Лібанової та авторського

колективу під її керівництвом [2] обґрунтовано підходи до модернізації інструментарію розроблення та реалізації соціальної політики.

Необхідність соціального ризик-менеджменту під час реформування соціальної політики висвітлена в дослідженнях науковців у демографічній сфері [8]; в галузі зайнятості [9]; у сфері охорони здоров'я [10].

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та узагальнення таких складових компонентів основних категорій соціальної політики в контексті соціального ризик-менеджменту, як сфери, методи та рівні соціальної політики.

У роботі застосовані такі методи дослідження, як історичний, системний, порівняльний, узагальнення та інтерпретації методичних та практичних даних.

Феномен «соціальна політика» та правова фіксація його інституційних ознак досліджені за допомогою інституційного методу дослідження. Порівняльний підхід мав значення для виявлення розбіжностей між різними моделями соціальної політики. Велике значення для проведення цього дослідження мав метод моделювання. Моделювання як метод дослідження процесу управління соціальними ризиками в державі дає можливість для поглиблення та перевірки знань для свідомого управління суспільними процесами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна сфера – це сукупність галузей, які обслуговують базові соціальні потреби населення. Звідси виникає необхідність визначення тих видів діяльності, де реалізуються або повинні реалізовуватися завдання та функції соціальної політики.

Існує багато робіт, де побіжно наводиться перелік сфер реалізації соціальної політики. Цікавою є думка Л.І. Безтелесної та Г.М. Юрчик про те, що соціальна сфера як об'єкт соціальної політики поділяється на три складові, такі як соціальні відносини (сімейно-шлюбні, соціально-трудова, житлово-комунальні, навчально-виховні тощо); соціальні процеси (природний рух населення, міграція, освіченість населення, диференціація доходів (бідність), житлозабезпеченість тощо); соціальні потреби (здоров'я, освіта, добробут, житло, дітонародження, робота тощо) [5, с. 145]. Проте таке визначення сфер соціальної діяльності (як і в інших роботах) не відповідає вимогам соціального ризик-менеджменту щодо побудови системи управління ризиками. Тобто тут чітко не простежується ознака, за якою здійснене визначення сфер діяльності, не охоплюються всі види соціальної діяльності, немає відповідності загальноприйнятим теоретичним і практичним постулатам поділу економіки за видами економічної діяльності, не враховується прийнята статистична звітність за сферами діяльності.

Логіка взаємодії та взаємозв'язку основних категорій соціальної політики свідчить про те, що в основу визначення сфер реалізації соціальної політики повинні бути покладені цілі, завдання та функції, що реалізуються (вирішуються) у відповідних сферах економіки, тобто у тій частині економічної діяльності, яка обслуговує соціальні потреби суспільства. Відповідно, пропонується такий перелік сфер реалізації соціальної політики:

- 1) сфера відтворення населення;
- 2) сфера праці;
- 3) сфера формування доходів і витрат населення;
- 4) сфера послуг торгівлі, транспорту і зв'язку;

- 5) сфера житлових умов і комунальних послуг;
- 6) сфера освіти населення;
- 7) сфера охорони здоров'я;
- 8) сфера правопорядку;
- 9) сфера екології;
- 10) сфера всесвіту (порівняння з країнами світу).

Запропонований перелік сфер є досить повним, він охоплює такі сфери, як послуги торгівлі, транспорту та зв'язку, послуги правопорядку, порівняння з країнами світу, які раніше зовсім не згадувались під час визначення сфер соціальної політики або яким не приділялось достатньої уваги. Окрім того, цей перелік досить наближений до чинної структури органів влади та відповідає прийнятим у світі статистичним категоріям і статистичній звітності.

Рівні соціальної політики.

Соціальна політика розробляється і реалізується на різних рівнях національної економіки. Дослідники та практики у своїх роботах, як правило, виділяють три рівні формування та реалізації соціальної політики (державний, регіональний і місцевий).

Але слід відзначити, що, окрім перелічених внутрішньодержавних рівнів соціальної політики, останніми роками все більшого значення набуває *зовнішній (світовий) рівень*, де формується міждержавна соціальна політика, яка націлена на вирішення глобальних соціальних проблем, подолання соціально-економічної відсталості окремих країн і регіонів земної кулі, подолання бідності тощо.

Крім того, рішення в галузі соціальної політики приймаються на галузевому рівні, а також на рівні індивідів (наприклад, особа приймає рішення грати в казино). Тобто трирівнева система соціальної політики перетворилась на багаторівневу систему:

- світовий (міждержавний) рівень;
- державний рівень;
- галузевий рівень;
- регіональний рівень;
- місцевий рівень;
- індивідуальний рівень.

Всі рівні соціальної політики перебувають у безперервній взаємодії, взаємообумовлені та складають єдину систему.

На макрорівні здійснюється загальнодержавна та регіональна соціальна політика, яка є невід'ємно важливою складовою політики соціально-економічного розвитку держави. Державна соціальна політика передбачає вибір суспільних пріоритетів, напрямів діяльності уряду та інших суб'єктів формування політики, цілеспрямоване стимулювання певних сфер, здійснення соціальних та екологічних програм тощо.

На мікрорівні соціальна політика спрямовується на створення сприятливих і достатніх умов життєдіяльності населення, підвищення його добробуту, зниження бідності, забезпечення робітників доходами, необхідними як для задоволення первинних потреб, так і для відтворення та підтримки працездатності трудівників, виховання і навчання дітей, створення нормальних умов в сім'ї тощо. На органи місцевого самоврядування зараз також покладено значну частку питань з розвитку освіти, охорони здоров'я, культури, житлово-комунального господарства, побутового обслуговування населення тощо. Тут забезпечується підтримка життєдіяльності слабких членів суспіль-

ства, зокрема інвалідів, людей похилого віку, одиноких, переміщених осіб. Суттєву допомогу в реалізації соціальних програм надають волонтери.

Головна частка матеріального забезпечення соціальної політики покладена на державний бюджет, але у зв'язку з децентралізацією влади значна кількість коштів передана територіальним органам.

Методи й інструменти соціальної політики.

Для здійснення своїх регулюючих функцій держава має в розпорядженні такі потужні важелі дії, як законодавство країни, національний бюджет, система податків і мит. Методи реалізації сучасної соціальної політики держави відповідають переліку методів регулювання соціально-економічних процесів в державі та зазвичай поділяються на чотири групи, кожна з яких має свій набір інструментів [6, с. 9]:

1) економічні (основними інструментами цих методів є ціни, тарифи, податки, економічні пільги, пенсії, допомоги, стипендії, заробітна плата, соціальні виплати усіх видів тощо);

2) адміністративно-розпорядчі (це заходи дозволюючого та заборонного характеру, зокрема видача ліцензій на певну діяльність у сфері соціального обслуговування, заборона на продаж алкогольних напоїв поблизу учбових закладів);

3) правові (законодавчі) (вони регулюють різні сторони діяльності підрозділів споживчого комплексу національної економіки на основі чинних законодавчих і правових актів);

4) ідеологічні (це методи, спрямовані на формування морально-етичних понять і норм суспільства з використанням таких категорій, як «добро» і «зло», «моральне» й «аморальне», «хороше» й «погане»).

На наш погляд, до цих інструментів слід було б додати ще одну групу, а саме індикативні методи. Це непрямі методи, які мають опосередкований вплив і рекомендаційний характер. До них відносяться насамперед індикативні плани та програми, які повинні складатися на основі координації та узгодження інтересів держави, економічних суб'єктів та населення. За умов підвищення ролі приватного капіталу та децентралізації управління саме ці методи набувають великого значення. Вони реалізуються механізмами приватно-державного партнерства, соціальної відповідальності тощо.

Форми реалізації соціальної політики.

Держава використовує різні форми реалізації соціальної політики, серед яких слід виділити:

- надання соціальних послуг;
- встановлення соціальних гарантій і соціальних стандартів;
- страхування можливих ризиків;
- розроблення соціальних програм;
- фінансову підтримку.

Ризики та проблеми соціальної політики в Україні.

Нині особливе значення з урахуванням наявного стану економіки України мають питання, пов'язані з ризиками та проблемами соціальної політики.

Насамперед тут слід відзначити, що суттєвим недоліком сучасної соціальної політики є відсутність чіткої стратегії її реформування, що була би пов'язана з реальними економічними можливостями країни. Звідси й виникли сучасні ризики та проблеми у соціальній сфері. Найбільш важливими та болючими проблемами соціальної політики в Україні є:

- несприятлива ситуація на ринку праці;
- погіршення статевовікової структури населення;
- нестача коштів на соціальні потреби;
- занадто низька заробітна плата й доходи населення;
- загрозлива бідність населення;
- кризовий стан в економіці;
- наслідки військових дій на сході України;
- загрозлива міграція молоді і висококваліфікованих спеціалістів;
- ризикована банківська система;
- погіршення правопорядку тощо.

Кожна з цих проблем є загрозливою для економіки загалом і для соціальної сфери зокрема. Так, динаміка кількості населення і співвідношення зайнятих, безробітних і пенсіонерів (табл. 1) свідчить про вкрай негативні тенденції на ринку праці. Якщо рівень зайнятості до 2013 року поступово зростав, то в наступні роки він став швидко скорочуватися. При цьому слід звернути увагу на ту обставину, що 40–45% населення віком 15–70 років не зайняті в економіці, що, з одного боку, є резервом для економіки, а з іншого боку, великим навантаженням для працюючих.

Занадто великим є також рівень безробіття, значну загрозу представляє співвідношення кількості пенсіонерів і зайнятого населення. Зараз на одного працюючого припадає 0,76 пенсіонера, а динаміка цього показника й надалі буде несприятливою.

Вирішення багатьох проблем реалізації соціальної політики пов'язане перш за все з можливостями держави достатньою мірою фінансувати соціальну сферу й оптимально розподіляти кошти між напрямками соціальних потреб, приділяючи більшу увагу загрозливим ланкам.

Найбільш суттєвими соціальними видатками Зведеного бюджету України (табл. 2) є видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, які у 2016 році склали 30,92% від загальної суми видатків. Їх динаміка мала спадний характер до 2013 року, в якому їх частка зросла на 3%, а потім продовжила ту ж тенденцію до 2016 року, коли вона зросла майже на 5%. Така динаміка свідчить не лише про увагу до соціального захисту та соціального забезпечення громадян, але й про економічний стан країни, коли в умовах економічної кризи та зростання кількості бідного населення доводилось перерозподіляти кошти на ризикові напрями.

Частка видатків на освіту майже рівномірно знижувалася з 21,13% у 2010 році до 15,49% у 2016 році, що свідчить про зменшення можливостей держави фінансувати цей важливий напрям розвитку суспільства. Майже така ж ситуація склалася з фінансуванням охорони здоров'я та іншими напрямками соціальних видатків.

Тут слід наголосити на тому, що зазвичай усі соціальні ризики та проблеми пов'язують з результатами роботи економіки, недоліками економічної політики. Але значна частка вирішення цих проблем залежить і від соціальної політики, бо ефективна соціальна політика не тільки сприяє зростанню добробуту населення, але й є найважливішим фактором економічного зростання. Так, високий рівень соціального добробуту, створення сприятливих умов у соціальній сфері стають стимулами для мотивації населення до продуктивної праці, подальшого вдосконалення економічної політики, зрештою, зростання економіки. Таким чином, можна стверджувати, що лише ефективна соціальна

Таблиця 1. Динаміка кількості населення України, зайнятих, безробітних та пенсіонерів за 2000–2017 роки

Роки	Кількість населення, тис. осіб	Рівень економічної активності, % до всього населення у віком 15–70 років	Зайняті віком 15–70 років, тис. осіб	Рівень зайнятості, % до всього населення віком 15–70 років	Безробітні (за методологією МОП) віком 15–70 років, тис. осіб	Рівень безробіття (за методологією МОП) віком 15–70 років, тис. осіб	Кількість пенсіонерів, тис. осіб	Кількість пенсіонерів на одного зайнятого, тис. осіб
2000	49 115	63,2	20 175	55,8	2 655,8	11,6	14 529,8	0,72
2001	48 663,6	62,3	19 971,5	55,4	2 455	10,9	14 446,6	0,72
2002	48 240,9	61,9	20 091,2	56,0	2 140,7	9,6	14 423,1	0,72
2003	47 823,1	61,8	20 163,3	56,2	2 008	9,1	14 375,9	0,71
2004	47 442,1	62,0	20 295,7	56,7	1 906,7	8,6	14 347,6	0,71
2005	47 100,5	62,2	20 680	57,7	1 600,8	7,2	14 065,1	0,68
2006	46 749,2	62,2	20 730,4	57,9	1 515	6,8	14 050	0,68
2007	46 465,7	62,6	20 904,7	58,7	1 417,6	6,4	13 936,8	0,67
2008	46 192,3	63,3	20 972,3	59,3	1 425,1	6,4	13 819	0,66
2009	45 963,4	63,3	20 191,5	57,7	1 958,8	6,8	13 749,8	0,68
2010	45 782,6	63,7	20 266	58,5	1 785,6	8,1	13 721,1	0,68
2011	45 598,2	64,3	20 324,2	59,2	1 732,7	7,9	13 738	0,68
2012	45 453,3	64,6	19 261,4	59,7	1 589,8	7,5	13 820,5	0,72
2013	45 372,7	65,0	19 314,2	60,3	1 510,4	7,2	13 639,7	0,71
2014	45 245,9	62,4	18 073,3	56,6	1 847,6	9,3	13 533,3	0,75
2015	42 759,7	62,4	16 443,2	56,7	1 654,7	9,1	12 147,2	0,74
2016	42 590,9	62,2	16 276,9	56,3	1 678,2	9,3	12 296,5	0,76
2017	42 414,9	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	11 956,2	н/д

Примітка: дані за 2014 рік наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, за 2015 рік – також без частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: розрахунки автора за даними Держстату України [7]

Таблиця 2. Видатки Зведеного бюджету України на соціальні потреби, % від загального обсягу видатків

Показник	2005 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Видатки	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Охорона навколишнього природного середовища	0,88	0,76	0,93	1,08	1,11	0,67	0,81	0,75
Житлово-комунальне господарство	2,76	1,44	2,08	4,07	1,52	3,40	2,31	2,10
Охорона здоров'я	10,92	11,84	11,75	11,87	12,17	10,92	10,44	9,02
Духовний та фізичний розвиток	2,43	3,05	2,58	2,77	2,70	2,65	2,39	2,02
Освіта	18,91	21,13	20,69	20,62	20,86	19,14	16,80	15,49
Соціальний захист та соціальне забезпечення	28,19	27,67	25,29	25,45	28,68	26,38	25,94	30,92

Джерело: розрахунки автора за даними Держстату України і Державної казначейської служби України [7; 8]

політика посприяє подоланню накопичених проблем в економіці країни.

Перспективні завдання соціальної політики.

Значна кількість проблем, що мають місце в соціальній політиці України, не може бути вирішена одночасно через обмеженість наявних ресурсів. Тому поряд з намаганням подолати всі негаразди слід надати пріоритетність найбільш болючим напрямам вдосконалення соціальної політики, а саме:

- боротьбі з корупцією;
- боротьбі з бідністю;
- запобіганню неприпустимій надмірній диференціації доходів населення;
- оптимізації витрат на соціальні цілі у складі валового внутрішнього продукту країни;

– спрямуванню соціальної політики на економічне зростання економіки.

Сутність, цілі та завдання соціальної політики держави багато в чому залежать від повноти та чіткості формулювань складових компонентів її основних категорій. Водночас покращення ситуації залежить від фінансових можливостей країни, демографічної ситуації, темпів і характеру оновлення суспільства, розстановки політичних сил. При цьому для вирішення всіх питань соціальної політики вкрай потрібен соціальний консенсус суспільства навколо завдань сталого та стійкого розвитку економіки країни.

Висновки з проведеного дослідження. В контексті ризик-менеджменту соціальну політику слід розглядати не лише за видами соціальних ризиків, але й за сферами

та рівнями їх виникнення. Аналіз за сферами діяльності дає змогу сконцентрувати увагу й ресурси на відповідних галузях економіки, а за рівнями суб'єктів – на розробленні заходів економічної політики та прийнятті відповідних рішень за умови відповідальності за їх якість.

Систематизація та уточнення складових компонентів основних категорій соціальної політики з огляду на сучасний стан досліджень у цьому напрямі необхідні

як з теоретичного боку вирішення цієї проблеми, так і з позиції практичної побудови системи управління ризиками. Доповнення й уточнення сутності компонентів таких категорій соціальної політики, як мета й завдання, функції та принципи побудови, сфери й рівні політики, методи та форми реалізації, сприятимуть цілеспрямованому розробленню заходів управління соціальними ризиками.

1. Людський розвиток в Україні. Модернізація соціальної політики: регіональний аспект: колективна монографія / за ред. Е.М. Лібанової. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2015. 356 с.
2. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні: монографія. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2015. 244 с.
3. Колот А.М., Герасименко О.О. Соціальна держава: генезис та перспективи розвитку. Соціально-трудова відносина: теорія та практика. 2017. № 1. С. 8–36.
4. Пенькова О.Г. Стратегія розвитку економіки: методологічні засади: монографія. Умань: видавець «Сочинський», 2012. 393 с.
5. Безтелесна Л.І., Юрчик Г.М. Сутність та складові соціальної політики: теоретичний аспект. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 2 (49). С. 141–147.
6. Мосіюк І.П., Салатюк Н.С. Державне регулювання економіки: курс лекцій для студентів економічних спеціальностей денної та заочної форм навчання. Київ: НУХТ, 2010. 98 с.
7. Основні показники ринку праці / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Звіти Державної казначейської служби України за 2012–2016 роки. URL: <http://www.treasury.gov.ua>.
9. Надрага В.І. Соціальні ризики в трудовій сфері. Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень, 2015. 471 с.
10. Пашков В.І. Ризики запровадження реформ у сфері охорони здоров'я. 2017. URL: www.apteka.ua/article/61844.

E-mail: svieta_berezina@ukr.net

УДК 338.242

Бондар Ю.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки, права та туризму,
Льотна академія Національного авіаційного університету

Легінькова Н.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки, права та туризму,
Льотна академія Національного авіаційного університету

ОСНОВНІ АСПЕКТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті зазначено основні аспекти корпоративного управління підприємством, розглянуто міжнародні стандарти й норми корпоративного управління Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), які націлені на істотне поліпшення національних систем корпоративного управління. Досліджено «Кодекс корпоративної поведінки», що є документом, який описує організацію діяльності рад директорів і системи корпоративного управління загалом. Розглянуто правила та процедури прийняття управлінських рішень, що стосуються діяльності підприємства та здійснення контрольних процедур, розподілу прав та обов'язків між підрозділами відповідно до підприємства, а також принципи корпоративного управління, адже саме від участі підприємств корпоративного сектору в політичному та соціальному житті країни залежить рівень її економічного розвитку. Визначено напрями розвитку системи корпоративного управління для економіки загалом, а також розглянуто необхідність партнерських відносин між акціонерами зокрема.

Ключові слова: принципи корпоративного управління, корпорація, корпоративне управління, акціонери, підприємство, кодекс корпоративного управління, система корпоративного управління.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Бондарь Ю.А., Легинькова Н.И.

В статье указаны основные аспекты корпоративного управления предприятием, рассмотрены международные стандарты и нормы корпоративного управления Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которые нацелены на существенное улучшение национальной системы корпоративного управления. Исследован «Кодекс корпоративного поведения», который представляет собой документ, описывающий организацию деятельности советов директоров и системы корпоративного управления в целом. Рассмотрены правила и процедуры принятия управленческих решений, которые касаются деятельности предприятия и осуществления контрольных процедур, распределения прав и обязанностей между подразделениями в соответствии с предприятием, а также принципы корпоративного управления, ведь именно от участия предприятий корпоративного сектора в политической и социальной жизни страны зависит уровень ее экономического развития. Определены направления развития системы корпоративного управления для экономики в целом, а также рассмотрена необходимость партнерских отношений между акционерами в частности.

Ключевые слова: принципы корпоративного управления, корпорация, корпоративное управление, акционеры, предприятие, кодекс корпоративного управления, система корпоративного управления.

MAIN ASPECTS OF CORPORATE GOVERNANCE OF THE ENTERPRISE

Bondar Yu., Leginkova N.

The article describes the main aspects of corporate management of the enterprise. The international standards and norms of corporate governance of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) are considered, which are aimed at a significant improvement of the national corporate governance system. The Code of Corporate Conduct, a document that describes the organization of the activities of the Boards of Directors and the corporate governance system in general, was examined. The rules and procedures for making managerial decisions that deal with the activities of the enterprise and the implementation of control procedures, as well as the distribution of rights and duties between departments in accordance with the enterprise, as well as the principles of corporate governance, namely, participation of enterprises of the corporate sector in the political and social life of the country, the level of its economic development. The directions of development of the corporate governance system for the economy as a whole are determined, and the necessity of partnership relations between shareholders is also considered.

Keywords: corporate governance principles, corporation, corporate governance, shareholders, enterprise, corporate governance code, corporate governance system.

Постановка проблеми. Глобалізація світового економічного простору характеризується загостренням конкурентної боротьби як на внутрішньому ринку, так і на міжнародному рівні. Сучасною тенденцією розвитку вітчизняної економіки стає формування великої кількості корпоративних утворень, переважно у формі акціонерних товариств.

Працювати відповідно до європейських стандартів мають насамперед ті підприємства, що зацікавлені в експорті власної продукції та залученні іноземних інвестицій. Саме корпоративний сектор економіки має гостру потребу в інвестиційних ресурсах. Без постійного притоку інвестицій він не буде мати перспектив для подальшого розвитку. Як відомо, інвестиційно привабливими є ті підприємства, де побудована ефективна система корпоративного управління.

Сьогодні бізнес розвинутих країн світу вже давно усвідомив важливість вдосконалення корпоративного управління, тому від ефективності функціонування та кваліфікації управлінського апарату, впровадження нових принципів корпоративного управління та участі підприємств корпоративного сектору в політичному та соціальному житті країни залежить рівень її економічного розвитку. Однією з головних проблем підвищення рівня корпоративного управління є відсутність єдиної методики, яка дає змогу оцінити ефективність корпоративного управління. Проблема корпоративного управління зумовлена також неврегульованістю корпоративних відносин.

Отже, не втрачає актуальності питання практичного впровадження принципів корпоративного управління

на підприємствах, що підвищить ефективність системи корпоративного управління господарюючих суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значним теоретико-методологічним внеском у розвиток питань корпоративного управління та дослідження принципів корпоративного управління є роботи таких науковців, як, зокрема, В. Антоненко [1], О. Скібіцький [4], Т. Поліщук [3], В. Тимошук [5], Г. Штерн [6], Г. Цираниченко [1]. Ними проаналізовано, досліджено міжнародний та світовий досвід впровадження національних принципів (кодексів) корпоративного управління.

З огляду на еволюційний характер принципів корпоративного управління слід зазначити, що вони потребують постійного перегляду та вдосконалення відповідно до потреб сьогодення.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні основних аспектів ефективності корпоративного управління на підприємствах. Головними завданнями дослідження є ознайомлення з принципами корпоративного управління, визначення напрямів розвитку системи корпоративного управління для економіки загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова практика управління корпораціями, зокрема американська, європейська, японська, накопичила вагомий базис для формулювання загальних принципів та рекомендацій у сфері корпоративного управління.

Міжнародні стандарти та норми корпоративного управління Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) націлені на істотне поліпшення

національних систем корпоративного управління. Згідно з принципами корпоративного управління ОЕСР система корпоративного управління [4, с. 179] перш за все повинна захищати права акціонерів, забезпечуючи однакове ставлення до акціонерів, включаючи дрібних та іноземних. Окрім акціонерів, система корпоративного управління, згідно з цими принципами, має визначати передбачені законом права зацікавлених осіб та заохочувати активне співробітництво між компанією та зацікавленими особами у створенні добробуту, робочих місць та забезпеченні фінансової стабільності підприємства [4, с. 179].

Для ефективного захисту прав акціонерів та зацікавлених осіб система корпоративного управління має забезпечувати своєчасне й точне розкриття інформації з усіх найважливіших питань, що стосуються акціонерного товариства, включаючи його фінансовий стан, результати діяльності, власність та управління [2]. Крім цього, система корпоративного управління має забезпечувати стратегічне керівництво компанією, ефективний нагляд за діяльністю виконавчих директорів з боку Наглядової ради, а також звітність цієї Ради перед компанією та акціонерами [2, с. 27].

Проблеми розвитку корпоративного сектору висвітлені науковцями в різних аспектах, таких як правове регулювання відносин, формування інформаційного поля корпорацій, управління фінансовими ресурсами корпорацій, управління розвитком корпорацій та гармонізація інтересів учасників корпоративного управління, розбудова системи корпоративних відносин, яка дає змогу повною мірою використовувати всі переваги акціонерної форми власності.

Корпорація – це організаційна структура, яка об'єднує необхідні ресурси для виробництва товарів та надання послуг населенню. Така форма господарювання в умовах економічної нестабільності та мінливості має певні переваги:

- мінімізує фінансовий ризик акціонерів внаслідок виключення за чинним законодавством їхньої відповідальності перед кредиторами товариства за межами капіталу, що розміщений в акціях;
- сприяє вигідному отриманню інвестицій;
- дає змогу здійснювати підприємницьку діяльність після зміни складу акціонерів;
- пропонує працівникам участь у розподілі прибутків і дає змогу власникам корпорацій успішно реалізовувати стратегічні плани на засадах колективних інтересів тощо [3].

Система корпоративного управління передбачає розподіл прав та обов'язків між різними учасниками корпоративних відносин. Оскільки дивідендна політика є одним із проявів корпоративного управління, залежно від того, як саме здійснюватиметься така політика, буде залежати розвиток підприємства.

У вузькому розумінні корпоративне управління полягає в забезпеченні діяльності менеджерів щодо управління підприємством в інтересах власників-акціонерів. У широкому розумінні корпоративне управління – це захист та врахування інтересів як фінансових, так і нефінансових інвесторів, що роблять свій внесок у діяльність корпорації.

Таким чином, корпоративне управління – це управління організаційно-правовим полем бізнесу, оптимізацією організаційних структур, побудова внутрішньо-

та міжфірмових відносин підприємства відповідно до прийнятих цілей. Такий погляд на сутність корпоративного управління відображає взаємозв'язок корпоративного управління та управління інтегрованими корпоративними структурами [1].

Цілями корпоративного управління є підвищення ефективності функціонування корпорації та створення балансу інтересів зацікавлених сторін. Досягнення цих двох цілей стимулює добробут і розвиток суспільства, створює та підтримує ділове середовище, максимізує прибуток і прибутковість інвестицій, забезпечує довгостроковий ріст продуктивності. Дотримання вимог міжнародних стандартів гарантує відповідність інтересів корпорацій, інвесторів і суспільства, обмежуючи зловживання владою, перекачування активів, фінансові та моральні ризики, розтрату корпоративно-керованих ресурсів, що можуть бути викликані корисливою поведінкою корпоративних інсайдерів на шкоду інвесторам і суспільству. Зрештою, проблема ефективності зводиться до корпоративної відповідальності та ефективного захисту інтересів інвесторів і суспільства.

Основним документом, що описує організацію діяльності рад директорів та системи корпоративного управління загалом, є «Кодекс корпоративної поведінки».

Вивчення кодексів і законів корпоративного управління у 22 європейських країнах показало, що в семи країнах (Швейцарія, Чехія, Португалія, Швеція, Фінляндія, Великобританія та Ірландія) корпорації переважно орієнтуються на інтереси акціонерів, а в інших 15 країнах (Австрія, Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Угорщина, Іспанія, Італія, Литва, Нідерланди, Польща, Румунія, Словаччина та Туреччина) – на стейкхолдерів [5].

В структуру «Кодексу корпоративного управління» входять «Принципи корпоративного управління» і «Рекомендації до принципів корпоративного управління». У кожній частині розглядаються питання, присвячені захисту прав акціонерів, роботі ради директорів, системі винагороди топ-менеджерів, системі управління ризиками та внутрішнього контролю, роботі корпоративного секретаря, розкриттю інформації та істотним корпоративним діям. Особливу увагу приділено захисту прав міноритарних акціонерів як забезпеченню рівного дотримання інтересів усіх акціонерів.

Принципи корпоративного управління ОЕСР охоплюють п'ять галузей корпоративного управління, а саме права акціонерів; рівноправність акціонерів; роль зацікавлених осіб; розкриття інформації та прозорість; обов'язки Ради [2, с. 3].

Цей документ містить роз'яснення щодо того, які конкретні проблеми повинні регулювати національні стандарти корпоративного управління, як забезпечити значне підвищення ролі інвесторів (акціонерів) в управлінні компаніями, у які вони вкладають свої кошти [4, с. 178].

Корпоративне управління впливає на економічні показники діяльності акціонерного товариства, оцінювання вартості акцій товариства інвесторами, а також на його здатність залучати капітал, необхідний для розвитку. Вдосконалення корпоративного управління в країні – найважливіший захід, необхідний для підви-

щення стійкості, ефективності діяльності акціонерних товариств, збільшення притоку інвестицій в усі галузі української економіки як з джерел всередині країни, так і від зарубіжних інвесторів [6].

Одним з ключових чинників, що впливають на ефективність управління, є швидкість прийняття управлінських рішень. Оперативність цього процесу відіграє величезну роль в умовах економічної нестабільності. Здебільшого коли доля компанії залежить від проведеної державою політики, що може привести до стрибків котирувань цінних паперів компанії, то корпорація може відразу збанкрутувати або ж зрвати куш, все залежить від того, наскільки швидко буде прийняте правильне рішення. У цих умовах варто оптимізувати процес таким чином, щоби повністю виключити можливе дублювання прийняття рішення, яке могло б привести до втрати часу.

Для вирішення проблем у керівництві підприємства раді директорів рекомендується створити комісію щодо оптимізації управління, яку формують з числа учасників ради директорів і співробітників корпоративного відділу компанії. Комісія, що відповідає за розроблення необхідних рекомендацій з управління в кризовий період на основі економіко-математичних методів, беручи до уваги всі фактори та ймовірні наслідки економічної нестабільності, має діяти протягом усього періоду економічної нестабільності. Використання економіко-математичних методів допомагає оптимізувати управлінські рішення без спроб і помилок, що прискорює рух на шляху до досягнення ефективності виробництва і, як наслідок, досягнення максимального прибутку [7]. Сюди також входить вивчення виникнення економічної нестабільності і загроз, які вона несе для підприємства, оцінювання ступеня втрати оперативного контролю над усіма компонентами компанії та якнайшвидше виявлення з них найбільш загрозливих.

Для розроблення ефективної політики корпоративного управління в період економічної нестабільності повинні бути вирішені два основні завдання:

- 1) розроблення, впровадження стратегічно орієнтованої системи управління в компанії;
- 2) створення умов для ефективної взаємодії між внутрішніми та зовнішніми стейкхолдерами.

Таким чином, об'єднавши всі перераховані вище інструменти, можемо створити модель комплексного методу корпоративного управління в період економічної нестабільності, який допоможе подолати більшість виникаючих ризиків, уникнути стагнації виробництва та досягти стабільного зростання (рис. 1).

Економічна нестабільність має серйозні фінансові та правові ризики, які можуть призвести до значного занепаду доходів, зниження вартості компанії тощо. У багатьох підприємств вже є досвід подолання криз шляхом скорочення витрат, а також скорочення бюджету за такими напрямками, як, зокрема, стратегічне планування, запуск нових продуктів і НДДКР, оновлення фондів. Але сьогодні такий підхід до проблеми не є кращим виходом. Ситуація, що склалася в даний момент, має частково політичне забарвлення, тому дещо відрізняється від того, що було у 2008 році. У зв'язку з цим економічна нестабільність, яку сьо-



Рис. 1. Комплексний метод корпоративного управління

Джерело: складено авторами

годні переживає країна, вкрай непередбачувана та може затягнутися на невизначений термін.

Щоб оцінити ступінь ризикованості підприємства для акціонерів, аналізується можливість прийняття її органами управління рішень в інтересах якоїсь однієї групи афілійованих осіб.

Для цього встановлюється, чи є в статуті корпорації положення про необхідність розкриття членами ради директорів інформації про можливий конфлікт інтересів.

Участь держави як акціонера має для інших акціонерів підприємства значні ризики.

Це пов'язане з неможливістю впливати на політику держави стосовно її власності, неефективністю управління державними пакетами акцій, прийняттям рішень, виходячи з політичної, а не економічної доцільності, а також існуванням конфлікту інтересів держави як власника, як споживача послуг (продукції) компанії і як регулятора ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, корпоративне управління підприємством є системою взаємовідносин, яка регулює правила та процедури щодо прийняття управлінських рішень, що стосується діяльності підприємства та здійснення контрольних процедур, а також розподілу прав та обов'язків між підрозділами відповідно до підприємства. Його ефективність полягає в підвищенні рівня конкурентоспроможності та прибутковості підприємства завдяки забезпеченню рівноваги впливу та балансу учасників корпоративних відносин, фінансової прозорості та впровадження правил ефективного менеджменту й належного фінансового контролю.

Основними показниками ефективності корпоративного управління на підприємстві є показники, які відображають ступінь дотримання на підприємстві принципів корпоративного управління, що характеризують результати фінансово-господарської діяльності підприємства та відображають ризики корпоративного управління.

1. Антоненко В. Корпоративне управління – важливий елемент менеджменту на підприємстві. Вісник КНТЕУ. 2014. № 3. С. 120–128.
2. Принципи корпоративного управління ОЕСР // Організація економічного співробітництва та розвитку. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36989>.
3. Поліщук Т. Показники ефективності корпоративного управління на підприємствах: сучасні аспекти. URL: www.dbuara.dp.ua.
4. Скібіцький О., Матвеев В., Скібіцька Л. Організація бізнесу. Менеджмент підприємницької діяльності: навч. посіб. Київ: Кондор, 2011. 912 с.
5. Тимошук В. Ефективність корпоративного управління в Україні. URL: nbuv.com.ua.
6. Штерн Г. Корпоративне управління: навч. посібник для студентів спеціальності 8.050201 «Менеджмент організації». Харків: ХНАМГ, 2009. 278 с.
7. Цираненко Г. Корпоративне управління: значення та функції. URL: www.rusnauka.com.
8. Організація економічного співробітництва і розвитку (OECD). Principles of Corporate Governance. URL: http://www.oecd.org/document/49/0,3343,en_2649_34813_31530865_1_1_1_1,00.html.

E-mail: COOPERJULIA@ukr.net

УДК 334.75

Братута О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки промисловості
та організації виробництва,
Український державний хіміко-технологічний університет

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОЛІПШЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано явище об'єднання підприємств, яке належить до однієї з нових видових форм сучасних економічних систем мікрорівня, завдяки яким суб'єкти господарювання здатні забезпечити можливість здійснювати господарську діяльність підприємницького типу і, як наслідок, необхідний рівень конкурентоспроможності. Стосовно української економіки, незважаючи на те, що її визнано економікою ринкового типу, слід зазначити, що відповідний організаційний засіб ведення конкурентної боротьби практично не використовується. Поряд з тим, що поняття явища об'єднання підприємств досліджено як закордонними, так і вітчизняними науковцями неповністю, вкрай обмежені можливості використання українськими підприємствами уже набутого світового досвіду певних його видових форм можна пояснити, зокрема, недосконалою вітчизняною нормативно-правовою базою, яка не відповідає реаліям сучасної економічної сфери буття. Надано економіко-правову оцінку стану нормативно-правової бази забезпечення функціонування об'єднання підприємств в економіці України. Запропоновано рекомендації щодо її поліпшення.

Ключові слова: об'єднання підприємств, нормативно-правова база, Господарський кодекс України, економіко-правова оцінка, структурно-логічна схема, рекомендації.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Братута А.Г.

В статье проанализировано явление объединения предприятий, которое принадлежит к одной из новых видовых форм современных экономических систем микроуровня, благодаря которым субъекты хозяйствования способны обеспечить возможность осуществлять хозяйственную деятельность предпринимательского типа и, как следствие, необходимый уровень конкурентоспособности. Касательно украинской экономики, несмотря на то, что она признана экономической рыночного типа, следует отметить, что соответствующий организационный способ ведения конкурентной борьбы практически не используется. Вместе с тем, что понятие явления объединения предприятий исследовано как зарубежными, так и отечественными учеными не полностью, крайне ограниченные возможности использования украинскими предприятиями уже имеющегося мирового

опыта определенных его видовых форм можно объяснить, в частности, несовершенной нормативно-правовой базой, которая не соответствует реалиям современной экономической сферы бытия. Предоставлена экономико-правовая оценка состояния нормативно-правовой базы обеспечения функционирования объединения предприятий в экономике Украины. Предложены рекомендации по ее усовершенствованию.

Ключевые слова: объединение предприятий, нормативно-правовая база, Хозяйственный кодекс Украины, экономико-правовая оценка, структурно-логическая схема, рекомендации.

RECOMMENDATIONS FOR THE IMPROVEMENT OF THE REGULATORY SUPPORT FOR THE OPERATION OF THE UNITING OF ENTERPRISES IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Bratuta O.

The phenomenon of uniting of enterprises belongs to one of the new types of modern economic systems of a micro level, thanks to which, business entities are able to provide an opportunity to carry out entrepreneurial business activities and, as a consequence, they are able to provide the necessary level of competitiveness. In spite of the fact that the Ukrainian economy was recognized as a market economy type, it should be noted that the appropriate organizational means of competitive struggle is practically not used. Along with the fact that the concept of the phenomenon of the uniting of enterprises is not fully researched both by foreign and domestic scientists, extremely limited possibilities to use the already acquired world experience of certain of its specific forms by Ukrainian enterprises can be explained by the imperfect domestic regulatory framework, which is, to some extent, inadequate, to the realities of the modern economic sphere of being. Economic legal assessment of the situation of the regulatory support for ensuring the functioning of the uniting of enterprises in the Ukrainian economy was given in the article. Recommendations for improving it are suggested.

Keywords: uniting of enterprises, regulatory support, Commercial Code of Ukraine, economic legal assessment, structural logical scheme, recommendations.

Постановка проблеми. Явище об'єднання підприємств належить до однієї з нових видових форм сучасних економічних систем мікрорівня, завдяки яким суб'єкти господарювання здатні забезпечити можливість здійснювати господарську діяльність підприємницького типу і, як наслідок, необхідний рівень конкурентоспроможності. Окремі форми цієї організаційної структури підприємництва широко застосовуються в економічно розвинутих країнах. Стосовно української економіки, незважаючи на те, що її визнано економікою ринкового типу, слід зазначити, що відповідний організаційний засіб ведення конкурентної боротьби практично не використовується. Поряд із тим, що поняття явища об'єднання підприємств досліджено як закордонними, так і вітчизняними науковцями неповністю, вкрай обмежені можливості використання українськими підприємствами уже набутого світового досвіду певних його видових форм можна пояснити, зокрема, недосконалою вітчизняною нормативно-правовою базою, яка не відповідає реаліям сучасної економічної сфери буття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі поліпшення нормативно-правового забезпечення функціонування об'єднання підприємств і його видових форм у вітчизняній науковій літературі не приділялося необхідної та достатньої уваги. На існування цієї проблеми, зокрема щодо необхідності розширення складу видових форм, які доцільно включити до наявної нормативно-правової бази, звертали увагу такі науковці, як Л.М. Чепурда, О.О. Гиль, І.Т. Єгорова [1–3]. Водночас ці напрацювання не вирішують проблему її невідомості. Нормативно-правова база регламентації функціонування об'єднання підприємств і його видових форм в Україні за 27 років її економічної самостійності зазнавала певних змін. На першому історичному етапі відповідну функцію виконував лише Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні», об'єктом правового регулювання виступала лише окрема однойменна видова форма [4]. На наступному етапі до цього акта було додано Господарський

кодекс України [5]. Нині функціонування об'єднання підприємств і його видових форм регламентовано лише в одному нормативно-правовому акті, а саме Господарському кодексу України. Слід відзначити, що зазначені зміни не привели до усунення вищезазначеної проблеми. Її кардинальне вирішення, на нашу думку, є можливим шляхом розв'язання двох проблем, таких як надання економіко-правової оцінки якості наявної нормативно-правової бази, розробка рекомендацій щодо її поліпшення.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розробці рекомендацій щодо поліпшення нормативно-правової бази забезпечення функціонування об'єднання підприємств в економіці України. Під час проведення дослідження використані засоби порівняльного аналізу, системного аналізу, категоріального аналізу, узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для нормативно-правової бази забезпечення функціонування об'єднань підприємств в економіці України характерні такі особливості:

1) передбачено, що відповідна база сформована як певна взаємопов'язана сукупність нормативних актів, що перебувають у відношенні підпорядкування до Господарського кодексу України, тобто зазначені нормативно-правові акти мають конкретизувати окремі положення зазначеного Кодексу стосовно сутності, змісту окремих видових форм об'єднань підприємств, а також умов, що забезпечують їх функціонування;

2) питання створення, функціонування та регулювання діяльності об'єднань підприємств знайшли відображення лише в таких нормативно-правових актах, як Господарський кодекс України та Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні», з яких останній втратив чинність; отже, процес формування зазначеної бази слід вважати незавершеним;

3) як економічна теоретична основа її формування використана одна з альтернативних концепцій інтегрованих господарюючих організаційних структур, а саме концепція об'єднань підприємств;

4) терміни, які використано у вітчизняній нормативно-правовій базі для ідентифікації господарської сфери, а також її складових, не узгоджуються ні за назвою, а ні за змістом з відповідними термінами економічної науки.

Основні недоліки вітчизняної нормативно-правової бази забезпечення функціонування об'єднань підприємств в економіці України полягають у тому, що вона:

- не дає чітких науково обґрунтованих та нормативно визначених загальних та істотних ознак відповідного економічного явища та його окремих видових форм;
- не визначає адекватних економічній природі цього економічного явища функцій та специфічних організаційних способів утворення.

Результати проведеного аналізу особливостей і недоліків, притаманних чинному нормативно-правовому забезпеченню функціонування об'єднань підприємств в Україні, дають підстави стверджувати, що відповідна система не дає можливості цілісно та змістовно ідентифікувати зазначене економічне явище і, як наслідок, забезпечити необхідні та достатні умови використання вітчизняними підприємствами цього засобу сприяння здійсненню ними підприємницької діяльності та ведення конкурентної боротьби, тому потребує її суттєвого комплексного поліпшення.

Рекомендації щодо поліпшення вітчизняної нормативно-правової бази забезпечення функціонування об'єднань підприємств в економіці України спрямовані на те, щоб:

1) оформити та представити у Господарському кодексі України як єдиному правовому документі сукупність відповідних пропозицій;

2) забезпечити докорінні змістовні зміни в тексті Господарського кодексу України, які стосуються:

- статті 2 «Учасники відносин у сфері господарювання»;
- пунктів 1–3 статті 3 «Господарська діяльність та господарські відносини», а також правки назви цієї статті;
- статті 42 «Підприємництво як вид господарської діяльності», а також правки назви цієї статті;
- статті 44 «Принципи підприємницької діяльності», а також правки назви цієї статті та розширення її змісту;
- статті 55 «Поняття суб'єкта господарювання»;
- статті 62. «Підприємство як організаційна форма господарювання», а також правки назви цієї статті;

3) виключити з розділу II «Суб'єкти господарювання» главу 12 «Об'єднання підприємств»;

4) додати до тексту Господарського кодексу України:

- в розділі I «Загальні положення» статтю за № 2, у якій визначено зміст правового терміна «сфера господарювання»;

- у статті 45 «Організаційні форми підприємництва» положення, у яких представлено склад відповідних форм, а також скореговану назву зазначеної статті;
- розділ IX «Об'єднання підприємств як організаційна структура підприємництва», де визначено зміст поняття відповідного економічного явища.

Зазначені зміни та доповнення до Господарського кодексу України пропонується зробити на основі структурно-логічної схеми нового тлумачення системних зв'язків у складі поняття такого явища та правового терміна, як «сфера господарювання», що представлено на рис. 1.

Як уже зазначалося вище, до глави I Господарського кодексу України доцільно додати ще одну статтю, присвоївши їй № 2, при цьому слід врахувати, що нумерація інших наступних статей у складі цієї глави має відповідним чином змінитися. Запропоновану нову статтю слід назвати «Сфера господарювання», а її варто зміст викласти у такій редакції.

Стаття 2. Сфера господарювання.

Під сферою господарювання у цьому Кодексі слід розуміти таку складову економічної сфери буття, у межах якої її окремими учасниками як здійснюється безпосередньо господарська діяльність, так і опосередковано створюються необхідні, а також забезпечуються достатні умови для її реалізації.

Статтю 2 «Учасники відносин у сфері господарювання», яка представлена у чинному Кодексі, слід викласти у такій редакції, попередньо відповідно змінивши її нумерацію.

Стаття 3. Учасники відносин у сфері господарювання.

Учасниками відносин у сфері господарювання є:

- суб'єкти господарської діяльності (суб'єкти господарювання), що здійснюють зазначену діяльність безпосередньо;
- органи державної влади й органи місцевого самоврядування, що створюють необхідні умови для здійснення господарської діяльності її суб'єктами;
- інфраструктурні інституції забезпечення підприємництва, що забезпечують достатні умови для здійснення певного типу господарської діяльності її суб'єктами.

Пункти з 1 по 3 статті 3 «Господарська діяльність та господарські відносини», представлені у чинному Кодексі, слід викласти у такій редакції, попередньо відповідним чином змінивши нумерацію зазначеної статті.

Стаття 4. Господарська діяльність і господарські відносини.

1) Під господарською діяльністю у цьому Кодексі слід розуміти такий вид економічної діяльності суб'єктів господарювання, що пов'язана із залученням фінансово-економічних ресурсів, а також виготовленням і реалізацією товарів.

2) Господарська діяльність її суб'єктами може здійснюватися в одній із таких форм:

- підприємницького типу (підприємництво);
- непідприємницького типу.

3) Господарська діяльність у формі підприємництва, на відміну від її іншої форми, здійснюється завдяки створенню (або залученню) та використанню суб'єктами господарювання різних типів і видів економічних інновацій.

Статтю 42 «Підприємництво як вид господарської діяльності», яка представлена у чинному Кодексі, слід викласти у такій редакції.

Стаття 42. Підприємництво як форма господарської діяльності.

1. Підприємництво – це окрема форма господарської діяльності, що здійснюється таким суб'єктом господарювання, як підприємство, завдяки постійному використанню економічних інновацій з метою отримання надприбутку (економічного прибутку).

Статтю 44 «Принципи підприємницької діяльності», яка представлена у чинному Кодексі, слід викласти у такій редакції.

Стаття 44. Принципи та функції підприємництва.

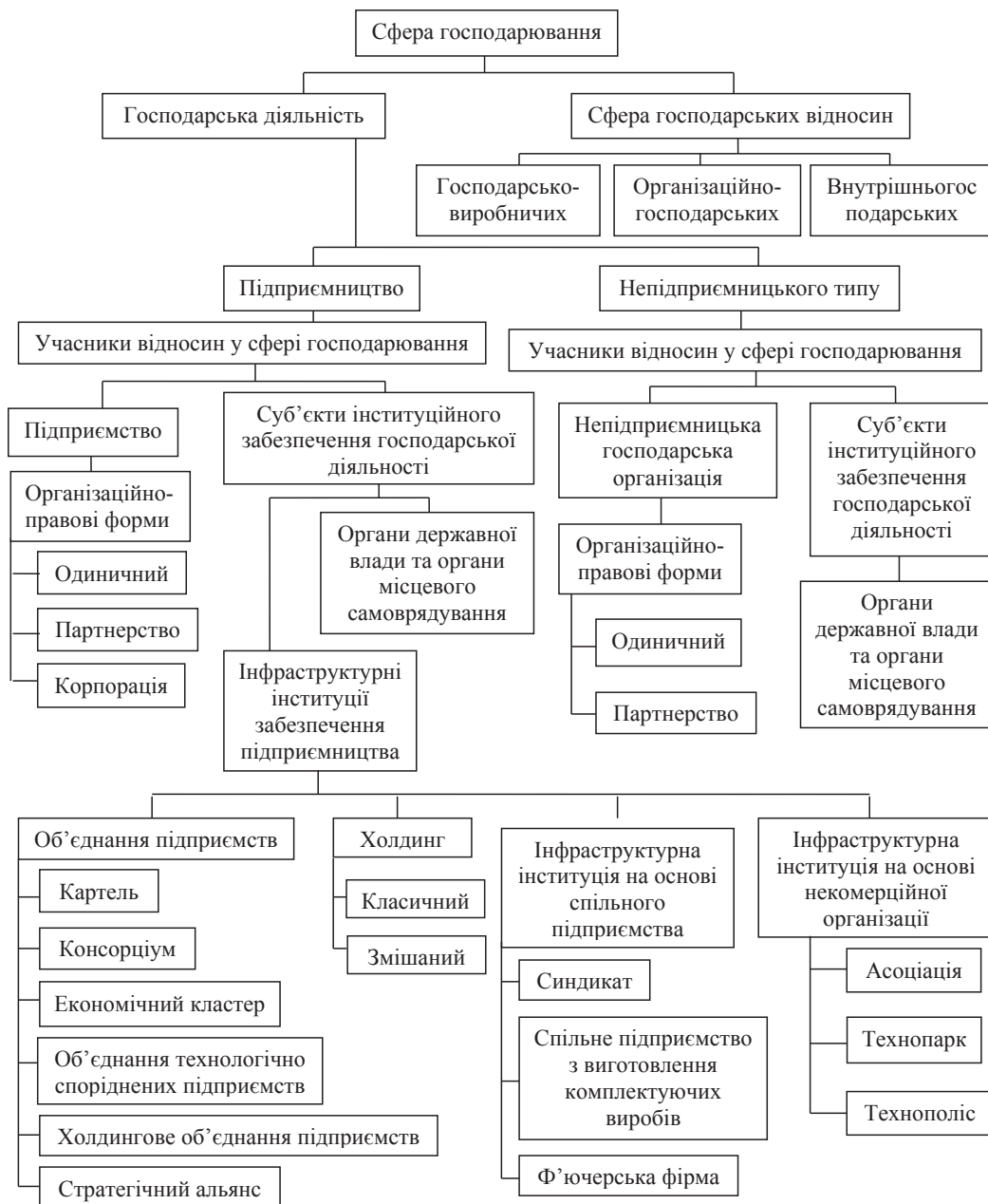


Рис. 1. Структурно-логічна схема системних зв'язків сфери господарювання

1) Принципи підприємництва:

- креативності;
- науковості;
- раціональності;
- легальності;
- етичності;
- соціальної відповідальності.

2) Функції підприємництва:

- творча (продукування нових ідей щодо засобів створення нових економічних благ);
- організаційна (визначення оптимальних умов та впровадження дієвих способів залучення економічних і фінансових ресурсів до господарської діяльності, а також ефективних способів використання факторів виробництва та реалізації товарів);
- соціальна (підвищення добробуту суспільства, формування та утвердження його ціннісних орієнта-

цій, формування стабільного соціального середовища, а також розкриття, розвиток та реалізація здібностей людей, що залучаються підприємцями до виробничого процесу);

- особистісна (самореалізація);
- еволюційна (динамізація темпів еволюції економічної сфери буття суспільства).

Статтю 45 «Організаційні форми підприємництва», яка представлена у чинному Кодексі, слід викласти у такій редакції.

Стаття 45. Форми підприємництва.

1) Підприємництво в Україні здійснюється у будь-яких формах, передбачених законом, на вибір підприємця.

2) Цей пункт пропонується залишити без змін.

3) Що до фізичних і ... (далі за текстом статті 45 Кодексу).

4) До складу форм підприємництва належать ті, що:
– безпосередньо здійснюють підприємницьку діяльність (підприємство);

– забезпечують достатні умови для здійснення підприємницької діяльності (інфраструктурні інституції забезпечення підприємництва).

5) До складу форм інфраструктурних інституцій забезпечення підприємництва належать:

- об'єднання підприємств;
- холдинг;
- інфраструктурна інституція на основі спільного підприємства (синдикат, спільне підприємство з виготовлення комплектуючих виробів, ф'ючерська фірма);
- інфраструктурна інституція на основі некомерційної організації (асоціація, технопарк, технополіс).

6) Підприємство разом з об'єднанням підприємств складає окрему групу форм підприємництва, а саме організаційну структуру підприємництва.

Статтю 55 «Поняття суб'єкта господарювання», яка представлена у чинному Кодексі, слід викласти у такій редакції.

Стаття 55. Поняття суб'єкта господарювання.

1) Під суб'єктом господарювання у цьому Кодексі слід розуміти господарську організацію, що здійснює господарську діяльність у формі підприємництва або непідприємницького типу.

2) Господарська організація – це окремий тип учасника у сфері господарювання, що здійснює свою діяльність, реалізуючи господарську компетенцію.

3) Господарська організація реалізує свою господарську компетенцію ...*(далі за текстом пункту 3 статті 55 чинного Кодексу)*.

4) Для поняття «господарська організація» характерні такі істотні ознаки:

- наявність певного місця у суспільному поділі праці;
- наявність власного єдиного майна;
- технологічна зумовленість факторів виробництва;
- організаційна єдність;
- юридична відособленість;
- наявність розрахункових рахунків у комерційних банках;
- можливість ведення самостійного балансу;
- господарська самостійність;
- майнова відповідальність.

5) Господарська організація може існувати у таких формах:

- підприємство;
- непідприємницька господарська організація.

6) Господарська організація має право відкривати власні відокремлені підрозділи (представництво, філію) без створення юридичної особи.

Статтю 62 «Підприємство як організаційна форма господарювання», яка представлена у чинному Кодексі, слід викласти у такій редакції.

Стаття 62. Підприємство як організаційна структура підприємництва.

1) Підприємство – це форма господарської організації, що безпосередньо здійснює господарську діяльність підприємницького типу.

2) Підприємство є ...*(далі за текстом пункту 4 статті 62 чинного Кодексу)*.

3) Підприємство не має ...*(далі за текстом пункту 5 статті 62 чинного Кодексу)*.

Розділ IX «Об'єднання підприємств як організаційна структура підприємництва», який пропонується додати до змісту чинного Господарського кодексу України, слід викласти у такій редакції.

Розділ IX

Об'єднання підприємств як організаційна структура підприємництва

Стаття 405. Поняття об'єднання підприємств.

1) Об'єднання підприємств – це окрема форма інфраструктурної інституції забезпечення підприємництва, що створена групою підприємств як організаційна структура для досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності кожним з її учасників завдяки координації в межах відповідної форми об'єднання певних видів їх господарської діяльності.

2) Для поняття «об'єднання підприємств» характерні такі істотні ознаки:

- відсутність наявності певного місця у суспільному поділі праці;
- відсутність у суб'єкта економічних відносин власного інтересу та мотиву для здійснення господарської діяльності;
- підпорядкованість у своїй діяльності інтересам підприємств, що утворили відповідне об'єднання;
- договірний характер утворення;
- відсутність власного єдиного майна;
- відсутність наявності розрахункових рахунків у комерційних банках;
- відсутність можливості ведення самостійного балансу;
- відсутність правової відособленості;
- відсутність економічної свободи у здійсненні своєї діяльності;
- спільне прийняття учасниками об'єднання управлінських рішень на основі консенсусу;
- відсутність майнової відповідальності;
- тимчасовий характер функціонування.

Стаття 406. Функції об'єднання підприємств як організаційної структури підприємництва.

Об'єднання підприємств як організаційної структури підприємництва виконує такі функції:

- визначення цілей функціонування об'єднання підприємств, прав та обов'язків його учасників, а також їх легітимізація в угоді (договорі), що укладається між підприємствами, які утворюють відповідну організаційну структуру;
- координація господарської діяльності або окремих її видів, підприємств, які увійшли до складу учасників об'єднання підприємств, щодо реалізації цілей, зафіксованих в угоді про створення зазначеної організаційної структури;
- захисту у повному обсязі прав та інтересів кожного з підприємств, які увійшли до складу об'єднання підприємств, на основі контролю за виконанням членами зазначеної організаційної структури обов'язків щодо забезпечення її функціонування.

Стаття 407. Принципи створення та функціонування об'єднання підприємств.

Об'єднання підприємств створюється та функціонує на основі принципів:

- добровільності входження;
- балансу інтересів членів об'єднання;
- підпорядкованості діяльності об'єднання інтересам його членів;

– консенсусу у прийнятті управлінських рішень підприємствами, що входять до складу об'єднання.

Стаття 408. Форми об'єднання підприємств.

1) Об'єднання підприємств утворюється та функціонує у таких формах, як картель, консорціум, економічний кластер, холдингове об'єднання підприємств, стратегічний альянс, об'єднання технологічно споріднених підприємств.

2) Картель – це окрема форма об'єднання підприємств, яка створена групою підприємств великого розміру, що належать до однієї галузі, де посідають позиції лідерів з метою координації їх збутової діяльності засобами її територіальної сегментації та узгодження спільних умов здійснення відповідного виду господарської діяльності.

3) Консорціум – це окрема форма об'єднання підприємств, що створена декількома окремими підприємствами, які належать до середньої групи підприємств однієї галузі, з метою координації їх діяльності щодо спільного придбання та подальшого використання локальних інновацій, які поліпшують або наслідують.

4) Економічний кластер – це окрема видова форма об'єднання підприємств, що створена в межах територіального скупчення підприємств малого або середнього розмірів, які належать до середньої групи підприємств однієї галузі, з метою координації їх діяльності щодо спільного користування локальними поліпшувачими інноваціями на основі обміну правами на їх використання.

5) Холдингове об'єднання підприємств – це окрема видова форма об'єднання підприємств, яка створена групою підприємств великого розміру на основі спільної участі в їх акціонерному капіталі, господарська діяльність яких охоплює всі фази економічного процесу в межах національного простору, з метою координації процесу розширеного відтворення сформованого ними комплексу специфічних активів завдяки систематичному впровадженню глобальних базисних «піонерних» інновацій.

6) Стратегічний альянс – це окрема видова форма об'єднання підприємств, яка створена групою транснаціональних корпорацій з метою координації їх господарської діяльності щодо співробітництва у створенні глобальних базисних «піонерних» інновацій як засобу забезпечення процесу економічного розвитку кожного з цих міжнародних підприємств.

7) Об'єднання технологічно споріднених підприємств – це окрема видова форма об'єднання підприємств, яка створена за ініціативою держави на основі групи підприємств великого розміру, що належать до технологічно споріднених галузей, де посідають позиції національних лідерів, з метою координації їх діяльності щодо створення та впровадження глобальних базисних «піонерних» інновацій.

Стаття 409. Утворення об'єднання підприємств.

1) Об'єднання підприємств утворюється шляхом укладання угоди про сумісну діяльність учасників об'єднання підприємств.

2) Угода про сумісну діяльність учасників об'єднання підприємств включає такі основні статті:

- форма об'єднання підприємств;
- мета, а також цілі створення та функціонування визначеної форми об'єднання підприємств;
- назва об'єднання підприємств;
- склад учасників об'єднання підприємств;
- принципи створення та функціонування об'єднання підприємств;
- організаційний механізм координації діяльності підприємств у складі об'єднання підприємств;
- права й обов'язки учасників об'єднання підприємств;
- термін дії угоди про сумісну діяльність учасників об'єднання підприємств;
- умови та порядок виходу підприємства зі складу учасників об'єднання підприємств;
- механізм майнової відповідальності за порушення умов угоди про сумісну діяльність учасників об'єднання підприємств.

3) Порядок утворення та функціонування об'єднання технологічно споріднених підприємств визначається Кабінетом Міністрів України.

Висновки з проведеного дослідження. Нормативно-правову базу забезпечення функціонування об'єднань підприємств в економіці України слід вважати, згідно з принципом її формування, незавершеною. Терміни, які використані у вітчизняній нормативно-правовій базі для ідентифікації господарської сфери, а також її складових, не узгоджуються ні за назвою, ні за змістом з відповідними термінами економічної науки. Вона не дає чітких науково обґрунтованих і нормативно визначених загальних та істотних ознак відповідного економічного явища та його окремих видових форм, а також не визначає адекватних економічній природі цього економічного явища функцій та специфічних організаційних способів утворення. Внаслідок зазначених особливостей та недоліків цієї нормативно-правової бази вітчизняні господарюючі суб'єкти не здатні оцінити потенціал об'єднання підприємств як сучасний ефективний засіб ведення конкурентної боротьби та організаційну структуру, що забезпечує їм можливість ведення господарської діяльності підприємницького типу, а також використовувати у їх господарській практиці з метою забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності та оптимізації реалізації економічного інтересу цих юридичних осіб. Рекомендації щодо поліпшення вітчизняної нормативно-правової бази забезпечення функціонування об'єднань підприємств в економіці України спрямовані на вирішення зазначеної проблеми.

1. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. / за заг. ред. Л.М. Чепурди. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 269 с.

2. Гиль О.О., Гришина Л.О., Карась П.М. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посібник. Львів: Новий світ – 2000, 2009. 248 с.

3. Єгорова І.Т. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. Львів: Новий світ – 2000, 2009. 331 с.

4. Про промислово-фінансові групи в Україні: Закон України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v_234800-96.

5. Господарський кодекс України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

E-mail: bratyta@ukr.net

УДК 339.16

Громова Т.М.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економічної теорії,

Національний університет державної фіскальної служби України

ТОРГОВЕЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ РОЛЬ У СТВОРЕННІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті розглянуто особливості функціонування торговельних підприємств за сучасних економічних умов, визначено значимість та роль роздрібних та оптових торговельних підприємств у створенні конкурентного середовища. Доведено, що для ефективного функціонування в конкурентному середовищі торговельне підприємство має здійснювати конкретні види діяльності, які приносять дохід та задовольняють потреби покупців. Обґрунтовано роль і значимість як конкурентоспроможності, так і конкурентного середовища, які є досить багатогранною категорією та мають різні тлумачення в науковій літературі. Досліджено вияв конкуренції, яка може мати місце як в межах конкретної галузі (галузева конкуренція), так і в межах усього народного господарства (міжгалузева конкуренція). Зазначено, що рівень конкуренції залежить від кількості суб'єктів ринку, а саме товаровиробників, продавців, покупців (споживачів).

Ключові слова: торговельне підприємство, конкурентоспроможність, конкурентне середовище, оптова торгівля, роздрібна торгівля, ринок.

ТОРГОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ РОЛЬ В СОЗДАНИИ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Громова Т.Н.

В статье рассмотрены особенности функционирования торговых предприятий при современных экономических условиях, определены значимость и роль розничных и оптовых торговых предприятий в создании конкурентной среды. Доказано, что для эффективного функционирования в конкурентной среде торговое предприятие должно осуществлять конкретные виды деятельности, которые приносят доход и удовлетворяют потребности покупателей. Обоснованы роль и значимость как конкурентоспособности, так и конкурентной среды, которые являются достаточно многогранной категорией и имеют разные толкования в научной литературе. Исследовано проявление конкуренции, которая может иметь место как в пределах конкретной отрасли (отраслевая конкуренция) так и в пределах всего народного хозяйства (межотраслевая конкуренция). Отмечено, что уровень конкуренции зависит от количества субъектов рынка, а именно товаропроизводителей, продавцов, покупателей (потребителей).

Ключевые слова: торговое предприятие, конкурентоспособность, конкурентная среда, оптовая торговля, розничная торговля, рынок.

TRADE ENTERPRISES AND THEIR ROLE IN CREATION OF COMPETITION ENVIRONMENT

Hromova T.

In the article the features of functioning of trade enterprises are considered at modern economic terms. Meaningfulness and role of retail and wholesale trade enterprises are certain in creation of competition environment. It is well-proven that for the effective functioning in a competition environment a trade enterprise must carry out the certain types of activity that bring income and satisfy the necessities of customers. A role and meaningfulness are reasonable as to the competitiveness so competition environment, that are a many-sided enough category and have different interpretations in scientific literature. The display of competition that can take place as within the limits of certain industry (branch competition) so within the limits of all national economy (inter-branch competition) is investigational. It is marked that the level of competition depends on the amount of market subjects: commodity producers, salespeople, customers (consumers).

Keywords: trade enterprise, competitiveness, competition environment, wholesale, retail business, market.

Постановка проблеми. Конкуренція є важливою складовою ефективного функціонування ринку, яка визначає основні параметри розвитку та функціонування ринкового господарства. Вона є легалізованою формою боротьби за своє місце на ринку та постійним мотиватором пошуку вигідних способів реалізації товарів із застосуванням таких ринкових механізмів, як, зокрема, зниження цін (акції, розпродаж тощо), якість обслуговування, реклама.

Торговельне підприємство в умовах конкурентного середовища має функціонувати з урахуванням усіх

інтересів та потреб покупців, а також можливостей конкурентів. Воно виступає первинною, основною ланкою сфери торгівлі та кінцевим пунктом роздрібною продажу товарів. Торговельне підприємство є юридичною особою, яка здійснює торговельно-господарську діяльність, а саме закупівлю, реалізацію, зберігання товарів, надання різних супутніх послуг з метою задоволення потреб ринку та отримання прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей функціонування торговельних підприємств та визначенню їх ролі у створенні конку-

рентного середовища присвятили праці А. Мазаракі [1], Н. Голошубова [2], О. Костусєв [3], В. Марцин [4], М. Портер [5] та інші науковці. В їхніх роботах висвітлено важливі аспекти розвитку торговельних підприємств, встановлено їх значиму роль в умовах конкурентного середовища. Водночас аналіз останніх наукових досліджень, незважаючи на наявну кількість праць, з урахуванням стрімкого розвитку торговельних підприємств відображає необхідність його постійного аналізу та дослідження. Також невирішеними залишаються проблеми наукового розуміння сучасного етапу розвитку торговельних підприємств в умовах конкурентної боротьби для завоювання свого місця на ринку в умовах конкурентного середовища. Це дає підставу говорити про актуальність вибраної теми.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд особливостей функціонування торговельного підприємства та його ролі у створенні конкурентного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Всі торговельні підприємства залежно від характеру їх діяльності поділяються на роздрібні та оптові.

Роздрібне торговельне підприємство – це підприємство, яке займається торговельною діяльністю (продаж товарів, надання послуг), де покупцем є кінцевий споживач. Розглянемо класифікацію роздрібних торговельних підприємств.

1) За масштабом діяльності роздрібні підприємства класифікують на малі (менше 15 осіб), середні (до 50 осіб) та великі (більше 50 осіб).

2) За товарною спеціалізацією розрізняють роздрібні торговельні підприємства вузькоспеціалізовані, спеціалізовані та універсальні.

3) За способом обслуговування роздрібні торговельні підприємства бувають з традиційним способом обслуговування, самообслуговуванням та обслуговуванням за каталогом (за замовленням).

4) За групами споживачів, відповідно їх доходу, роздрібні підприємства бувають такі, що спрямовані на обслуговування підприємств з високими доходами, середніми та низькими.

За ринкових умов роздрібні торговельні підприємства є обов'язковими учасниками конкурентних відносин на споживчому ринку. Їх конкурентна боротьба виявляється у залученні та постійному збільшенні покупців. Вона буває двох видів, а саме «внутрішня» конкуренція, яка постійно відбувається між аналогічними за спеціалізацією та типорозміром торговельними підприємствами, внаслідок чого продуктові магазини конкурують із продуктовими, універсами – з універсами тощо; «взаємна» конкуренція, яка полягає в боротьбі між торговельними підприємствами з різним ступенем організації торгівлі, обсягами товарообігу щодо реалізації товарів аналогічного асортименту. Саме «взаємна» конкуренція роздрібного торговельного підприємства притаманна більшості роздрібних торговців, адже під впливом інтенсифікації процесу торгівлі відбувається зміщення асортименту, тобто непродовольчі товари можна придбати в продовольчих магазинах, а продукти харчування реалізуються у спеціалізованих відділах універсамів.

Оптове торговельне підприємство є основним суб'єктом оптового ринку, яке набуває права власності на товар і спеціалізується на оптовій торговельній діяль-

ності, виконуючи повний комплекс закупівельно-збутових і складських технологічних операцій. Оптові торговельні підприємства класифікують за такими ознаками:

- функціональний рівень (міжрегіональні, регіональні, локальні);
- організаційно-правова форма (акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, малі підприємства тощо);
- форма власності (приватна, кооперативна, державна, змішана);
- місце та значимість у товаропросуванні (фірмові мережі, торговельно-закупівельні підприємства, торговельні підприємства, постачальницькі підприємства);
- товарна спеціалізація (спеціалізовані, універсальні, змішані).

Торговельні оптові підприємства максимально наближені до споживчого ринку та функціонують безпосередньо в місцях споживання. Вони організовують постачання великих партій товарів у роздрібну торговельну мережу. До них відносять районну гуртову торгівлю споживчої кооперації, склади-холодильники, невеликі гуртовні, гуртовні при підприємствах харчової промисловості тощо.

Для ефективного функціонування в конкурентному середовищі торговельне підприємство має здійснювати такі види діяльності:

- вивчення ринку товарів (дослідження купівельного попиту, обсягу, структури та сегментів ринку);
- інноваційна діяльність (доведення наукової ідеї до стадії практичного використання в діяльності торговельного підприємства, що приносить дохід, а також пов'язані з цим процесом техніко-економічні зміни в соціальному середовищі);
- комерційна діяльність (організація закупки та збуту товарів);
- післяпродажний сервіс (послуги, які надає покупцю торговельне підприємство у вигляді доставки, встановлення, налагодження, ремонту тощо);
- економічна діяльність (процес, у якому об'єднуються ресурси та виробничий процес для створення конкретних товарів і послуг);
- соціальна діяльність (забезпечення безпеки виробництва, дотримання санітарно-гігієнічних норм і вимог щодо захисту здоров'я його працівників, населення та споживачів товару).

Розвиток торговельних відносин в умовах конкурентного середовища відображає постійні динамічні зміни, які під впливом багатьох факторів можуть привести до втрати конкурентних позицій торговельного підприємства на ринку. У зв'язку з цим необхідно чітко розуміти роль і значимість як конкурентоспроможності, так і конкурентного середовища, які є досить багатогранною категорією та мають різні тлумачення в науковій літературі.

Класичним визначенням поняття «конкурентоспроможність» слід вважати тлумачення, яке висунув відомий американський економіст і основоположник теорії конкурентних переваг М. Портер. Він зазначив, що забезпечення конкурентоспроможності країни залежить від здатності ефективного використання національних ресурсів. Щодо терміна «конкуренція» стосовно господарюючих суб'єктів, то він окреслив це поняття як динамічне, що базується на постійному оновленні та пошуку стратегічних відмінностей, тому

конкуренція є основною рушійною силою раціонального та найбільш результативного використання ресурсів у процесі досягнення мети суб'єкта ринку [5].

Одне з визначень конкурентного середовища надає А. Мельник, який пропонує класифікувати конкурентне середовище, не відділяючи його від поняття «ринку», тому запропоновані ним види конкурентного середовища ґрунтуються на принципах класифікації ринку за певними ознаками, а саме за об'єктами купівлі-продажу, територіальною ознакою, моделями конкуренції [6]. С. Крук визначає, що конкурентне середовище – це результат і умови взаємодії великої кількості суб'єктів ринку, а також певного зовнішнього (державного) впливу на умови економічної діяльності, що визначають відповідний рівень економічного суперництва та можливості впливу окремих економічних агентів на загальну ринкову ситуацію. Конкурентне середовище є сукупністю відносин суперництва між економічними суб'єктами, що виникають у зв'язку з виробництвом та реалізацією (придбанням) благ [7].

Конкурентне середовище для торговельних підприємств є сукупністю економіко-організаційних та соціальних умов, в яких торговельні підприємства ведуть конкурентну боротьбу за споживача, постачальника та вагому частку ринку. Це середовище найбільш адекватне наявному стану суспільного виробництва та його ринкових проявів. Воно слугує основою для реалізації конкурентних відносин на споживчому ринку, а його розвиток пов'язаний з наявністю великої кількості контрагентів. Конкурентне середовище формується залежно від форм конкуренції, конкуруючих суб'єктів або підприємств-конкурентів, які існують на ринку [8].

Отже, діяльність торговельного підприємства в конкурентному середовищі має суттєве значення в завоюванні вигідного місця на ринку, а також отриманні постійних клієнтів-покупців та застосуванні різних методів щодо залучення нових. Конкурентне середовище торговельного підприємства має свою структуру. Елементами цієї структури виступають постачальники та споживачі, поява товарів-субститутів і товарів-замінників, утворення монополій і діяльність антимонopolного комітету, поява конкурентів.

У зв'язку з цим для забезпечення ефективного господарювання торговельних підприємств в умовах конкурентного середовища діє Закон України «Про захист економічної конкуренції» [9], згідно з яким вплив на підприємницькі відносини та конкурентне середовище відбувається за умови наявності певного саморегулюючого (конкурентного) механізму ринку. Лише за дотримання таких умов є можливим ефективне функціонування конкурентних переваг, які сприяють розвитку та функціонуванню торговельних підприємств, а також чесній конкурентній боротьбі.

Конкуренція може виявляти себе як у межах конкретної галузі (галузева конкуренція), так і в межах усього народного господарства (міжгалузева конкуренція). Крім цього, залежно від місця розташування підприємств-конкурентів вона може бути внутрішньою або зовнішньою. Розглянемо таку класифікацію більш детально [10].

Галузева конкуренція передбачає суперництво окремих підприємств-продавців товарів та послуг у задоволенні потреб споживачів, в обсягах реалізації товарів та послуг, в частці обслуговування ринку та в масі одержаного прибутку.

Міжгалузева конкуренція виявляється в боротьбі за найкращі умови одержання та використання ресурсів і капіталу (в результаті цього останні з низькорентабельних галузей спрямовуються у високорентабельні сектори економіки), а також у суперництві між виробниками товарів-замінників, які задовольняють одну й ту ж потребу споживача.

На споживчому ринку підприємства торгівлі конкурують між собою, а також з підприємствами без створення юридичної особи, з іншими продавцями споживчих товарів, зокрема суб'єктами неорганізованого ринку. Об'єктами конкурентної боротьби є покупці та його купівельні фонди, частка обслуговування певного товарного чи регіонального ринку.

Висновки з проведеного дослідження. За сучасних умов ринкового господарства конкуренція є важливим атрибутом ринку, яка відображає боротьбу між товаровиробниками за вигідніші умови виробництва та збуту товарів. Це та сила, що змушує виробництво й ринок рухатись до рівноваги. Взаємодія попиту, пропозиції та ціни в умовах конкуренції визначає появу та дію механізму ринкового саморегулювання. Рівень конкуренції залежить від кількості суб'єктів ринку, а саме товаровиробників, продавців, покупців (споживачів). В роздрібному торговельному середовищі її внутрішня та взаємна форми є важливими факторами розвитку сфери сервісу, а через неї – товарного ринку загалом. Вона формує в роздрібних торговельних підприємствах потребу в пошуку нових конкурентних переваг, ефективних прийомів та методів обслуговування, які дають змогу підняти рівень сервісу. Роздрібні торговельні підприємства, невеликі виробничі споживачі, які мають справу з широкою номенклатурою товарів і незначними обсягами закупівлі окремих товарних позицій, вважають доцільним закуповувати весь необхідний товарний асортимент в одного оптового торговельного підприємства, а не частинами у різних виробників. Доцільність розвитку оптових торговельних підприємств зумовлена тим, що завдяки виконуваним ними функціям підвищуються споживча цінність товару та його привабливість.

1. Мазаракі А., Бланк І., Лігоненко Л., Гуляєва Н. *Внутрішня торгівля України: економічні умови ефективного розвитку: монографія*. Київ: Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2006. 194 с.

2. Голошубова Н. *Розвиток торговельних мереж в Україні. Товари і ринки*. 2011. № 1. С. 15–24.

3. Костусев О. *Малий бізнес та формування конкурентного середовища. Формування ринкових відносин в Україні*. 2004. № 6 (37). С. 80–85.

4. Марцин В. *Конкурентне середовище, шляхи його формування та механізми забезпечення конкурентоспроможності підприємств*. Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економічна. 2008. № 33-1. С. 78–84.

5. Портер М. *Конкуренція: навч. посібник / пер. з англ.* Москва: ВД «Вільямс», 2000. 459 с.

6. Мельник А. *Конкурентне середовище та його класифікація*. Вісник Академії економічних наук України. 2003. № 2. С. 146–150.

7. Фактори трансформації конкурентного середовища в економіці. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/suak/corp.exe?&I21DBN=SAUA&P21DBN=SAUA&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=elib_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=ID=&S21COLORTERMS=0&S21STR=0095860.

8. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі. URL: http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/kafedry/Buh_Obliku/Medvid/12_Monografija.pdf.

9. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 року № 2210-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.

10. Маркетингова політика розподілу. URL: https://pidruchniki.com/77567/marketing/konkurenciya_kanalakh_rozpodilu.

E-mail: Tatiana.n.g@ukr.net

УДК 336.743:004.056.55

Гудзовата О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри комп'ютерних наук,

Львівський торговельно-економічний університет

НАПРЯМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ ГРОШОВОЇ МАСИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

У статті визначено негативні наслідки наявності дисбалансів грошової маси, які негативно позначаються на ефективності функціонування фінансової системи держави, якісному виконанні її функцій та завдань, зокрема щодо створення передумов для збалансованого та комплексного соціально-економічного розвитку держави. Ідентифіковані, обґрунтовані напрями, інструменти та відповідні їм засоби забезпечення збалансованості грошової маси в контексті реалізації ефективної державної грошово-кредитної політики в Україні. До напрямів державної політики віднесені стабілізація вартості національної грошової одиниці, оптимізація структури грошової маси, розвиток платіжних систем та ринку електронних грошей, вдосконалення системи макропруденційного регулювання. Головними інструментами державної політики збалансування грошової маси визначені обов'язкові резервні вимоги, процентна ставка та її субсидування, рекапіталізація банківської системи, операції з цінними паперами, мобілізаційні операції НБУ, пряме кредитування.

Ключові слова: фінансова безпека держави, грошово-кредитна політика, грошова маса, інструменти й засоби збалансування.

НАПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ

Гудзовата О.О.

В статье определены негативные последствия наличия дисбалансов денежной массы, которые негативно сказываются на эффективности функционирования финансовой системы государства, качественном выполнении его функций и задач, в частности касательно создания предпосылок для устойчивого и комплексного социально-экономического развития государства. Идентифицированы, обоснованы направления, инструменты и соответствующие им средства обеспечения сбалансированности денежной массы в контексте реализации эффективной государственной денежно-кредитной политики в Украине. К направлениям государственной политики отнесены стабилизация стоимости национальной денежной единицы, оптимизация структуры денежной массы, развитие платежных систем и рынка электронных денег, совершенствование системы макропруденционного регулирования. Главными инструментами государственной политики сбалансирования денежной массы определены обязательные резервные требования, процентная ставка и ее субсидирование, рекапитализация банковской системы, операции с ценными бумагами, мобилизационные операции НБУ, прямое кредитование.

Ключевые слова: финансовая безопасность государства, денежно-кредитная политика, денежная масса, инструменты и средства сбалансирования.

DIRECTIONS AND INSTRUMENTS PROVIDING MONEY BALANCE IN THE CONTEXT OF IMPLEMENTING EFFECTIVE MONEY-CREDIT POLICY IN UKRAINE

Gudzovata O.

The article outlines the negative consequences of the existence of money supply imbalances that negatively affect the efficiency of the functioning of the financial system of the state, the qualitative performance of its functions and tasks, in particular, in terms of creating prerequisites for a balanced and integrated socio-economic development of the state. Identified and substantiated trends, tools and their respective means of balancing the money supply in the context of implementing an effective state monetary policy in Ukraine. The directions of state policy include: stabilization of the value of the national monetary unit, optimization of the structure of the money supply, development of payment systems and the market of electronic money, improvement of the system of macro prudential regulation. The main instruments of the state policy of balancing the money supply are defined: mandatory reserve requirements, interest rates and subsidies, recapitalization of the banking system, securities transactions, NBU mobilization operations, direct lending.

Keywords: financial security of the state, monetary policy, money supply, tools and means of balancing.

Постановка проблеми. Системна політико-економічна криза, яка розгорнулася в Україні у 2014–2017 рр., призвела до розбалансування грошової маси та дестабілізації національної грошової одиниці у формі девальвації, зростання частки готівки у загальному обсязі грошової маси, стагнації кредитування суб'єктів реального сектору економіки та масового вилучення депозитів з банківської системи. Дисбаланси грошової маси вкрай негативно позначились на ефективності функціонування фінансової системи держави загалом, якісному виконанні її функцій та завдань, зокрема щодо створення передумов збалансованого та комплексного соціально-економічного розвитку України. За таких умов посилюється необхідність обґрунтування пріоритетних напрямів та реалізації дієвих інструментів забезпечення збалансованості грошової маси в контексті реалізації ефективної грошово-кредитної політики в системі зміцнення фінансової безпеки національної економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі існує значна кількість досліджень, які стосуються державного регулювання грошово-кредитного сектору фінансової системи країни загалом. Це, зокрема, праці Т. Васильціва [1, с. 233–252], С. Черкасової [1, с. 252–260].

У низці досліджень проблеми державного регулювання та забезпечення фінансової безпеки держави шляхом реалізації ефективної грошово-кредитної політики розглядаються крізь призму формування надійної системи фінансової безпеки держави. Йдеться про дослідження М. Єрмошенка [3, с. 24–36], А. Лазаревої [5, с. 88–94] та інших науковців.

Втім, в науковій літературі наявна низка досліджень, де моделюються взаємозв'язки між регулюванням грошової маси, впливом цих процесів на грошово-кредитний сектор і забезпеченням фінансової безпеки держави. Це праці Т. Стефюк [6], О. Марченко [7, с. 67–73], В. Стельмаха [8, с. 38–64], В. Міщенко [10, с. 29–46] та інших вчених.

Проте сучасні реалії соціально-економічного розвитку України, функціонування її фінансової системи потребують істотного вдосконалення інструментів та засобів державного регулювання грошової маси, впровадження яких здатне забезпечити зміцнення фінансової безпеки держави шляхом реалізації ефективної грошово-кредитної політики.

Постановка завдання. Метою статті є наукове обґрунтування напрямів, інструментів та засобів забез-

печення збалансованості грошової маси в контексті реалізації ефективної державної грошово-кредитної політики в системі фінансової безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перешкоди забезпечення збалансованості грошової маси в кризовий період в Україні обумовлені суперечливістю наслідків вжиття антикризових та модернізаційних заходів через існування специфічних особливостей перебігу грошово-кредитних процесів в Україні. По-перше, реалізація НБУ політики стимулювання інфляції шляхом застосування адміністративних методів контролю за темпами приросту грошової бази приводить до демонетизації економіки та падіння обсягів ВВП. По-друге, нестійкість кон'юнктури грошового ринку з негативним мультиплікативним ефектом на грошову масу обумовлена не лише неефективним монетарним регулюванням НБУ, але й низкою зовнішніх чинників (структурна деформація національної економіки, нерівномірні товарно-грошові відносини з міжнародними суб'єктами, незбалансованість експортно-імпортних та інвестиційних потоків валюти). По-третє, в Україні зберігається розрив між можливостями фінансової системи продукувати фінансові ресурси та здатністю нефінансового сектору ефективно використовувати та обслуговувати їх, що обмежує можливості НБУ реалізувати стимулюючу монетарну політику. По-четверте, поглиблюється тенденція переспрямування потоків фінансових ресурсів у державний сектор економіки шляхом втягування банківської системи у фінансування дефіциту бюджету.

Натомість забезпечення збалансованості грошової маси перш за все має здійснюватися на основі ефективного використання інструментів грошово-кредитної політики шляхом посилення їх позитивного впливу на пропозицію грошей та їх вартість. Одним із грошово-кредитних інструментів, який може використовуватися НБУ як чинник формування помірного структурного дефіциту ліквідності в банківській системі для забезпечення керованості процентних ставок монетарним регулятором та відновлення кредитування реального сектору економіки, є обов'язкові резервні вимоги. Для цього необхідно вдосконалити порядок їх формування та зберігання через розширення критеріїв диференціювання величини резервних вимог за абсолютними сумами коштів, внесених на банківські депозити, за цільовою спрямованістю кредитів, які надаються банками, за типом кредитних установ, їх розмірів, а також залежно від вибору пріоритетів під час здійснення

активних операцій; зменшення обсягів обов'язкових резервів на величину довгострокових інвестиційних кредитів, які надані за рахунок самостійно сформованих ресурсів, величину придбаних ОВДП та депозитних сертифікатів НБУ; запровадження нарахування та сплати відсотків на величину обов'язкових резервів банків задля підвищення ефективності їх функціонування та розвитку фінансово-кредитних відносин вітчизняних комерційних банків з НБУ.

Основним інструментом монетарної політики в Україні має стати ключова процентна ставка, ефективне використання якої задля забезпечення збалансованості грошової маси потребує визначення ключової ставки як процентної ставки за основною операцією з регулювання ліквідності (сьогодні ними є операції з депозитними сертифікатами НБУ); уніфікації облікової ставки та ставки за основною операцією; звуження коридору ставок за кредитами овернайт та депозитними сертифікатами овернайт; використання інших операцій для згладжування впливу на процентні ставки значних коливань обсягу ліквідності на ринку та для сприяння розвитку фінансових ринків. При цьому облікова ставка може набути змісту ключової ставки за умови вжиття заходів щодо оптимізації структури та обсягів монетарних операцій.

Основними інструментами регулювання грошової маси в обігу здебільшого вважають операції управління ліквідністю банківської системи, зокрема операції РЕПО та мобілізаційні операції НБУ задля продажу депозитних сертифікатів овернайт. Сьогодні функцію абсорбції ліквідності здебільшого виконують операції постійного доступу за депозитними сертифікатами овернайт, які здійснюються за ініціативою банків, а також унеможливають ефективну мобілізацію структурного профіциту ліквідності та відновлення ефективного функціонування міжбанківського ринку. Тому задля успішного регулювання структурного дефіциту ліквідності необхідно перейти від політики ситуативного задоволення потреб комерційних банків (постійного доступу до кредитів рефінансування) до політики розміщення грошової маси на відкритому ринку шляхом проведення ринкових операцій НБУ з цінними паперами (як депозитними сертифікатами НБУ, так і ОВДП).

З метою розвитку вітчизняного ринку цінних паперів як чинника забезпечення збалансованості грошової маси необхідним є вжиття такого комплексу заходів щодо подальшої розбудови первинного та вторинного ринку державних цінних паперів, розвитку ринку деривативів, збільшення рівня ліквідності шляхом залучення до торгів приватних інвесторів та розвитку інтернет-трейдингу, забезпечуючи їм можливість спрощеної податкової звітності по біржових угодах, полегшення оподаткування фізичних осіб по угодах з цінними паперами та похідними фінансовими інструментами, виокремлення клірингу в окремий вид професійної діяльності, забезпечення захисту прав міноритарних акціонерів, розвитку ринку похідних фінансових інструментів, поступової лібералізації валютного регулювання щодо операцій з іноземними цінними паперами та валютними операціями для придбання іноземних цінних паперів, розвитку торговельної, облікової та розрахункової компонент інфраструктури ринку цінних паперів за рахунок технологічної

консолідації біржового ринку та створення центральної депозитарію.

Як наслідок, з огляду на посилення деструктивних тенденцій розвитку вітчизняного грошового ринку та необхідності вдосконалення основних принципів його функціонування в умовах євроінтеграції, що формує нові ризики та загрози фінансової безпеки держави, виникає необхідність розроблення пріоритетних напрямів підвищення ефективності державної політики розвитку грошової сфери в контексті посилення фінансової безпеки держави, серед яких (рис. 1) слід назвати стабілізацію вартості національної грошової одиниці шляхом вжиття антиінфляційних заходів та регулювання валютного ринку, удосконалення процентної політики; збалансування структури грошової маси (грошових агрегатів); розвиток форм і методів регулювання платіжних інновацій, а також розвитку ринку електронних грошей; використання пруденційного підходу в монетарній політиці.

Ключовою проблемою розроблення інструментів стабілізації грошового обігу є оптимальний вибір довгострокових і середньострокових цілей, а також проміжних орієнтирів. Досягнення основної мети режиму інфляційного таргетування в Україні у середньостроковій перспективі передбачає проведення процентної політики, яка відповідатиме інфляційним цілям.

Крім того, ризик розбалансованості грошової маси посилюється надмірним рівнем доларизації вітчизняної економіки, що приводить до зростання чутливості обмінного курсу до зміни грошової пропозиції, зниження дієвості облікової ставки як інструмента регулювання грошової маси, посилення чутливості структури і обсягів грошової маси до коливань обмінного курсу національної валюти і девальваційних очікувань. Зменшення частки валютної складової грошової маси в Україні дасть змогу підвищити керованість грошового обігу та сприятиме повноцінному виконанню вітчизняною грошовою одиницею своїх функцій, які лежать в основі збалансованості грошової маси.

Серед організаційно-економічних інструментів забезпечення валютної стабільності варто виокремити такі, як посилення передбачуваності курсової динаміки, розвиток інструментів страхування валютних ризиків, удосконалення регулювання потоків капіталу через запровадження пільгового режиму оподаткування таких операцій та реінвестування прибутків, застосування податкових пільг для залучення капіталу в країну, запровадження податку на міжнародні спекулятивні трансакції у формі оподаткування капіталу, що виводиться з країни менш ніж через рік після його введення, розширення практики використання гривні в міжнародних розрахунках, підвищення прозорості процесу курсоутворення.

Варто зазначити, що зниження рівня доларизації вітчизняної економіки ринковими методами є можливим лише за умови відновлення довіри населення до національної грошової одиниці, що досягається шляхом забезпечення стабільності гривні та прогнозованості державної монетарної політики. Основним чинником зниження рівня доларизації може стати сталий економічний розвиток країни, забезпечити який можна лише в умовах переходу економіки з докризового до звичайного режиму функціонування.

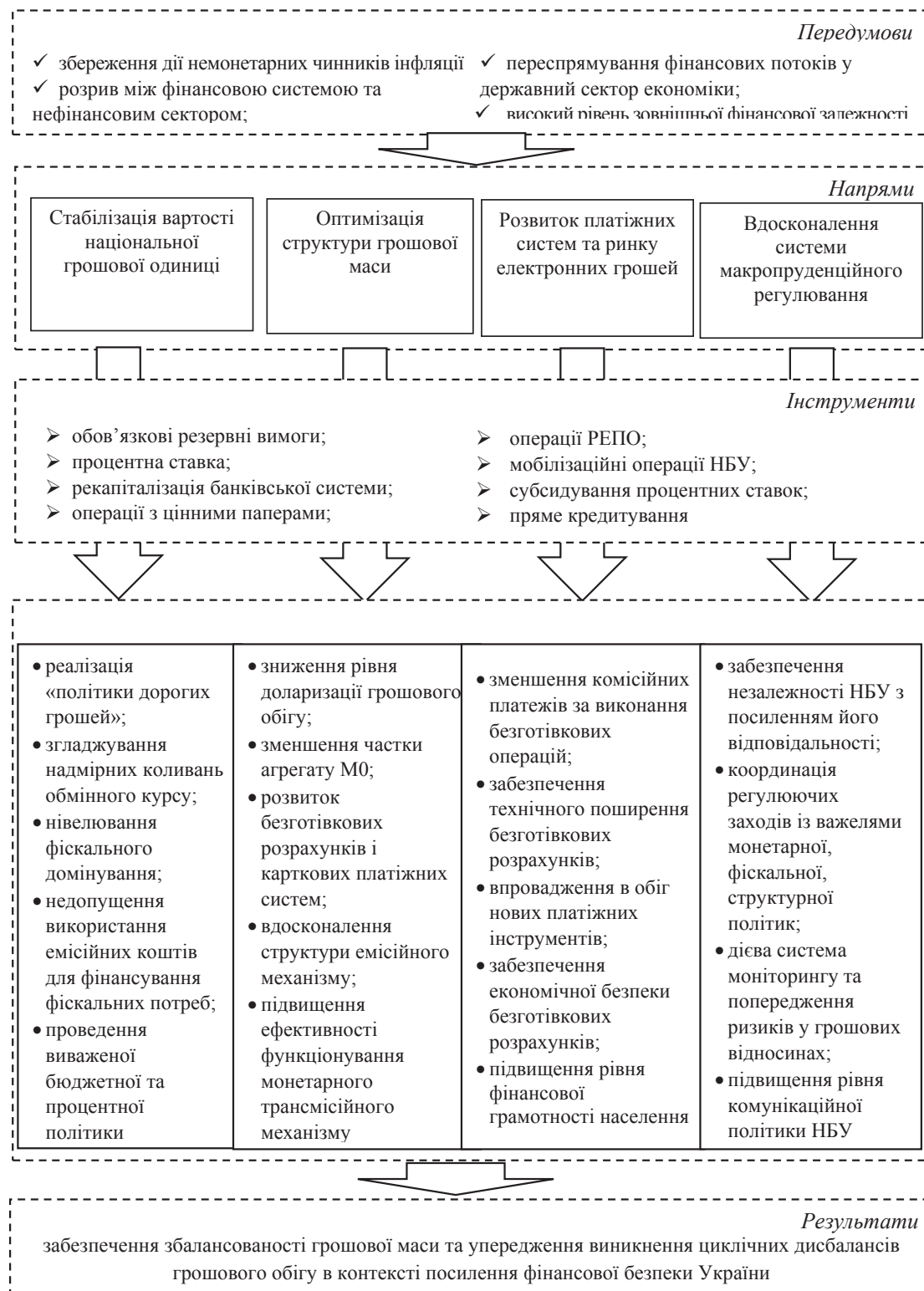


Рис. 1. Напрями, інструменти та засоби забезпечення збалансованості грошової маси в контексті посилення фінансової безпеки України

З огляду на критично високу частку готівки у загальному обсязі грошової маси стратегічним напрямом вдосконалення функціонування монетарного трансмісійного механізму грошово-кредитного регулювання в Україні є зменшення частки агрегату M0 у грошовій масі шляхом стимулювання розвитку безготівкових

розрахунків і карткових платіжних систем, обмеження суми готівкових платежів, що уможливить нівелювання деструктивного впливу збільшення грошової маси на товарний попит, мінімізацію тиску готівкового ринку, передусім на валютний курс, збільшення фінансово-ресурсного потенціалу вітчизняних банків.

Забезпечення збалансованості грошової маси в контексті посилення фінансової безпеки України потребує розроблення низки дієвих організаційно-економічних інструментів активізації переходу від готівкових розрахунків до електронних платіжних методів шляхом, по-перше, зниження комісійних за послуги, а також платежів щодо оформлення, обслуговування та використання платіжних карт клієнтів, по-друге, забезпечення технічного поширення безготівкових розрахунків населення в Україні, зокрема вдосконалення центрального маршрутизатора НБУ, обладнання та програмного забезпечення розрахунково-клірингових та процесінгових центрів, по-третє, впровадження в обіг нових платіжних інструментів (e.g. eMoney, Electronic Bill Presentment and Payment), по-четверте, забезпечення високого рівня економічної безпеки та надійності безготівкових розрахунків і захисту прав споживачів, по-п'яте, підвищення рівня фінансової грамотності населення та його мотивації щодо здійснення безготівкових розрахунків.

Забезпечити збалансованість грошової маси в довгостроковому періоді шляхом запобігання системних ризиків і подолання дисбалансів на мікро- та макrorівнях покликаний макропруденційний підхід на основі формування механізму аналізу, контролю й моніторингу системних ризиків, виявлення вразливих секторів фінансової системи та каналів поширення кризових явищ між ними. Макропруденційний підхід до управління грошовою сферою покликаний забезпечити раціональне розміщення та ефективне використання фінансових ресурсів, а на цій основі можна визначити внутрішню та зовнішню стабільність грошової системи, що визначає такий основний інструмент, як адаптація пруденційних вимог Базельського комітету.

Крім того, досягти збалансованості грошової маси доцільно шляхом вжиття інституційних заходів посилення координуючого механізму фінансової та монетарної політики, зокрема щодо приведення державного боргу до економічно безпечних меж, підвищення фінансової прозорості, подальшого розвитку середньострокового фінансового планування, налагодження регулярного міжвідомчого функціонального співробітництва.

Важливою умовою забезпечення збалансованості грошової маси є підвищення прозорості та інформаційної відкритості перед громадськістю монетарної політики НБУ, що сприятиме покращенню функціонування грошових ринків та зміцненню їх стійкості; посиленню авторитету центрального банку та збільшенню довіри до всієї грошово-кредитної системи; нівелюванню можливостей політичного впливу на монетарну політику.

Висновки з проведеного дослідження. Встановлено, що дисбаланси грошової маси, які виникли внаслідок недієвих антикризових та модернізаційних заходів, вкрай негативно позначилися на ефективності функціонування фінансової системи держави загалом, якісному виконанні її функцій та завдань. Ключовими напрямками забезпечення збалансованості грошової маси та упередження виникнення циклічних дисбалансів грошового обігу в контексті посилення фінансової безпеки України є стабілізація вартості національної грошової одиниці; оптимізація структури грошової маси; розвиток платіжних систем та ринку електронних грошей.

Подальші наукові дослідження у цьому напрямі варто скерувати на впровадження інструментів моделювання впливу зміни параметрів грошової маси на стан грошово-кредитної складової фінансової безпеки держави.

1. Васильців Т. *Фінансові механізми та інструменти подолання дисбалансів соціально-економічного розвитку України: монографія*. Львів: Ліга Прес, 2016. 596 с.
2. Васильців Т., Черкасова С. Вплив діяльності інституційних інвесторів небанківського типу на розвиток вітчизняного ринку фінансових послуг. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 2 (176). С. 252–260.
3. Єрмошенко М. *Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення*. Київ, 2001. 350 с.
4. Лазарева А. *Фінансова безпека країни: загрози та основні напрями зміцнення*. Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. 2014. Вип. 27. С. 88–94.
5. Стефюк Т. *Грошово-кредитна політика України на сучасному етапі*. URL: http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2011/Economics/1_79165.doc.htm.
6. Марченко О. *Проблемні аспекти реалізації грошово-кредитної політики України. Комунальне господарство міст. Економічні і соціальні аспекти удосконалення господарських механізмів*. 2015. № 115. С. 67–73.
7. *Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін: монографія / за ред. В. Стельмаха*. Київ: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. 404 с.
8. Міщенко В. *Роль і функції монетарного трансмісійного механізму в забезпеченні цінової стабільності*. *Фінанси України*. 2015. № 1. С. 29–46.

E-mail: osjanka@gmail.com

УДК 330.567.28

Гуржий Т.О.

здобувач кафедри фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет

ДИНАМІКА ДЖЕРЕЛ І СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

У статті уточнено поняття фінансових ресурсів домогосподарств. Зазначено, що фінансові ресурси формуються та використовуються на усіх рівнях, в усіх сферах і ланках фінансової системи. Визначено основні та специфічні особливості фінансових ресурсів домогосподарств. Показано структуру та джерела фінансових ресурсів домогосподарств. В табличній формі проведено аналіз динаміки та структури фінансових ресурсів домогосподарств за 2010–2016 рр. Зазначено, що структурні зрушення економіки привели до необхідності активізування домогосподарствами своєї діяльності в пошуках нових джерел фінансових ресурсів та корегування державної політики щодо фінансів домогосподарств.

Ключові слова: домогосподарство, фінансові ресурси домогосподарств, джерела формування, напрями використання, доходи домогосподарств, структура та динаміка доходів, динаміка витрат домогосподарств.

ДИНАМИКА ИСТОЧНИКОВ И СТРУКТУРЫ
ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Гуржий Т.А.

В статье уточнено понятие финансовых ресурсов домохозяйств. Отмечено, что финансовые ресурсы формируются и используются на всех уровнях, во всех сферах и звеньях финансовой системы. Определены основные и специфические особенности финансовых ресурсов домохозяйств. Показаны структура и источники финансовых ресурсов домохозяйств за 2010–2016 гг. Указано, что структурные сдвиги в экономике привели к необходимости активизирования домохозяйствами своей деятельности в поисках новых источников финансовых ресурсов и корректировки государственной политики касательно финансов домохозяйств.

Ключевые слова: домохозяйство, финансовые ресурсы домохозяйств, источники формирования, направления использования, доходы домохозяйств, структура и динамика доходов, динамика расходов домохозяйств.

DYNAMICS OF SOURCES AND STRUCTURE OF FINANCIAL RESOURCES OF HOUSEHOLDS

Gurzhij T.

The article clarifies the concept of financial resources of households. It is noted that financial resources are formed and used at all levels, in all spheres and branches of the financial system. The basic and specific features of financial resources of households are determined. The structure and sources of financial resources of households are shown. The tabular form analyzes the dynamics and structure of households' financial resources for 2010–2016. It has been noted that structural changes in the economy led to the need for households to intensify their activities in search of new sources of financial resources and to adjust the state policy on household finances.

Keywords: household, financial resources of households, sources of formation, directions of use, household income, structure and dynamics of incomes, household consumption dynamics.

Постановка проблеми. Економічне значення фінансових ресурсів домогосподарств полягає в тому, що вони не тільки забезпечують життєдіяльність членів, але й є одним із джерел поповнення бюджетів та державних цільових фондів, виступають джерелом внутрішніх інвестицій для національної економіки, загалом впливають на соціально-економічну стабільність суспільства.

Розвиток ринкових відносин зумовив посилення інтересу до економічних досліджень фінансових ресурсів домогосподарств. Це пов'язане насамперед з тим, що відбулося переосмислення ролі та місця домогосподарства як основного суб'єкта ринку та фінансової системи держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення проблем домогосподарств зробили вітчизняні науковці, зокрема І. Бланк, В. Ворошило, Н. Геронін, С. Каламбет, Т. Кізіма, П. Левчаєв, Г. Поляк, С. Салига, В. Федосов, С. Юрій, О. Янін.

Водночас аналіз праць свідчить про те, що їх дослідження охоплювали переважно визначення сутності, місця й ролі домогосподарств у кругообігу ресурсів, інвестицій у людський капітал, доходів та заощаджень домогосподарств, їх функцій.

Однак за всієї необхідності, важливості та різноманітності досліджень недостатньо висвітлені фінансові аспекти життєдіяльності домогосподарств як сектору системи фінансів, стан та динаміка джерел, а також структури їх фінансових ресурсів.

Постановка завдання. Метою статті є визначення засобів і шляхів забезпечення та самозабезпечення вітчизняних домогосподарств, джерел і структури їх фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні кількість домогосподарств у 2017 р. складала 14,986 млн., а у 2018 р. – 14,935 млн. З них понад дві третини (67,3%) перебували в містах, а лише 32,6% – у

сільській місцевості [1]. Тривалий процес скорочення кількості населення в Україні обумовив також тенденції скорочення числа домогосподарств. Крім того, відбувається процес зменшення розміру домогосподарств. Середній розмір українського домогосподарства у 2010–2017 рр. становив приблизно 2,6 особи. До того ж понад 80,8% вітчизняних домогосподарств складається з однієї, двох або трьох осіб, 19,2% – з чотирьох та більше осіб [1]. Серед усіх домогосподарств 62% у 2017 р. склалися лише з дорослих осіб.

Процеси зменшення розмірів домогосподарств в Україні простежуються упродовж декількох століть. Якщо у XVII ст. пересічна сім'я в Україні налічувала майже 7 осіб, у XVIII ст. – 6 осіб, у XIX ст. – понад 5 осіб, то в середині XX ст. – лише 3,2 особи. З огляду на те, що у сім'ях живе близько 85% людей, а домогосподарство, на відміну від сім'ї, може складатися з однієї особи, у домогосподарствах проживає фактично все населення країни [2].

Діяльність домогосподарства починається з формування фінансових ресурсів, які є необхідними не тільки для задоволення життєвих потреб, але й для ведення господарства та нагромадження.

Реалізація основної ролі домогосподарства здійснюється на ринку ресурсів. На цьому ринку домогосподарства, які володіють усіма ресурсами, а саме працею, землею, капіталом і підприємницькими здібностями, продають ці ресурси, отримуючи дохід, який є не чим іншим, як поєднанням заробітної плати, відсотків за користування коштами, плати за використання майна домогосподарства тощо.

На підприємствах ці ресурси використовуються для виробництва товарів і послуг, які споживаються тими самими членами домогосподарств, які визначають свій попит на них.

Зрозуміло, що добробут домогосподарств залежить від наявності та кількості працюючих осіб у їх складі. Майже дві третини домогосподарств України мають у своєму складі працюючих осіб (у містах – 69% домогосподарств, у селах – 56%).

У половині домогосподарств, до складу яких входять працюючі особи, працює одна, у 42% таких домогосподарств – дві, у 8% – три і більше осіб.

Коефіцієнт економічного навантаження на працюючого члена домогосподарства (відношення загальної кількості членів домогосподарства до кількості працюючих) у середньому по країні у 2018 р. становить 2,50 (у 2017 р. – 2,56). У сільській місцевості цей показник зменшився з 3,14 до 3,01, у міських поселеннях – з 2,34 до 2,30. Серед регіонів цей показник найвищим є у Волинській (3,47), Тернопільській (3,27), Хмельницькій (2,98), Рівненській та Херсонській (по 2,89) областях [3].

Така статистика свідчить, про те що в Україні існує проблема зайнятості населення. Зрозуміло, що чим більша кількість осіб-членів домогосподарств працює, тим вищий добробут такого домогосподарства.

Домогосподарства для задоволення потреб у різноманітних товарах та послугах витрачають отримані грошові доходи, водночас їх витрати відіграють важливу роль в економічному житті держави, забезпечуючи формування та розвиток ринку товарів і послуг, сприяючи активізації бізнесу тощо.

Частина доходу, що залишається невикористаною домогосподарствами за витрат на поточні споживчі

потреби, нагромаджується та може стати потужним джерелом формування внутрішніх інвестиційних ресурсів держави.

Під час оцінювання впливу сектору домогосподарств на економіку значна роль відводиться потенціалу нагромадженого домогосподарствами багатства. Визначаючи багатство домогосподарств, можемо виділити три його основні складові, такі як основний капітал (нефінансові активи), фінансовий капітал (фінансові активи), людський капітал.

Поняття «основний капітал» включає нерухомість, засоби виробництва (використовуються з метою підприємницької діяльності), землю, природні ресурси в особистій власності. Основними складовими фінансового капіталу домогосподарств є грошові вклади, цінні папери, запаси коштів у валюті, гроші на руках, частина страхових і пенсійних накопичень. Людський капітал характеризує сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей, які здатні давати дохід, тобто які використовуються для виробництва товарів і послуг, при цьому можуть оновлюватися, вдосконалюватися та розвиватися.

Отже, багатство домогосподарств складається з чистої вартості активів і майна, якими володіє людина в певний момент часу, на відміну від потоку її поточного доходу, багатство визначається як запас.

Наявність багатства у домогосподарств, по-перше, забезпечує зростання особистого добробуту та соціальної безпеки; по-друге, реалізує можливості розвитку особистості (відкриття власного підприємства, творча діяльність, здобуття додаткової освіти тощо); по-третє, разом з потоками поточних доходів створює економічну основу розвитку фінансів домогосподарств.

Для активізації фінансових інтересів домогосподарств стає необхідною розбудова ефективного фінансового сектору, здатного обслуговувати сектор домогосподарств і підтримувати їх соціальний та економічний розвиток.

Загалом результат взаємодії домогосподарств з економічними одиницями ринкової системи безпосередньо впливає на їх життєдіяльність, визначаючи процес і механізми формування та використання їх доходів і фінансових ресурсів.

Фінанси домогосподарств, виникаючи в процесі економічного кругообігу, є грошовими відносинами, які виникають під час утворення, розподілу та використання грошових доходів, заощаджень та інших ресурсів, необхідних для забезпечення умов життя.

Оскільки фінанси зумовлені грошовими доходами, то реальною формою, яка розкриває сутність категорії «фінанси домогосподарств», є фінансові ресурси домогосподарств.

Фінансові ресурси домогосподарств формуються та використовуються на всіх рівнях, в усіх сферах і ланках фінансової системи.

Сьогодні немає єдиного підходу до визначення поняття «фінансові ресурси домогосподарств». Так, В. Ковальов, Г. Поляк, В. Федосов стверджують, що фінансові ресурси домогосподарства – це сукупний фонд грошових коштів, що перебуває в розпорядженні сім'ї.

На думку О. Романенко, П. Левчаєва, В. Федосова, С. Юрія, фінансові ресурси домогосподарства – це грошові кошти (власні та залучені), що перебувають у його розпорядженні та призначені для виконання фінансових зобов'язань і здійснення різних витрат.

У своїх працях Н. Геронін, Т. Кізіма та В. Родіонова розглядають поняття «фінансові ресурси домогосподарства» як «доходи і витрати, тобто матеріальне вираження фінансових відносин домогосподарств з іншими суб'єктами економічної діяльності».

Низка авторів визначає фінансові ресурси домогосподарства як сукупність засобів у грошовій формі, які надходять за рахунок розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, а також за рахунок інших джерел, а використання яких спрямоване на виконання зобов'язань та формування заощаджень.

С. Каламбет вважає, що фінансові ресурси домашніх господарств – це сукупність спостережених та неспостережених доходів, які перебувають у їх розпорядженні та забезпечують матеріальну базу для життєдіяльності, відтворення та реалізації особистісного потенціалу їх членів, а також формуються з доходів [4].

Н. Романчук розглядає поняття «розширений доход», який охоплює більшу кількість компонент, нехарактерних для доходів за «класичною» концепцією, а саме пряме й непряме оподаткування, ампутувану ренту, безкоштовні соціальні послуги [5].

Узагальнюючи вищезазначене, спробуємо сформулювати власне визначення терміна «фінансові ресурси домогосподарств». Ми вважаємо, що фінансові ресурси домогосподарств – це акумульовані грошові кошти та інші ресурси, які перебувають у їх власності, розпорядженні та забезпечують матеріальну базу для життєдіяльності, відтворення та реалізації особистісного потенціалу їх членів.

Фінансовим ресурсам домогосподарств, як і фінансовим ресурсам загалом, притаманні властивості, а саме фінансові ресурси мають стадію відтворення; відображають відношення до власності; мають джерела формування та цілі використання; від джерел формування та напрямів використання залежить структура фінансових ресурсів.

Специфічний зміст фінансових ресурсів домогосподарств визначається наявністю таких ознак: по-перше, це кінцеві доходи, тобто грошові кошти, призначені до обміну на товари та послуги; по-друге, будучи кінцевим фінансовим результатом процесу відтворення, вони використовуються та можуть бути використані не тільки на кінцеве споживання, але й на нагромадження (заощадження), що передбачає можливість їх подальшого інвестування; по-третє, кінцевим носієм доходів можуть виступати різноманітні фінансові інструменти, що підтверджують право їх власника на певну частину суспільного продукту (векселі, облигації, депозитні сертифікати); по-четверте, до складу фінансових ресурсів

включаються грошові кошти, отримані в кредит; по-п'яте до складу фінансових ресурсів відносяться ресурси, які мають негрошову форму (неспостережні).

Основними джерелами фінансових ресурсів домогосподарств є заробітна плата разом з різними нарахуваннями та доплатами, доходи від здійснення підприємницької діяльності, доходи від власності, грошові накопичення у фінансово-кредитній сфері, доходи у формі соціальних та страхових виплат.

В умовах економічної кризи зміни, які виникли в структурному зрушенні економіки, привели до необхідності активізування домогосподарствами своєї діяльності в пошуках нових джерел фінансових ресурсів, для формування особистого бюджету, для підвищення, а в деяких випадках і для утримання відповідного рівня добробуту.

Участь домогосподарств у перерозподільних процесах реалізується через систему інструментів, основними серед яких є податки та інші обов'язкові платежі, завдяки сплати яких, вони мають можливість отримувати вторинні доходи у вигляді пенсій, стипендій, допомоги, інших трансфертних виплат.

Найважливішими передумовами успіху вирішення проблеми формування та використання фінансових ресурсів домогосподарств у національній економічній системі є чітка їх структуризація, визначення особливостей їх формування, а також факторів, що впливають на форми їх організації.

На жаль, вітчизняна статистика не надає узагальнено дані щодо динаміки та стану фінансових ресурсів домогосподарств, хоча сучасний стан економічного розвитку, розпочата системна боротьба з корупцією тощо вимагають аналізу такої інформації.

Важливою характеристикою динаміки та стану фінансових ресурсів домогосподарств залишаються доходи й витрати населення України.

Доходи домогосподарства є основним джерелом задоволення потреб його членів у споживчих товарах і послугах, тобто здійснення витрат та накопичення, а рівень якості життя людини може вимірюватися кількістю та якістю благ, які вона може придбати за свої доходи.

Розглядаючи структуру доходів населення за 2008–2016 рр. (табл. 1), можемо побачити, що найбільшу питому вагу в сукупному доході населення мають заробітна плата, соціальні допомоги та інші поточні трансферти. При цьому спостерігається стабільність у рівні соціальної допомоги та інших поточних трансфертів за зниження питомої ваги заробітної плати.

З табл. 1 видно, що з 2011 по 2014 рр. спостерігається чітка тенденція скорочення питомої ваги заробітної плати.

Таблиця 1. Динаміка доходів населення України за 2008–2016 рр.

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Доходи, всього, млн. грн.	845 641	894 286	1 101 175	1 266 753	1 457 864	1 548 733	1 516 768	1 735 858	2 002 083
зокрема, заробітна плата, млн. грн., %	366 416; 43,33	365 315; 40,85	449 499; 40,82	529 133; 42,66	609 394; 43,87	630 734; 42,75	615 022; 42,11	754 230; 43,45	837 250; 41,82
прибуток та змішаний доход, млн. грн., %	131 158; 15,51	129 760; 14,51	160 000; 14,53	200 230; 18,12	224 920; 16,85	243 668; 15,98	254 307; 15,31	254 476; 14,66	363 898; 18,18
доходи від власності (одержані), млн. грн., %	28 413; 3,36	34 698; 3,88	67 832; 6,16	68 004; 2,86	80 769; 3,11	87 952; 3,04	85 114; 2,90	51 034; 2,94	82 068; 4,10
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, млн. грн., %	319 652; 37,80	364 600; 40,77	423 732; 38,48	469 386; 36,36	542 781; 36,18	586 379; 38,23	562 325; 39,67	676 637; 38,96	719 167; 35,92

бітної плати із 42,66% до 42,11%. За цей же період зростає питома вага соціальних допомог та інших поточних трансфертів з 36,36% у 2011 р. до 39,67% у 2014 р. Однак якщо заробітна плата знижувалась лише на 1,3 пункти, то питома вага соціальної допомоги зросла на 4,8 пункти. У 2015 р. спостерігається зростання питомої ваги заробітної плати до 43,45% порівняно із 42,66% у 2011 р., що є найвищим показником протягом досліджуваного періоду.

Водночас можна зазначити, що вартість робочої сили в Україні, яка виявляється у системі оплати праці, є найнижчою в Європі.

На початок 1990-х рр. частка оплати праці в собівартості продукції становила близько 33%, хоча в країнах Західної Європи в цей же період цей показник становив 40–45% (зараз у високотехнологічних галузях він становить близько 60%). В Україні на кінець 2013 р. частка оплати праці в собівартості продукції в середньому не перевищувала 10–12% [6].

Сьогодні система оплати праці в ЄС значно перевищує українські показники. Середні витрати на оплату праці та соціальні виплати роботодавців у країнах ЄС ілюструє табл. 2 [7].

За даними табл. 2 можна зробити висновок, що у 2018 р. найнижчі доходи мають громадяни країн Центральної та Східної Європи, а найвищі доходи зафіксовано в країнах Західної та Північної Європи.

Високий рівень доходів у зазначених країнах пояснюється сталим економічним розвитком та вибором урядами цих країн соціально орієнтованої моделі економічного розвитку, яка робить основний акцент на підтриманні гідного життєвого рівня населення та розвитку людського потенціалу.

Середній рівень оплати праці у приватному секторі складає 20,99 євро за годину, а в промисловому секторі – 21,25 євро за годину.

В Україні зазначений показник за 1 квартал 2018 р. дорівнює 55,36 грн. [8], що за курсом НБУ відповідає 1,83 євро за годину, що говорить про суттєве відставання темпів росту заробітної плати в Україні не тільки від провідних економік світу, але й від найближчих сусідів.

Відомо, що з 2015 р. суттєво зросли розміри допомоги, пільг, субсидій та компенсаційних виплат домогосподарствам.

В Україні (без урахування Криму, Севастополя та частини зони АТО) середній розмір субсидії на оплату житлово-комунальних послуг на одне домогосподарство в лютому 2017 р. збільшився на 15,9%, склавши 1 571,2 грн.

Серед регіонів найбільший розмір субсидії спостерігався у Рівненській та Тернопільській областях (2 167,6 грн. і 2 034,5 грн. відповідно), найменший – в Одеській та Миколаївській областях (1 047,7 грн. і 1 130,3 грн. відповідно).

При цьому загальна сума субсидій, призначених домогосподарствам для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, у січні-лютому 2017 р. склала 1 636,1 млн. грн., з них у міських поселеннях зафіксовано 1 058,5 млн. грн., у сільській місцевості – 577,6 млн. грн.

Загальна кількість учасників Програми житлових субсидій, які одержували субсидії, становила у 2017 р. 42,3% від загальної кількості домогосподарств України.

Таблиця 2. Витрати на оплату праці в країнах ЄС на початок 2018 р.

Країна	Приватний сектор (євро/год.)	Промисловий сектор (євро/год.)	Соціальні виплати роботодавця на 100 євро зарплати
Болгарія	4,70	3,70	18,00
Румунія	5,80	4,70	25,00
Литва	7,70	7,10	40,00
Латвія	8,30	7,10	26,00
Польща	8,50	7,70	22,00
Угорщина	8,60	8,20	29,00
Хорватія	9,30	7,60	18,00
Словаччина	10,70	10,60	36,00
Чехія	10,70	10,10	37,00
Естонія	11,50	10,60	36,00
Мальта	12,80	12,60	9,00
Греція	13,80	14,60	39,00
Португалія	14,30	11,30	27,00
Кіпр	16,30	12,90	20,00
Словенія	16,50	15,90	19,00
Іспанія	20,40	22,80	35,00
Великобританія	25,90	25,40	19,00
Італія	26,90	27,30	37,00
Ірландія	28,10	31,30	18,00
Німеччина	30,50	38,70	28,00
Австрія	31,50	35,50	36,00
Фінляндія	32,00	37,00	27,00
Нідерланди	32,30	35,10	30,00
Франція	36,10	37,60	47,00
Люксембург	39,60	31,10	16,00
Швеція	40,40	41,90	49,00
Бельгія	40,60	43,30	44,00
Данія	44,00	43,40	16,00

Серед регіонів найбільша питома вага сімей, які отримували субсидії, спостерігається у Сумській та Полтавській областях (62,6% і 61,4% відповідно), а найменша – в Одеській області та м. Києві (15,9% і 25,5% відповідно) [9].

Іншим важливим джерелом доходів вітчизняних домогосподарств є пенсії. Члени сімейного домогосподарства підлягають загальнообов'язковому державному пенсійному забезпеченню. Час роботи членів домогосподарства зараховується до загального та безперервного стажу роботи на підставі записів у трудовій книжці та інших документах, що підтверджують сплату внесків на обов'язкове пенсійне забезпечення. Обов'язкове пенсійне страхування як основний інструмент дає змогу формувати пенсійні накопичення.

У 2016 р. відбулося суттєве зниження розміру єдиного внеску (22%) від розміру оплати праці, тому Пенсійний фонд сьогодні наповнюється з двох джерел, а саме єдиного внеску та дотацій з бюджету (табл. 3).

Розмір середньої пенсії в Україні на 1 січня 2017 р. склав 1 828,33 грн. На початок 2017 р. нараховувалось 11 938 838 пенсіонерів, тому навіть якщо вважати усереднено, то щомісяця на виплати пенсій потрібно близько 22 млрд. грн.

Таблиця 3. Доходи Пенсійного фонду України

Роки	Власні доходи, млрд. грн.	Дотації Державного бюджету, млрд. грн.	Пенсійні виплати, млрд. грн.	Кількість пенсіонерів, млн. ос.	Середній розмір пенсії, грн.
2013	167	83	245	13,6	1 801,5
2014	164	76	238	13,5	1 762,9
2015	169	94	262	12,1	2 165,3
2016	110	144	254	12,3	2 065,0

Таблиця 4. Динаміка витрат населення України

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Витрати та заощадження, всього, млн. грн.	894 286	1 101 175	1 266 753	1 457 864	1 548 733	1 516 768	1 735 858	2 002 383
зокрема, придбання товарів та послуг, млн. грн., %	708 990; 79,28	838 214; 76,12	1 030 635; 82,99	1 194 791; 83,80	1 304 031; 80,85	1 316 757; 80,43	1 418 195; 81,70	1 636 948; 81,75
доходи від власності (сплачені), млн. грн., %	37 828; 4,23	28 851; 2,62	29 064; 0,18	18 567; 0,42	21 091; 0,68	23 495; 0,92	30 725; 1,77	54 465; 2,72
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти, млн. грн., %	67 071; 7,50	72 237; 6,56	83 931; 7,61	97 226; 8,24	107 345; 6,94	145 736; 6,68	124 287; 7,16	157 586; 7,87
приріст фінансових активів, млн. грн., %	69 844; 7,81	142 272; 12,92	124 282; 7,89	150 234; 6,77	110 888; 10,35	27 868; 10,80	136 264; 7,85	121 545; 6,07

Відзначимо, що з 1 січня 2017 р. максимальна пенсія становить 10 740 грн., мінімальна – 1 373 грн.

Найбільше пенсіонерів зареєстровано в Дніпропетровській області, а саме 1 004 401 особа, середня пенсія в цьому регіоні становить 1 949,33 грн. Найвища середня пенсія в Україні у жителів м. Києва, а саме 2 408,02 грн.

Для того щоб запровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи стало дієвим інструментом формування фінансових ресурсів українських громадян, необхідна практична реалізація пенсійної реформи.

Соціальні допомоги, пенсії, стипендії, надані державою, склали у 2016 р. 35,92% усіх доходів населення, а порівняно з 2002 р. майже не змінилися, коли на них припадало 36%. Отже, це показує сталу залежність домогосподарств від фінансової підтримки держави.

Водночас у структурі доходів прибуток та змішаний доход домогосподарств, який вони одержують в результаті виробничої діяльності без витрат, у 2016 р. становив 18,18% усіх доходів, характеризуючи рівень підприємницької діяльності та перспективи становлення середнього класу в Україні. Крім того, порівняно з 2010 р. цей показник збільшився майже на 3%, що свідчить про недостатнє невикористання потенціалу всіх можливостей ринкових умов господарювання вітчизняними домогосподарствами, адже саме розвиток малого підприємництва та сімейного бізнесу є однією з головних переваг ринкових умов господарювання.

Доходи від власності поки що не відіграють суттєвої ролі (лише 4,1% у 2016 р.), що пов'язане насамперед із нерозвиненістю фондового ринку як основного фактору зростання подібних доходів.

Рівень доходів і спроможність за їх рахунок не лише забезпечувати першочергові потреби індивіда, але й здійснювати розвиток людського капіталу можна простежити за допомогою структури витрат населення (табл. 4).

Значний інтерес становить приріст фінансових активів, хоча питома вага їх незначна, а саме у 2014 р. вона зросла до 10,8%. Як правило, їх формування відбувається за рахунок заощаджень та позик. Це свідчить про наявність певної суми вільних грошових коштів у населення, що давало змогу здійснювати заощадження.

За результатами досліджень в Україні 53% населення зберігає вільну готівку дома, 42% заощаджень у гривнях, а лише 11% – в іноземній валюті.

На тлі тенденції зменшення реальних доходів домогосподарств схильність до заощаджень зростає. За останні роки іноземна валютна готівка поза банківською системою, згідно з оцінками експертів, зросла в Україні, склавши 58 млрд. дол., пік цього явища припав на 2014–2015 рр.

Аналізуючи динаміку заощаджень, можемо зауважити, що з 2009 р. почалось істотне зростання заощаджень. Проте з початком кризи різко знизився обсяг грошових вкладів у цінних паперах та нагромаджень нефінансових активів, зросли заощадження в іноземній валюті, що насамперед пов'язане зі стрімкою девальвацією гривні (з початку 2009 р. гривня втратила близько 300% своєї вартості).

Кредити дуже необхідні частці домогосподарств, а особливо тим, які постійно зазнають значної потреби в грошових коштах до моменту одержання власних доходів.

З 2006 по 2016 рр. обсяги банківських кредитів, наданих домогосподарствам, збільшились у 2,2 рази, а порівняно з 2002 р. – у 69 разів. Активно банки почали кредитувати домогосподарства з 2005 р., коли сума кредитів порівняно з 2004 р. зросла у 2,21 разів [10]. Найбільший обсяг кредитів домогосподарствам було надано у 2008 р., а саме 280,5 млрд. грн., що склало 33% загальних доходів домогосподарств.

Домогосподарства намагаються за рахунок кредитів вирішити такі питання, як придбання або будова власної нерухомості (квартири, дома тощо); придбання автотранспортних засобів; забезпечення можливості здійснювати

підприємницьку діяльність; придбання чи оренда основних засобів виробництва, зокрема земельної ділянки.

У 2015 р. із загальної суми кредитів, наданих банками домогосподарствам, 62,72% склали споживчі кредити. Водночас частка кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості домогосподарства зменшується до 35%, а також зменшується частка іпотечних кредитів на 4,42%.

Сьогодні найбільш поширеними формами розміщення домогосподарствами своїх надлишкових коштів є депозитні рахунки в комерційних, ощадних банках та кредитних спілках. Ці фінансово-кредитні установи постійно підвищують якість наданих домогосподарствам депозитних послуг, забезпечують їх відповідними гарантіями та прийнятими відсотками. Отже, це сприяє залученню домогосподарств саме до депозитних операцій.

З 2006 р. спостерігається тенденція зростання депозитів домогосподарств у банківській системі. Залученню депозитних коштів сприяла діюча система гарантування вкладів. З 2009 р. приріст коштів на депозитних рахунках забезпечувався переважно за рахунок сектору домогосподарств.

Отже, депозитні операції є не тільки засобом збереження та накопичення фінансових ресурсів, але й ефективним інструментом управління вільними грошовими залишками домогосподарств.

Падіння рівня доходів населення, негативна соціально-економічна ситуація протягом останніх років несприятливо позначилися на діяльності інвестиційних фондів та страхових компаній, а саме знижувалась дохідність, зменшувались активи, як наслідок, інвестори пред'являли до викупу цінні папери та виходили з інвестиційних фондів і страхових компаній. В сучасних умовах інвестиційні фонди та страхові компанії не користуються великим попитом у домогосподарств, що пов'язане як з об'єктивними причинами (криза ринку, низький рівень доходів населення), так і з факторами суб'єктивного плану (стійка недовіра до будь-яких фінансових інститутів, що залучає кошти населення).

Тому можна констатувати, що найважливішу роль серед фінансових посередників у визначенні показників добробуту домогосподарств відіграють банки, діяльність яких веде до зростання реальних доходів грома-

дян від розміщення заощаджень, а також до розширення їхніх фінансових можливостей завдяки кредитуванню. Натомість вплив інших інститутів фінансового ринку на фінансові ресурси домогосподарств залишається мізерним. Однак страхові компанії, інвестиційні компанії та пенсійні фонди є одними з найпоширеніших структур для накопичення та ефективного розміщення коштів домогосподарств у країнах з розвинутою ринковою економікою, а також надають громадянам відчуття впевненості, захищеності від соціальних ризиків.

Висновки з проведеного дослідження. На основі вищезазначеного можна зробити такі висновки.

1) Найважливішими передумовами успіху у вирішенні проблеми формування та використання фінансових ресурсів домогосподарств у фінансовій системі є проведення аналізу доходів та витрат населення, визначення особливостей зміни структури їх заощаджень.

2) Проведений аналіз показав, що протягом останніх років в Україні майже не відбуваються позитивні зрушення у структурі загальних доходів населення, а саме збільшення питомої ваги оплати праці, пенсійних виплат, доходів від підприємництва, а також зниження частки натуральних доходів і трансфертів у вигляді пільг та субсидій. Проте загальний рівень доходів у країні залишається вкрай низьким насамперед внаслідок низьких стандартів оплати праці. Невпинне зменшення зареєстрованих доходів від найманої праці примушує більшість домогосподарств приховувати свої доходи, що ускладнює аналіз рівня життя домашніх господарств.

3) Останніми роками в Україні децю зростає частка видатків домогосподарств, що припадає на оплату послуг. Однак більшою мірою це пов'язане не з поліпшенням якості чи асортименту наданих послуг, а з підвищенням цін і тарифів на них.

4) В умовах, що склалися, більшість населення України усвідомила, що власний добробут залежить передусім від самостійності та власної активності, тобто здатності людини створювати власний добробут, не сподіваючись на допомогу держави. Водночас дослідження динаміки та стану фінансових ресурсів домогосподарств як індикаторів рівня та якості життя населення має визначати напрями державної політики щодо підвищення добробуту.

1. Характеристика домогосподарств // Головне управління статистики у м. Києві. URL: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=495&lang=1>.

2. Юрій С., Федосов В., Алексеєнко Л. та ін. Фінанси: підручник. Київ: Знання, 2008. 611 с.

3. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2018 році // Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Каламбет С., Іванов С., Півняк Ю. Фінанси: навч. посіб. Дніпропетровськ: Видавництво Маковецький Ю.В., 2014. 320 с.

5. Романчук Н. Оцінка економічної нерівності домогосподарств України за концепцією розміреного доходу. Демографія та соціальна економіка. 2018. № 1 (32). С. 153–165.

6. Каламбет С., Золотарьова О. Вплив доходів домогосподарств на економічний розвиток України. Вісник ТНЕУ. 2014. № 4. С. 103–113.

7. Почасовая оплата труда в ЕС // Статистическое бюро Германии (Statistisches Bundesamt). URL: <https://regnum.ru/news/1647800.html>.

8. Доходи та умови життя // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publdomogosp_u.htm.

9. Держстат озвучив кількість сімей, які отримують субсидії. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2197580-derzstat-ozvuciv-kilkist-simej-so-otrimuut-subsidii.html>.

10. Річний звіт за 2017 р. Кредити, надані домашнім господарствам за цільовим спрямуванням, строками погашення та у розрізі валют / Національний банк України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.

УДК 330.341.42

Дучинська Н.І.

доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії та маркетингу,
Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара

Чайка Ю.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та маркетингу,
Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара

ГАЛУЗЕВІ СТРУКТУРНІ ЗМІНИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто особливості структури економіки України та тенденції її структурних трансформацій, порівняно їх з аналогічними структурними властивостями розвинених країн. З'ясовано, що структурні характеристики вітчизняної економіки останнім часом не відповідають загальносвітовим тенденціям, а саме зростає питома вага сільського господарства у ВВП, зменшується частка сектору послуг, збільшується питома вага добувних галузей, зменшується частка переробної промисловості, у структурі експорту переважають сировинні товари. У структурі економіки України зростає питома вага проміжного споживання й без того матеріалоемних галузей, таких як будівництво, водопостачання, каналізація, поводження з відходами. За аналізованого періоду зменшилась питома вага валової доданої вартості найменш витратних видів діяльності, таких як освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок.

Ключові слова: структура економіки, структурні зміни економіки, валова додана вартість, питома вага, сільське господарство, промисловість, сектор послуг.

ОТРАСЛЕВЫЕ СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Дучинская Н.И., Чайка Ю.Н.

В статье рассмотрены особенности структуры экономики Украины и тенденции ее структурных преобразований, они сравнены с аналогичными структурными чертами развитых стран. Выяснено, что структурные характеристики отечественной экономики в последнее время не соответствуют общемировым тенденциям, а именно растет удельный вес сельского хозяйства в ВВП, уменьшается доля сектора услуг, увеличивается удельный вес добывающих отраслей, уменьшается доля перерабатывающей промышленности, в структуре экспорта преобладают сырьевые товары. В структуре экономики Украины растет удельный вес промежуточного потребления и без того достаточно материалоемких отраслей, таких как строительство, водоснабжение, канализация, обращение с отходами. За анализируемый период уменьшился удельный вес валовой добавленной стоимости наименее затратных видов деятельности, таких как образование, здравоохранение и предоставление социальной помощи, искусство, спорт, развлечения и отдых.

Ключевые слова: структура экономики, структурные изменения экономики, валовая добавленная стоимость, удельный вес, сельское хозяйство, промышленность, сектор услуг.

BRANCH STRUCTURAL CHANGES IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Duchins'ka N., Chayka J.

In the article features of structure of economy of Ukraine and tendencies of its structural transformations are considered. They are compared with similar structural features of developed countries. It was found out that the structural characteristics of the domestic economy in recent years do not correspond to global trends: the share of agriculture in GDP is growing, the share of the services sector is decreasing, the share of extractive industries is increasing, and the share of processing industry is decreasing. Commodity commodities prevail in the structure of exports. In the structure of the Ukrainian economy, the share of intermediate consumption of already sufficiently material-intensive industries such as construction, water supply, sewerage, and waste management is growing. During 2014–2016 years. The share of the gross added value of the least costly activities such as education, health care and social assistance, art, sports, entertainment and recreation has decreased.

Keywords: economic structure, structural changes in the economy, gross added value, specific weight, agriculture, industry, service sector.

Постановка проблеми. Кризові явища, які відбуваються останнім часом в економіці України, потребують виявлення особливостей структури вітчизняної економіки, структурних трансформацій. Євроінтеграційні процеси, що реалізуються в еконо-

міці України, також слід оцінити з точки зору структурних перетворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості сучасної структури економіки України розглядаються в працях вітчизняних науковців, таких як

М.С. Габрель, Н.М. Попадинець [1], К.В. Наконечна [2], авторський колектив під керівництвом Л.В. Шинкарук [3].

Враховуючи надбання вітчизняних вчених, вважаємо доцільним дослідити, наскільки зміни галузевої структури України відповідають загальносвітовим тенденціям, задачам Європейської інтеграції, що стоять перед вітчизняною економікою сьогодні, а також сприятимуть підвищенню її конкурентоспроможності на світових ринках.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз динаміки структурних трансформацій економіки України, що відбулися впродовж останніх років, визначення їх причин та оцінка наслідків для подальшого розвитку вітчизняної економіки, порівняння зі змінами галузевої структури країн Великої сімки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для виявлення особливостей розвитку галузевої структури економіки України використовуємо підхід Світового банку, за якого види економічної діяльності представлені трьома секторами, а саме аграрним, індустріальним та сектором послуг. Порівняємо зміни, що відбулись у структурі країн Великої сімки та України впродовж 2013–2017 рр. (табл. 1).

Структурі розвинених країн світу притаманні несуттєві зміни. Коливання питомої ваги сільського господарства у структурі ВВП країн Великої сімки не перевищує впродовж 2013–2017 рр. 0,3% (Італія).

Сільськогосподарський комплекс коливається від 0,6% у Німеччині до 2,3% в Італії. Найбільше серед зазначених країн частка промисловості у ВВП зросла в Японії, а саме на 4,1%. Найменшу питому вагу має сектор промисловості у США (18,9%), а найбільшу – у Німеччині (30,1%). Частка сектору послуг у ВВП протягом 2013–2017 рр. стрімкіше за все скоротилася в Італії (на 4%). Вона змінювалась від 69,3% у Німеччині та Японії до 80,4% у Великобританії.

Частка сільського господарства у структурі ВВП України суттєво перевищує середнє значення аналогічного сектору країн Великої сімки. Якщо у 2013 р. це перевищення складало 8,6%, то у 2017 р. воно досягло 12,7%. Питомі ваги сектору послуг у структурі ВВП України менші за мінімальні значення країн Великої сімки на 10,6%. Питомі ваги промисловості у структурі ВВП на 2,3% менші, ніж у Німеччині.

Для більш детального аналізу динаміки трьохсекторної структури економіки України розглянемо рис. 1–3.

Упродовж 2001–2017 рр. частка сільського господарства у ВВП змінювалась хвилюючись, а саме з 16,3% у 2001 р. до 7,5% у 2007 році, знову сягнувши максимальних значень у 2015 році, коли складала 14,2% ВВП. Зростання сільського господарства не відповідає тенденціям розвитку структури розвинених країн, в яких частка сільського господарства в структурі ВВП коливається від 0,6% в Німеччині до 2,3%



Рис. 1. Динаміка питомої ваги сільського господарства у ВВП економіки України протягом 2001–2017 рр., %

Джерело: побудовано згідно з даними джерела [5]

Таблиця 1. Структура ВВП країн Великої сімки та України, %

Країна	Сільське господарство		Промисловість		Сектор послуг	
	2013 р.	2017 р.	2013 р.	2017 р.	2013 р.	2017 р.
Франція	1,9	2	18,7	20,1	79,4	77,9
Німеччина	0,8	0,6	30,1	30,1	69,0	69,3
Великобританія	0,7	0,6	20,5	19	78,9	80,4
США	1,1	0,9	19,5	18,9	79,4	80,2
Італія	2,0	2,3	24,4	26,6	73,5	69,5
Японія	1,1	1,0	25,6	29,7	73,2	69,3
Канада	1,7	1,7	28,4	28,1	69,9	70,2
Середнє значення	1,3	1,3	23,9	24,6	74,8	73,8
Україна	9,9	14	29,6	27,8	60,5	58,7

Джерело: складено згідно з даними джерела [4]

в Італії (табл. 1). Зростання частки сільського господарства у структурі ВВП пов'язане зі зростанням цін на сільськогосподарську продукцію, падінням частки промисловості, суттєва частина якого розташована на території Донбасу, а також збіднінням населення та зростанням витрат на продукти харчування.

Змінам питомої ваги промисловості у ВВП притаманна менш суттєва динаміка (рис. 2).

Максимального значення питома вага промисловості у ВВП досягла у 2006 р. (36,2%), а мінімального – у 2015 р. (25,6%). Зменшення частки промислового сектору пов'язане з воєнними діями на сході України, де розташований потужний промисловий сектор. При цьому у 2014–2015 рр. зменшились і частка добувної, і частка переробної промисловості. Якщо розглядати більш тривалий період, а саме 2001–2016 рр., то слід відзначити негативну тенденцію зростання валової доданої вартості добувної промисловості на 1,8% і скорочення переробної промисловості на 5,3% [5].

Сектор послуг поступово зростає, досягши свого максимального значення (64,2%) у 2013 р., а потім зменшився до 58,7% у 2017 р. (рис. 3).

Упродовж 2013–2016 рр. у структурі ВВП України зменшилась питома вага фінансової діяльності на 2%, освіти – на 1,7%, охорони здоров'я та соціальної допомоги – на 0,9%, торгівлі, ремонту автомобілів, побутових приладів та предметів особистого вжитку – на 0,8% [5].

Для більш детального порівняння структури ВВП розвинених країн, ЄС та України розглянемо класифікацію ОЕСР (табл. 2).

Такий порівняльний аналіз структурних особливостей ВВП свідчить про існування низки відмінностей. Будівництво в Україні менш розвинене, ніж в країнах ЄС та Великої сімки. Натомість більш розвиненими є торгівля, транспорт, проживання, ремонт та харчова діяльність. Недостатньо розвинутим є сектор інформаційних та комунікаційних послуг. Майже на рівні Європейського Союзу розвивається сектор фінансової та страхової діяльності. Суттєво відстають від розвитку зазначених країн операції з нерухомістю, а також професійної, науково-технічної, адміністративної та допоміжної діяльності. Менш розвиненими є державне управління, оборона, освіта, охорона здоров'я та соціальна робота.



Рис. 2. Динаміка питомої ваги промисловості у структурі ВВП України протягом 2001–2017 рр., %

Джерело: побудовано згідно з даними джерела [5]

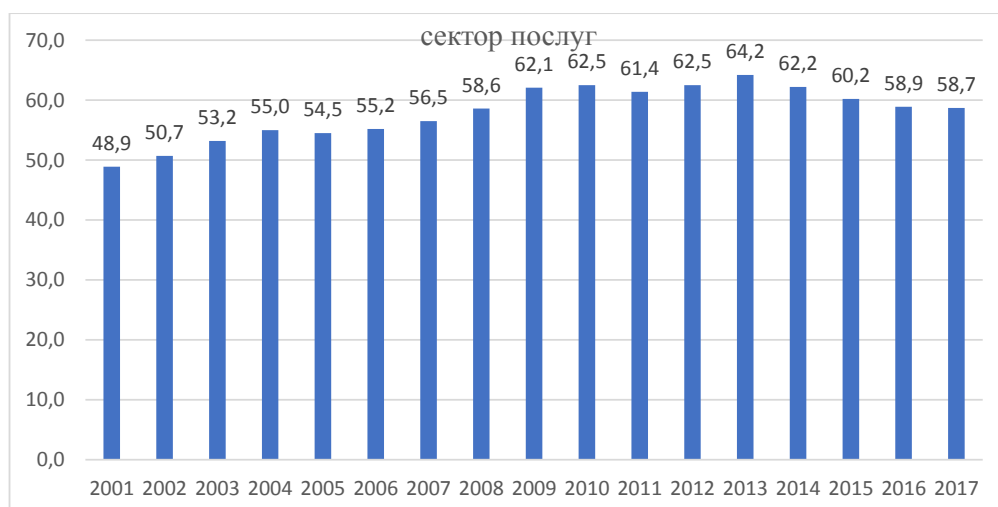


Рис. 3. Динаміка сектору послуг у структурі ВВП України упродовж 2001–2017 рр., %

Джерело: побудовано згідно з даними джерела [5]

Таблиця 2. Структура видів діяльності у ВВП розвинених країн, ЄС та України за 2014 р., %

Вид діяльності	Німеччина	Італія	Японія	Велико-британія	США	Франція	ЄС-28	Україна, 2014 р.
Сільське, лісове господарство та рибальство	0,7	2,2	1,2	0,7	1,4	1,7	1,6	11,7
Промисловість, включаючи енергетику	25,7	18,6	20,4	14,7	16,6	13,8	18,9	23,4
Будівництво	4,6	4,9	5,9	6,2	3,9	5,7	5,4	2,7
Торгівля, ремонт, транспорт; проживання та харчова діяльність	15,5	20,2	19,4	18,2	15,7	17,7	19,0	24,9
Інформаційні та комунікаційні послуги	4,9	3,7	5,6	6,2	6,1	4,9	4,9	3,8
Фінансова та страхова діяльність	4,1	5,9	4,5	8,2	7,4	4,5	5,5	5,1
Операції з нерухомістю	11,1	14,1	11,8	11,2	11,4	12,9	11,2	7,2
Діяльність професійної, наукової, технічної, адміністративної та допоміжної діяльності	11,1	9,2	...	12,2	11,7	12,8	10,7	4,7
Державне управління, оборона, освіта, охорона здоров'я та соціальна робота	18,2	17,3	11,4	18,1	22,6	23,2	19,3	14,6
Інші послуги	4,1	4,0	19,9	4,3	3,2	3,0	5,5	1,9

Джерело: складено згідно з даними джерела [6]

Для оцінювання конкурентоспроможності основних видів економічної діяльності України розглянемо показники, що характеризують матеріалоємність продукції, а саме проміжне споживання та валову додану вартість (табл. 3).

Найбільш затратними є такі види діяльності, як будівництво, проміжне споживання якого досягає 80,3%, переробна промисловість – 80%, водопостачання, каналізація, поводження з відходами – 72,3%, постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря 69,5%. При цьому питома вага проміжного споживання будівництва упродовж 2014–2016 рр. зросла на 3%, водопостачання, каналізації, поводження з відходами зросла на 3,1%. Найбільш затратні види діяльності зменшили свою питому вагу у ВВП України упродовж 2001–2016 рр. Так, питома вага будівництва зменшилась на 1,8%, переробної промисловості – на 5,3%, виробництва та розподілення електроенергії, газу та води – на 2,1% [5].

Валова додана вартість є найбільшою для операцій з нерухомим майном, яка складає 70,1%, державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування (67,6%), освіти (67%), фінансової та страхової діяльності (60,8%), охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (59,3%), мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (58,5%). Питома вага валової доданої вартості освіти впродовж 2014–2016 рр. зменшилась на 4,6%; охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – на 5,2%; мистецтва, спорту, розваг та відпочинку – на 6%.

Найменш затратні види діяльності збільшили свою питому вагу впродовж 2001–2016 рр. Операції з нерухомим майном в загальному обсязі видів діяльності зросли на 0,2%, державне управління зросло на 2%. Натомість питома вага освіти в структурі видів діяльності вітчизняної економіки зменшилась на 0,6%, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – на 0,4% [5].

Для оцінювання конкурентоспроможності економіки України розглянемо товарну структуру експорту (табл. 4). Найбільшу частку в експорті вітчизняної економіки складають промислові товари (27,3%); сировина, крім палива (15,2%). Несуттєву частку має машинне й транспортне устаткування (11,2%); тваринні та рослинні олії, жири й воски (10,5%). Тобто в структурі переважають сировина та напівфабрикати, а частка товарів кінцевого призначення залишається незначною.

Для характеристики пристосування вітчизняної економіки до змін на внутрішньому та зовнішніх ринках розглянемо динаміку швидкості структурних змін України (рис. 4).

Найбільші структурні зміни з 2001 р. відбулися в Україні у 2009–2010 рр. У період кризи галузі, що виявились найменш пристосованими до ринкових відносин, зменшили свою частку.

Такими галузями стали переробна промисловість, яка зменшила свою питому вагу у ВВП упродовж 2007–2010 рр. на 7,5%, нерухомість, яка зменшила свою питому вагу на 3,9%, будівництво, що зменшило свою питому вагу на 1,1%. Натомість зросла питома вага добувної промисловості на 1,7%, діяльності транспорту та зв'язку – на 1,5%, торгівлі, ремонту автомобілів – на 1,2%. З 2010 р. швидкість структурних змін зменшилась, що свідчить про відсутність суттєвих змін в економіці.

Висновки з проведеного дослідження. Структурні зміни, що відбуваються в економіці України після 2014 р., не відповідають загальносвітовим тенденціям. Занадто потужний сільськогосподарський комплекс перевищує питому вагу максимального значення питомої ваги сільського господарства у ВВП країн Великої сімки на 11,7%. Окрім того, питома вага сільського господарства у структурі ВВП зросла на 4% порівняно з 2013 р.

Таблиця 3. Питома вага проміжного споживання та валової доданої вартості в основних видах діяльності економіки України у 2014 та 2016 рр., %

Види діяльності	2014 р.		2016 р.	
	Проміжне споживання	Валова додана вартість	Проміжне споживання	Валова додана вартість
Сільське, лісове та рибне господарство	57,73	42,27	57,3	42,7
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	49,34	50,66	48,1	51,9
Переробна промисловість	80,11	19,89	80	20
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	69,79	30,21	69,5	30,5
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	69,16	30,84	72,3	27,7
Будівництво	77,31	22,69	80,3	19,7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	47,24	52,76	50,7	49,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	53,57	46,43	54,2	45,8
Тимчасове розміщування, організація харчування	53,69	46,31	52,4	47,6
Інформація та телекомунікації	49,84	50,16	51,2	48,8
Фінансова та страхова діяльність	39,57	60,43	39,2	60,8
Операції з нерухомим майном	29,11	70,89	29,9	70,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	48,89	51,11	49,3	50,7
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	49,74	50,26	50,1	49,9
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	32,81	67,19	32,4	67,6
Освіта	28,44	71,56	33	67
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	35,54	64,46	40,7	59,3
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	35,52	64,48	41,5	58,5
Надання інших видів послуг	32,31	67,69	36,1	63,9
Усього	58,77	41,23	60	40

Джерело: складено згідно з даними джерела [5]

Таблиця 4. Структура експорту України згідно з Міжнародною стандартною торговою класифікацією (МСТК), %

Категорія	2016 р.	2017 р.
Харчові продукти та живі тварини, напої та тютюн	26,93	25,71
Сировина непродовольча, крім палива	13,74	15,17
Мінеральне паливо, мастила та аналогічні матеріали	1,23	1,83
Тваринні та рослинні олії, жири й воски	10,79	10,48
Хімічні речовини, а також аналогічна продукція, не включена в інші категорії	3,78	3,44
Промислові товари, класифіковані головним чином за видом матеріалу	27,10	27,31
Машинне і транспортне устаткування	11,40	11,21
Різні готові вироби	4,51	4,43
Товари й операції, не включені в інші категорії МСТК	0,53	0,41

Джерело: складено згідно з даними джерела [7, с. 91]

Сектор послуг є недостатньо розвиненим, він відстає від найменш розвинуеного сектору послуг Німеччини та Японії на 10,6%, а з 2014 р. постійно зменшується. Упродовж 2013–2016 рр. у структурі економіки України зменшилась питома вага таких важливих видів діяльності, як охорона здоров'я та соціальна допомога, освіта, фінансова діяльність, торгівля, ремонт автомобілів, побутових приладів та предметів особистого вжитку.

У структурі економіки України зростає питома вага проміжного споживання й без того матеріалоемних галузей, таких як будівництво, водопостачання,

каналізація, поводження з відходами. Упродовж 2014–2016 рр. зменшилась питома вага валової доданої вартості, створеної найменш затратними видами діяльності, такими як освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок.

Позитивною є тенденція скорочення упродовж 2001–2016 рр. таких затратних видів діяльності, як будівництво, переробна промисловість, виробництво та розподілення електроенергії, газу й води. Упродовж цього періоду збільшили свою питому вагу найменш затратні види діяльності, такі як операції з нерухомим



Рис. 4. Швидкість галузевих структурних змін економіки України

Джерело: розраховано, побудовано згідно з даними джерела [5]

майном, державне управління. Натомість зменшилась питома вага освіти, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги.

На уповільнення трансформаційних процесів вітчизняної структури економіки вказує зменшення швидкості структурних змін.

Таким чином, дестабілізаційні політичні події та воєнні дії на сході України негативно позначились на структурних особливостях вітчизняної економіки. Євроінтеграційні процеси поки що не дали очікуваних позитивних результатів стосовно структурних трансформацій економіки.

1. Габрель М.С., Попадинець Н.М. Структурні зміни в економіці регіонів у контексті європейського вибору України. *Регіональна економіка*. 2015. № 4. С. 27–34.
2. Наконечна К.В. Особливості національної структури економіки та проведення національної структурної політики в Україні. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. 2016. Вип. 249. С. 325–333.
3. Шинкарук Л.В., Бевз І.А., Барановська І.В. та ін. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток: наукова доповідь / за ред. Л.В. Шинкарук. Київ, 2015. 304 с.
4. ВВП та його структура // Central intelligence agency. URL: <http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2012.html>.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
6. OECD Factbook 2015–2016. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook-2015-2016/value-added>.
7. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2017 році: статистичний збірник / відп. за вип. А.О. Фризоренко. Київ, 2018. 147 с.

E-mail: nduchinska@i.ua

E-mail: y.n.chayka@gmail.com

УДК 330.341

Кононова І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
ДВНЗ «Придніпровська академія будівництва і архітектури»

МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ПАРАМЕТРАМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена виявленню взаємозв'язків між параметрами функціонування національної економіки з використанням моделі мережевого типу. Обґрунтовано доцільність виявлення імпульсів розвитку, на активізацію яких має спрямовуватись управління розвитком національної економіки як соціально-економічної системи, а також встановлено, що підґрунтям ідентифікації імпульсів є виявлення взаємозв'язків між параметрами національної економіки. Складено перелік параметрів функціонування національної економіки та показників, що їм відповідають. Виявлено, що між параметрами функціонування національної економіки існують безпосередні та опосередковані зв'язки. З використанням експертного аналізу виявлено параметри, між якими існують безпосередні зв'язки, та параметри, зв'язки між якими є опосередкованими, а взаємозв'язки між параметрами розподілені на односторонні та двосторонні. Побудовано мережеву модель взаємозв'язків між параметрами функціонування національної економіки.

Ключові слова: соціально-економічна система, національна економіка, розвиток, управління розвитком, чинник, імпульс, параметр, мережеве моделювання.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ МЕЖДУ ПАРАМЕТРАМИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Кононова И.В.

Статья посвящена выявлению взаимосвязей между параметрами функционирования национальной экономики с использованием модели сетевого типа. Обоснована целесообразность выявления импульсов развития, на активизацию которых должно направляться управление развитием национальной экономики как социально-экономической системы, а также установлено, что основой идентификации импульсов является выявление взаимосвязей между параметрами национальной экономики. Составлен перечень параметров функционирования национальной экономики и показателей, соответствующих им. Обнаружено, что между параметрами функционирования национальной экономики существуют непосредственные и опосредованные связи. С использованием экспертного анализа выявлены параметры, между которыми существуют непосредственные связи, и параметры, связи между которыми являются опосредованными, а взаимосвязи между параметрами разделены на односторонние и двусторонние. Построена сетевая модель взаимосвязей между параметрами функционирования национальной экономики.

Ключевые слова: социально-экономическая система, национальная экономика, развитие, управление развитием, фактор, импульс, параметр, сетевое моделирование.

MODELING OF RELATIONS BETWEEN PARAMETERS OF THE NATIONAL ECONOMIC FUNCTIONING

Kononova I.

The article is devoted to the identification of interrelations between the parameters of the functioning of the national economy using the model of the network type. The expediency of identifying the impulses of development, the activation of which should be directed management of the development of the national economy as a socio-economic system, is substantiated. It is established that the basis for identification of impulses is the detection of interconnections between the parameters of the national economy. A list of parameters of the functioning of the national economy and the indicators those are responsible for them, a composed. It is revealed that there are direct and indirect links between the parameters of the functioning of the national economy. Using expert analysis, parameters are revealed, between which there are direct connections, and the parameters, the links between which are mediated. The relationships between the parameters are divided into one-sided and two-sided. The network model of interconnections between the parameters of the functioning of the national economy is constructed.

Keywords: socio-economic system, national economy, development, development management, factor, impulse, parameter, network modeling.

Постановка проблеми. Функціонування національної економіки відбувається в складних умовах динамічного та мінливого середовища, вплив яких зна-

чною мірою ускладнює процес управління розвитком національної економіки як соціально-економічної системи. В таких умовах надзвичайно важливо ідентифіку-

вати імпульси розвитку, на активізацію яких має спрямовуватись управління розвитком, що стає можливим лише на основі врахування наявних взаємозв'язків між параметрами функціонування національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування національної економіки в сучасних умовах, а також управління розвитком досліджено в роботах багатьох науковців, таких як М. Афанасьєв [1], В. Білоцерківець [2], Х. Баш [3], В. Геєць, Л. Шинкарук, Т. Артюмова [4], В. Загорський, Є. Борщук, І. Жолобчук [5], І. Крючкова [6], С. Майстро, Р. Майстро [7]. Науковці присвятили свої дослідження виявленню особливостей функціонування національної соціально-економічної системи, чинників, що на неї впливає, рушійних сил розвитку соціально-економічних систем. Незважаючи на пильну увагу науковців до цієї проблематики, потребують уточнення взаємозв'язки між параметрами функціонування національної економіки, що потребує застосування специфічних методів мережевого моделювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є побудова моделі взаємозв'язків між параметрами функціонування національної економіки, яка створить підґрунтя ідентифікації імпульсів розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Таким чином, виявлення імпульсів розвитку є невід'ємною складовою управління розвитком національної економіки. Слід зазначити, що в контексті управління розвитком найбільш правомірно застосовувати термін «імпульс» у значенні, запропонованому С. Ожеговим та Н. Шведовою, які називають імпульсом спонукальний момент, поштовх, що викликає певну дію, а також внутрішнє спонукання до чого-небудь, інтелектуальний або емоційний стимул [8].

Підґрунтям виявлення імпульсів розвитку соціально-економічної системи є результати моніторингу впливу чинників її розвитку. При цьому мають визначатися характер, сила та спрямованість впливу чинників соціально-економічної системи. Таким чином, по-перше, мають бути виявлені чинники, що прямо впливають на параметри системи, по-друге, з усієї сукупності чинників слід визначити ті, що переходять в імпульси, а останні розподілені на імпульси розвитку та імпульси коливаль.

Для того щоб створити підґрунтя ідентифікації імпульсів розвитку, необхідно визначити, які параметри характеризують функціонування національної економіки як соціально-економічної системи, та визначити взаємозв'язки між цими параметрами.

Встановлено, що внутрішні параметри будь-якої соціально-економічної системи мають відображати результати функціонування, інвестиційну діяльність, зовнішньоекономічну діяльність, доходи, інноваційну діяльність, стан ринку праці, демографічну ситуацію, охорону праці, охорону здоров'я, стан освіти, фінансування природоохоронних заходів. Кожному з параметрів відповідають показники, які можуть виступати чинниками розвитку залежно від того, яким чином вони впливають на досягнення цілей системи, яка відображається у зміні перш за все цільового параметра.

За параметром результатів функціонування показниками є ВВП та ВВП на одну особу, за параметром інвестиційної діяльності – капітальні інвестиції та питомі капітальні інвестиції, за параметром зовнішньоекономічної діяльності – чистий експорт това-

рів та послуг загалом і на одну особу; за параметром доходів – фонд оплати праці працівників національного господарства та середньорічна зарплата одного працівника; за параметром інноваційної діяльності – загальні та питомі витрати на інноваційну діяльність; за параметром стану ринку праці – зайняте населення та рівень зайнятості; за параметром стану освіти – витрати на освіту та витрати на освіту у відсотках до ВВП; за параметром демографічної ситуації – приріст населення та коефіцієнт приросту; за параметром охорони праці – кількість нещасних випадків на виробництві загалом та на 1 000 працівників; за параметром охорони здоров'я – кількість осіб, що мають тривалі проблеми зі здоров'ям та їхня частка; за параметром фінансування природоохоронних заходів – витрати на охорону довкілля загалом та у відсотках до ВВП.

При цьому внутрішні параметри соціально-економічної системи пов'язані між собою. Для представлення зв'язків, що існують між параметрами соціально-економічної системи, найбільш доцільно використовувати мережеву модель. З метою її побудови проведено експертне опитування. Експертами, що брали участь в опитуванні, були фахівці Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

На першому етапі опитування зібрано думки експертів про наявність безпосереднього зв'язку між параметрами. В таблиці наводяться результати першого етапу експертного оцінювання. При цьому гіпотеза про наявність безпосереднього зв'язку між параметрами вважається правильною, якщо про його наявність висловили думку понад 50% опитуваних. Після встановлення безпосередніх зв'язків між параметрами функціонування системи на другому етапі експертного опитування експертам запропонували визначити, чи є опосередковані зв'язки між тими параметрами, зв'язок між якими не є безпосереднім.

При цьому гіпотеза про наявність опосередкованого зв'язку між параметрами також приймалась, якщо про його наявність висловили думку понад 50% опитуваних.

Згідно з оцінками експертів результати функціонування національної економіки безпосередньо пов'язані з інвестиційною, зовнішньоекономічною, інноваційною діяльністю, отриманими доходами, станом ринку праці, освіти та фінансуванням природоохоронних заходів. Також більшість експертів вказали на опосередкований зв'язок результатів функціонування з демографічною ситуацією, охороною праці та здоров'я.

Інвестиційна діяльність має безпосередній зв'язок з результатами функціонування соціально-економічної системи, зовнішньоекономічною та інноваційною діяльністю, а також доходами населення. Опосередкованим є зв'язок інвестиційної діяльності з усіма іншими параметрами соціально-економічної системи.

Щодо зовнішньоекономічної діяльності, то вона має безпосередній зв'язок з результатами функціонування соціально-економічної системи, інвестиційною діяльністю та опосередкований зв'язок з інноваційною діяльністю, станом ринку праці та доходами населення соціально-економічної системи.

Доходи населення мають безпосередній зв'язок з результатами функціонування соціально-економічної системи, інвестиційною діяльністю, станом ринку праці, демографічною ситуацією, охороною здоров'я та станом освіти. Також більшість експертів вказали на

опосередкований зв'язок доходів населення із зовнішньоекономічною та інноваційною діяльністю.

Щодо інноваційної діяльності, то експерти відзначили її безпосередній зв'язок з результатами функціонування соціально-економічної системи, інвестиційною діяльністю, охороною праці та станом освіти. Із зовнішньоекономічною діяльністю, доходами населення, станом ринку праці та фінансуванням природоохоронних заходів зв'язок інноваційної діяльності визначено як опосередкований.

Якщо говорити про стан ринку праці, то він має безпосередній зв'язок з результатами функціонування системи, доходами населення, демографічною ситуацією та станом освіти. При цьому опосередкованим є взаємозв'язок між станом ринку праці та такими параметрами, як інвестиційна, зовнішньоекономічна та інноваційна діяльність.

Демографічна ситуація безпосередньо пов'язана з доходами населення, станом ринку праці, охороною праці, охороною здоров'я, фінансуванням природоохоронних заходів. Водночас цей параметр має опосередкований зв'язок з результатами функціонування, інвестиційною діяльністю, станом освіти.

Щодо охорони праці, то експертами відзначено безпосередній зв'язок цього параметра з інноваційною діяльністю, демографічною ситуацією, охороною здоров'я. Опосередкованим є зв'язок цього параметра з результатами функціонування системи, інвестиційною діяльністю, фінансуванням природоохоронних заходів.

За параметром охорони здоров'я експертами відзначено безпосередній зв'язок з доходами населення та демографічною ситуацією. Згідно з оцінками експер-

тів встановлено, що охорона здоров'я опосередковано пов'язана з результатами функціонування системи, інвестиційною діяльністю, станом освіти та фінансуванням природоохоронних заходів.

Якщо говорити про стан освіти, то він, згідно з оцінками експертів, має безпосередній зв'язок з результатами функціонування соціально-економічної системи, доходами населення, інноваційною діяльністю та станом ринку праці. Опосередкованим є зв'язок цього параметра з інвестиційною діяльністю, демографічною ситуацією та охороною здоров'я.

Щодо фінансування природоохоронних заходів, то вони мають безпосередній зв'язок з результатами функціонування системи та демографічною ситуацією, а також опосередкований зв'язок з інвестиційною та інноваційною діяльністю, охороною праці, охороною здоров'я та станом освіти.

Виявлені зв'язки можуть бути унаочнені у вигляді мережевої моделі. Для спрощення графічного представлення параметри системи на цій моделі представлені за їхніми кодами: результати функціонування – код П1; інвестиційна діяльність – код П2; зовнішньоекономічна діяльність – код П3; доходи – код П4; інноваційна діяльність – код П5; стан ринку праці – код П6; демографічна ситуація – код П7; охорона праці – код П8; охорона здоров'я – код П9; стан освіти – код П10; фінансування природоохоронних заходів – код П11. Побудована модель представлена на рис. 1.

Аналізуючи зв'язки, враховуємо той факт, що вони можуть набувати двох видів, а саме бути односторонніми або факторно-результативними, тобто зв'язками, що виникають між параметрами в тому разі, якщо

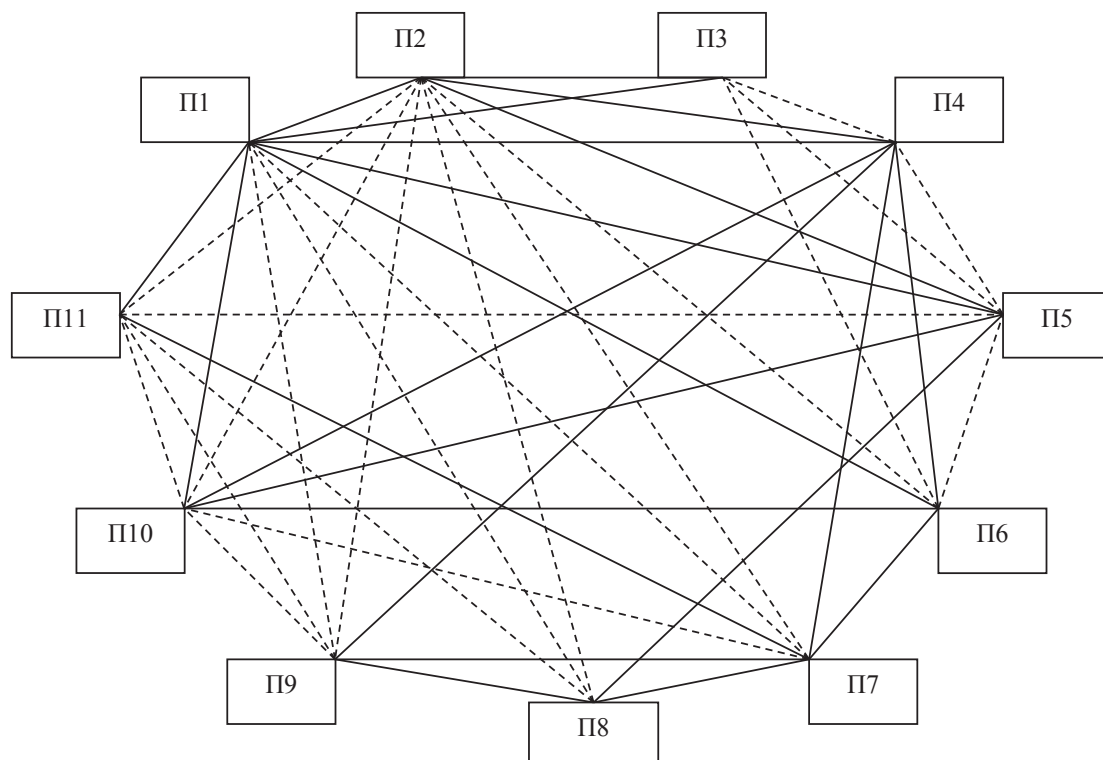


Рис. 1. Мережева модель взаємозв'язків між внутрішніми параметрами національної економіки як системи

Джерело: побудовано автором

один з них впливає на інший; двосторонніми або взаємно-обумовлюючими зв'язками, тобто зв'язками, що виникають між параметрами системи в тому разі, якщо вони чинять взаємний вплив один на одного.

Враховуючи вищенаведене, на третьому етапі експертного опитування запропонували експертам визначити вид зв'язку між параметрами. Результати експертного оцінювання наведено в табл. 1.

При цьому якщо зв'язок є взаємно-обумовлюючим, то його відображено таким чином: «Код першого параметра ↔ Код другого параметра», що не дублюється у зворотній послідовності параметрів; а якщо він є факторно-результативним, то його відображено таким чином: «Код параметра, що виступає як фактор → Код параметра, що виступає, як результат».

Таким чином, взаємно-обумовлюючим є зв'язок між результатами функціонування системи та інвестиційною діяльністю, результатами функціонування та інноваційною діяльністю, результатами функціонування та станом ринку праці. Це закономірно, адже від того, якими є обсяги залучення інвестицій та обсяги витрат на інноваційну діяльність, залежать результати функціонування системи, водночас чим вищі результати функціонування, які свідчать про віддачу від здійснення інвестицій та витрат, тим більші стимули суб'єктів господарювання до здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності. Крім того, результати функціонування залежать від того, якими є кількість зайнятого населення та їх кваліфікаційні характеристики. Попит на робочу силу, що формується на ринку праці, залежить від того, які результати отримані в окремих галузях національної економіки та в національній соціально-економічній системі загалом.

Крім того, взаємно-обумовлюючий зв'язок спостерігається між доходами населення та станом ринку праці, а також доходами населення та станом освіти. Так, чим вище рівень зайнятості населення, що характеризує стан ринку праці, тим більше доходів може бути отримано працюючою його частиною. Водночас від того, якими є поточні доходи населення, залежить те, на яких умовах і за яку плату вони готові працювати або змінити вид зайнятості (пропозиція на ринку праці). Доходи населення тісно пов'язані зі станом освіти, адже саме освіта стає запорукою отримання людиною в подальшому джерела своїх доходів. Водночас в сучасних умовах від доходів окремих верств населення залежить здатність забезпечити належну освіту молодому поколінню.

Взаємно-обумовлюючим є зв'язок між станом ринку праці та демографічною ситуацією, адже від динаміки загальної кількості населення, що змінюється внаслідок як природного, так і механічного руху, залежить динаміка зайнятого населення. Водночас зайнятість населення створює умови для отримання населенням можливостей забезпечити собі гідні умови життя, що сприятиме, з одного боку, зменшенню відтоку кадрів за

кордон, а з іншого боку, подовженню тривалості життя населення, а отже, сприятиме покращенню демографічної ситуації в країні.

Тісно пов'язані між собою демографічна ситуація та охорона здоров'я, адже від розвиненості системи охорони здоров'я значною мірою залежить величина природного приросту населення, а незадовільна динаміка демографічних показників є очевидним стимулом удосконалення охорони здоров'я. Схожим є зв'язок між демографічною ситуацією та фінансуванням природоохоронних заходів. Такий зв'язок пояснюється тим, що саме демографічні процеси, що протікають у країні, спонукують приділяти підвищену увагу збереженню довкілля, що виявляється у зростанні витрат на фінансування природоохоронних заходів. Водночас спрямування більшої частини витрат на природоохоронні цілі сприяє покращенню стану навколишнього середовища та в перспективі здатне покращити демографічну ситуацію в країні.

Розглянемо факторно-результативні зв'язки між параметрами соціально-економічної системи. Слід зазначити, що закономірним видається вплив результатів функціонування системи на доходи її населення, а також на стан освіти системи, основною характеристикою якого є обсяги витрат на освіту, а також обсяги фінансування природоохоронних заходів.

Інвестиційна діяльність суттєво впливає на зовнішньоекономічну та інноваційну діяльність соціально-економічної системи, а також доходи, отримані її населенням. Крім того, зовнішньоекономічна діяльність системи значною мірою впливає на результати її функціонування, а інноваційна діяльність – на технічний рівень виробництва, а отже, на стан охорони праці.

Доходи населення впливають на демографічну ситуацію в країні та стан охорони здоров'я, тоді як стан охорони праці – на демографічну ситуацію та стан охорони здоров'я. Стан освіти впливає на стан ринку праці, адже від стану освіти залежить відповідність кваліфікаційних характеристик молодих фахівців поточним запитам ринку праці.

Крім того, від стану освіти залежить те, наскільки професійні характеристики працівників на вітчизняних підприємствах дають їм змогу брати участь у розробленні та впровадженні інновацій.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, встановлено, що параметри функціонування національної економіки як складної соціально-економічної системи тісно взаємодіють між собою. Встановлено безпосередні та опосередковані взаємозв'язки між параметрами функціонування національної економіки, які знайшли наочне відображення у вигляді моделі мережевого типу. Застосування цієї моделі створює основу визначення чинників, що впливають на розвиток національної економіки як системи та виявлення на цьому підґрунті імпульсів розвитку.

Таблиця 1. Розподіл безпосередніх зв'язків між параметрами соціально-економічної системи за видами

Вид зв'язку	Параметричний опис зв'язку
Взаємно-обумовлюючий	«П1↔П2», «П1↔П5», «П1↔П6», «П4↔П6», «П4↔П10», «П6↔П7», «П7↔П9», «П7↔П11»
Факторно-результативні	«П1→П4», «П1→П10», «П1→П11», «П2→П3», «П2→П4», «П2→П5», «П3→П1», «П4→П7», «П4→П9», «П5→П8», «П8→П7», «П8→П9», «П10→П5», «П10→П6»

Джерело: побудовано автором

1. Афанасьев Н., Рогожин В., Рудыка В. Управление развитием предприятия. Харьков, 2003. 184 с.
2. Білоцерківець В. Нова економіка у національних координатах: проблеми та перспективи розвитку. Економічний вісник національного гірничого університету. 2014. № 4. С. 62–71.
3. Баш Х. Модель национальной экономики – новая экономическая система. Казань, 2011. 160 с.
4. Гесць В., Шинкарук Л., Артёмов Т. та ін. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / за ред. Л. Шинкарук. Київ, 2011. 696 с.
5. Загорський В., Боришук Є., Жолобчук І. Забезпечення сталого розвитку національної економіки: соціальні та екологічні аспекти. Ефективність державного управління. 2015. Вип. 44. С. 9–17.
6. Структурна гармонізація економіки України як чинник економічного зростання / за ред. І. Крючкової. Київ, 2007. 520 с.
7. Майстро С., Майстро Р. Особливості розвитку національної економіки в умовах глобалізації. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». 2009. № 36-1. С. 76–82.
8. Ожегов С., Шведова Н. Толковый словарь русского языка: 72 500 слов и 7 500 фразеологических выражений. Москва, 1992. 955 с.

E-mail: irina.kononova15@gmail.com

УДК 332.02:338.012(1-22)

Морозюк Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки праці та соціального розвитку,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Коробенко Р.І.

аспірант кафедри економіки праці та соціального розвитку,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто роль основних суб'єктів формування економічного потенціалу сільських територій в Україні в сучасних умовах, а саме населення, бізнесу, органів місцевого самоврядування та держави. Досліджено участь держави в цьому процесі через функції державного регулювання економіки через монетарну та фіскальну політику, трудове та господарське законодавство, реалізацію державних програм розвитку певних галузей національного господарства або державних програм регіонального розвитку, а також зовнішню політику. Висвітлено інституційний досвід країн ЄС у формуванні економічного потенціалу та методи впливу держави на цей процес. Проведено порівняльний аналіз інструментарію економічного розвитку сільських територій, який використовує держава під час реалізації регіональної та аграрної політики.

Ключові слова: економічний потенціал, суб'єкти формування, держава, політика сільського розвитку, державна аграрна політика, державна регіональна політика.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

Морозюк Н.В., Коробенко Р.И.

В статье рассмотрена роль основных субъектов формирования экономического потенциала сельских территорий в Украине в современных условиях, а именно населения, бизнеса, органов местного самоуправления и государства. Исследовано участие государства в этом процессе через функции государственного регулирования экономики через монетарную и фискальную политику, трудовое и хозяйственное законодательство, реализацию государственных программ развития определенных отраслей национального хозяйства или государственных программ регионального развития, а также внешнюю политику. Освещены институциональный опыт стран ЕС в формировании экономического потенциала и методы воздействия государства на этот процесс. Проведен сравнительный анализ инструментария экономического развития сельских территорий, который использует государство при реализации региональной и аграрной политики.

Ключевые слова: экономический потенциал, субъекты формирования, государство, политика сельского развития, государственная аграрная политика, государственная региональная политика.

THE ROLE OF THE STATE IN FORMING THE ECONOMIC POTENTIAL OF RURAL TERRITORIES IN DECENTRALIZATION CONDITIONS

Moroziuk N., Korobenko R.

The article considers the role of the main subjects of forming the economic potential of rural areas in Ukraine under the current conditions, namely, the population, business, local governments and the state. Investigated the state's participation in this process through the functions of state regulation of the economy through monetary and fiscal policies, labor and economic legislation, the implementation of state programs for the development of certain sectors of the national economy, or state programs of regional development, as well as foreign policy. The institutional experience of the EU countries in shaping economic potential and methods of state influence on this process are highlighted. A comparative analysis of the rural development economic instruments used by the state during the implementation of regional and agrarian policies was carried out.

Keywords: economic potential, subjects of formation, state, policy of rural development, state agrarian policy, state regional policy.

Постановка проблеми. Специфіка формування економічного потенціалу як управлінської мети виражається не стільки у досягненні кількісних результатів фінансово-господарської діяльності чи певних показників розвитку сільської території, скільки у здатності економічної системи демонструвати динаміку зростання, здатність до синергетичного розвитку, отриманого від раціональної взаємодії функцій суб'єктів розвитку сільської території, якості процесу накопичення та використання ресурсів в поточних умовах.

Основними суб'єктами формування економічного потенціалу сільських територій в Україні є населення, бізнес, органи місцевого самоврядування та держава. З розгортанням процесів децентралізації роль цих суб'єктів істотно змінюється, органи місцевого самоврядування отримують все більше повноважень у сфері формування економічного потенціалу своїх територій. Водночас роль держави все більше зводиться до регулювання економічних процесів та встановлення «правил гри» для усіх учасників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль держави в розвитку сільських територій досліджували І.О. Іртишева, М.М. Лесів, О.М. Потапенко, М.А. Солдак, А.Я. Сохнич та багато інших вчених. Нині наявні дослідження потребують продовження та поглиблення з урахуванням результатів реформи децентралізації в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ролі держави у формуванні економічного потенціалу сільських територій в умовах децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основу поняття механізму формування економічного потенціалу сільської території входять рушії економічного процесу, ресурси, суб'єкти процесу та їх організація, мета та цілі управління, об'єкти управління. Ці міркування покладено в основу авторського бачення механізму формування економічного потенціалу сільських територій (рис. 1).

З огляду на рис. 1 участь держави у формуванні економічного потенціалу сільських територій у вищому ступені визначається функціями державного регулювання економіки через монетарну та фінансову політику, трудове та господарське законодавство, реалізацію державних програм розвитку певних галузей національного господарства, або державних програм регіонального розвитку, а також зовнішню політику. Її ефективність характеризують:

- потенціал внутрішнього розвитку, що визначає якість підготовки, реалізації та контролю виконання державних програм розвитку сільських територій;

- фінансовий потенціал, що є спроможністю держави мобілізувати потрібні кошти для реалізації необхідних інституційних реформ та підтримки регіональних проектів розвитку сільських територій;

- потенціал зовнішньоекономічного партнерства, що визначає сучасний стан зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних зв'язків держави, а також її спроможність сприяти налагодженню нових та зміцненню наявних зв'язків з метою сприяння зовнішній торгівлі сільських територій;

- інституційний потенціал, який, відповідно до сформованих у вітчизняній науці уявлень [1, с. 31–32], можна визначити як стан організаційно-економічних та соціально-політичних систем, нормативно-правової бази, а також її спроможність адаптувати їх до специфіки розвитку сільських територій.

Причому слід зазначити, що роль держави буде різною залежно від вихідних характеристик сільської території. Так, для районів, які мають достатнє самозабезпечення та розвинуте сільськогосподарське виробництво, пріоритетом є розвиток виробничого чинника без значних змін у структурі господарської системи. Передбачається, що розвиток соціальної сфери зумовлюватиме зростання економічних можливостей суб'єктів сільських територій, насамперед підприємств, які зацікавлені в розвитку соціальної інфраструктури. Ці інвестиції мають забезпечити стабілізацію соціальної ситуації та достатній розвиток трудових ресурсів задля ефективності виробничих процесів.

Для районів, які розташовані поблизу великих міст, через що відчувають вплив урбанізації на економічні процеси та соціальні умови, пріоритетом є розвиток виробничого чинника на основі диверсифікації та зміни структури аграрного виробництва, а також одночасний розвиток трудових ресурсів (від їх стану залежить здатність бізнесу ефективно реалізовувати ринкові можливості розвитку, які дає близькість великих міст, насамперед різноманітність запитів споживачів). Розвиток соціальної інфраструктури може відбуватись як наслідок планомірного розвитку перших двох елементів.

Для районів, які характеризуються недостатнім господарським освоєнням (але можуть володіти значним природним, рекреаційним потенціалом тощо), пріоритетом є розвиток людського капіталу. На відміну від попередніх моделей, визначальну роль тут відіграють зусилля місцевої влади та самоврядування.

Щодо досвіду країн ЄС, то ними створено потужний організаційно-економічний механізм, визначальною

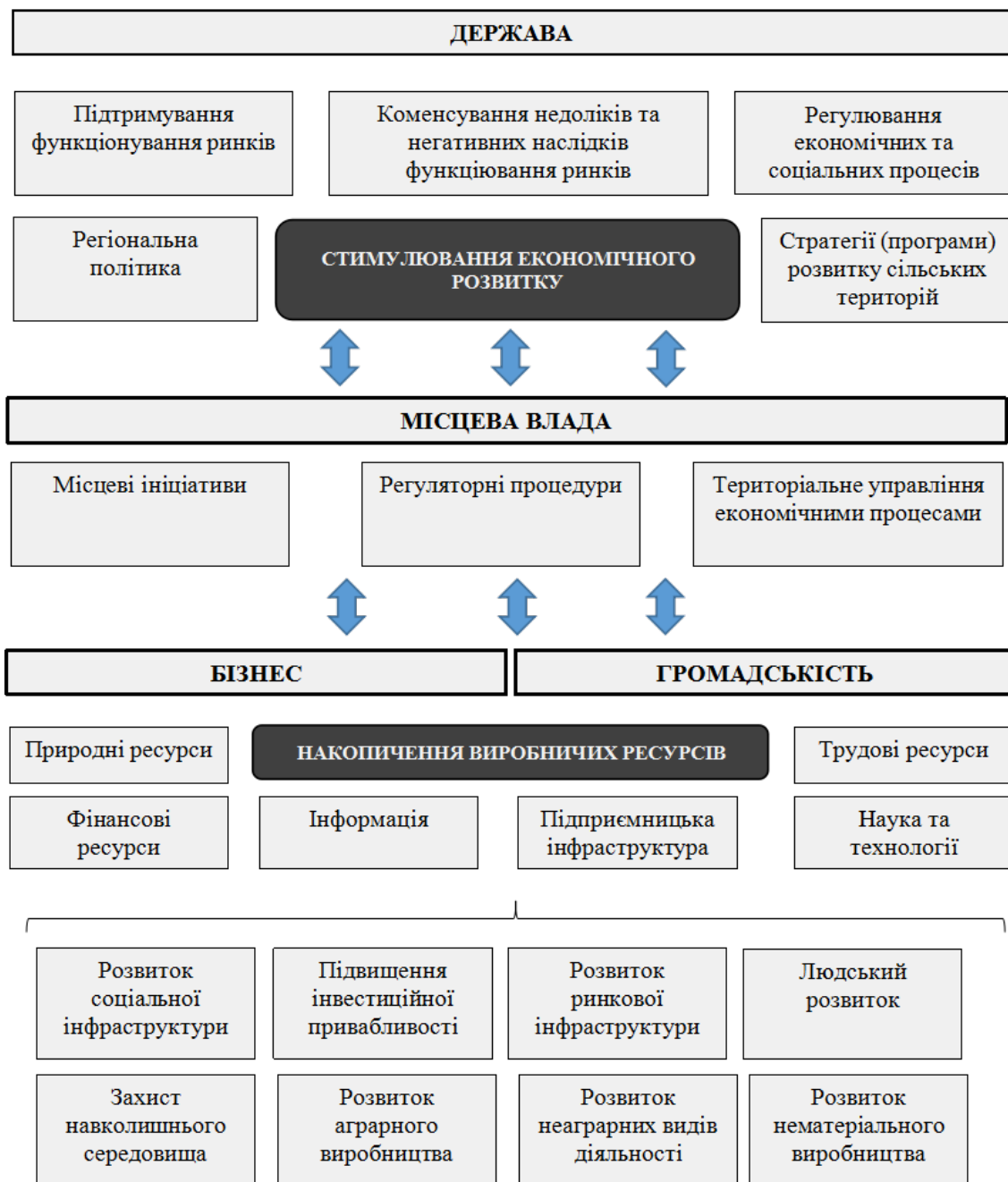


Рис. 1. Механізм формування економічного потенціалу сільських територій

Джерело: авторська розробка

складовою якого є Спільна аграрна політика (САП) ЄС, з якої 2004 року виокремили Політику розвитку сільських територій [2, с. 45–50]. Організація та взаємоузгодження національних політик сільського розвитку забезпечуються шляхом їх погодження з базовими цілями ЄС у цій сфері [3]. Загалом процес побудови політики розвитку сільських територій представляють такі рівні стратегічного планування [4], як Європейські стратегічні рекомендації щодо розвитку сільських територій; національні стратегії; національні (регіональні) програми розвитку сільських територій.

Крім того, Програма «Місцевий розвиток через громади» передбачає механізми залучення мешканців на місцевому рівні для вирішення проблем, які постають

перед ними щодо соціального, економічного розвитку та довкілля.

З метою фінансування програм сільського розвитку в ЄС створено низку спеціалізованих міждержавних та національних фондів, зокрема Європейський сільсько-господарський фонд орієнтації та гарантій (EAGGF), Європейський фонд регіонального розвитку (ERDF), Європейський соціальний фонд (ESF), Фонд фінансових інструментів підтримки рибальства (FIFG) [5].

Участь держави у фінансовій підтримці сільських територій полягає в наданні господарюючим суб'єктам податкових пільг, дотацій, субсидій тощо. Слід відзначити значні обсяги урядової підтримки. Так, за І.О. Іртишевою та О.М. Потапенко, загальна сума суб-

сидій в окремих країнах ЄС може перевищувати 50% вартості вироблених сільськогосподарських товарів [6]. І.О. Іртишева та А.Я. Сохнич вважають, що в найбагатших країнах ЄС загальні витрати на підтримку сільгоспвиробників можуть дорівнювати частці сільськогосподарської продукції у ВВП країни та перевищувати її; достатнє фінансування дає змогу агропідприємствам проводити активну інноваційну діяльність, успішно витримувати конкуренцію (у вимірі доступності товарів для споживача), а також виконувати стратегічну соціально-демографічну функцію, що полягає у забезпеченні внутрішнього ринку якісними та безпечними продуктами харчування [7].

Так, за даними 2010 року фінансова стійкість сільгоспвиробників забезпечується розвиненою системою спеціалізованих установ цільового кредитування та страхування (державного та приватного секторів). Це дає змогу оптимізувати витрати на модернізацію або придбання основних засобів; застрахувати можливі збитки, понесені внаслідок неврожаю, стихійного лиха; організації підприємницького товарного виробництва на територіях, які мають менш сприятливі погодно-кліматичні умови [8, с. 129].

На основі досвіду країн-учасниць Євросоюзу зазначається, що виділення проблематики сільського розвитку як окремого напрямку державної політики зумовлене такими факторами: 1) проблеми розвитку окремих сільських територій погіршують територіальну згуртованість у масштабі держави; 2) надмірне акцентування уваги на розвитку сільськогосподарського виробництва зумовлює марнування ресурсного потенціалу, потенціалу можливостей, реалізація яких сприяла би покращенню добробуту сільських жителів; 3) проблеми сільського розвитку є тісно пов'язаними, але різнобічними, тому ринкове саморегулювання та політика секторного розвитку не забезпечують їх вирішення, подолання окремих негативних явищ тощо [9].

В Україні формування економічного потенціалу сільських територій продовжує залишатись об'єктом аграрної політики. Крім цього, їх життєдіяльність регулюється державною регіональною політикою, яка зосереджується переважно на підтримці депресивних, відсталих, проблемних населених пунктів. Вона охоплює всі сфери життя суспільства на регіональному та місцевому рівнях, зокрема економічну, соціальну, демографічну. Слід зазначити, що загальні тенденції трансформації аграрної політики мають схожі риси у багатьох країнах світу, а цілі та інструменти регіональної політики можуть істотно різнитися залежно від того, як намагається держава вирівняти рівні соціально-економічного розвитку регіонів: за рахунок прямої фінансової підтримки або шляхом стимулювання ефективного використання внутрішнього ресурсного потенціалу.

Переконливим прикладом відмінностей інструментарію аграрної та регіональної політики є державна

підтримка соціального розвитку села. З точки зору аграрного сектору доцільним є розвиток лише тих територій, на яких ефективно працюють суб'єкти господарювання. Так, у Німеччині заходи із соціального розвитку села фінансуються з державного бюджету тільки за умови, якщо місцеві органи влади також беруть участь і оплачують до 20% необхідних витрат. Регіональна політика, навпаки, класифікуючи населені пункти, має на меті підтримку тих з них, які є проблемними, депресивними та не мають ефективно діючих виробничих структур.

Також відмінність аграрної політики від регіональної полягає у суб'єктах їх реалізації. У першому разі це профільні міністерства, відомства та їх структурні підрозділи, у другому – обласні та районні органи державної влади. Для розвитку сільських територій ключова роль належить органам місцевого самоврядування та територіальним громадам, які в реалізації жодної з цих політик не мають достатньо повноважень.

В Україні формування аграрної політики є завданням вищих органів державної влади, тому відповідні концепції, стратегії, цільові програми не деталізовані на регіональному та місцевому рівнях. Визначаючи заходи для її виконання, обласні та районні органи влади не ухвалюють нормативно-правові документи, а обмежуються лише окремим розділом у стратегіях розвитку своїх регіонів. Ситуація зі стратегіями розвитку регіонів протилежна: кожна адміністративно-територіальна одиниця розробляє та затверджує відповідні нормативно-правові акти, які, однак, не узгоджені один з одним.

Висновки з проведеного дослідження. З проголошенням незалежності відбувся перехід вітчизняної економіки на ринкові засади, проте система управління за два десятиліття так і не перейшла повністю на нові принципи діяльності. На практиці продовжують зберігатися імперативні відносини між учасниками розвитку територій, а вплив громадського сектору на цей процес зведений до мінімуму. Єдині, хто буквально сприйняв принципи економічної свободи та конкуренції, так це бізнесові структури, які, позбувшись у 90-х роках XX ст. соціальних функцій, зосередились на максимізації своїх прибутків будь-якою ціною.

Як свідчать останні світові тенденції у сфері управління соціально-економічними системами, держави впроваджують так зване змішане управління економікою, що органічно поєднує переваги ринкових та державних регуляторів. Зважаючи на сучасні реалії розвитку України, яка розпочала реалізацію комплексної реформи системи місцевого самоврядування та сфери державного управління, ми вважаємо, що актуально зосередитися на оптимізації розподілу функцій щодо регулювання сільської економіки між основними суб'єктами управління сільськими територіями (органами державної влади та місцевого самоврядування).

1. Солдак М.А. Институциональный потенциал промышленных регионов Украины. *Економіка промисловості*. 2014. № 4. С. 31–48.

2. Лесів М.М. Організаційно-економічні механізми забезпечення розвитку сільських територій країн-членів Європейського Союзу: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.02. Львів, 2015. 224 с.

3. *Synthesis of Mid-Term Evaluations of Rural Development Programs 2007–2013. Final Report* // European Commission. Vienna, October 2012. URL: http://ec.europa.eu/agriculture/evaluation/rural-development-reports/synthesis-mte-2007-2013_en.htm.

4. Council Decision (EC) № 144/2006 of 20 February 2006 on Community strategic guidelines for rural development (programming period 2007 to 2013). URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32006D0144>.
5. Проблеми та перспективи розвитку сільських територій України (на прикладі Карпатського регіону): наук.-аналіт. доповідь. Львів: Інститут регіональних досліджень, 2011. 60 с.
6. Іртішцева І.О., Потапенко О.М. Європейський досвід економічного розвитку сільських територій: проблеми адаптації. Економічна безпека держави і науково-технологічні аспекти її забезпечення: праці III науково-практичного семінару з міжнародною участю (20–21 жовтня 2011 року) / відп. ред. Є.М. Письменний, Н.В. Караєва. Черкаси, 2011. С. 197–204.
7. Іртішцева І.О., Сохнич А.Я. Інноваційний розвиток сільських територій: адаптація міжнародного досвіду в національних реаліях: монографія. Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2012. 172 с.
8. Situation and prospects for EU agriculture, December, 2010 / European Commission Directorate-General For Agriculture And Rural Development. Directorate L. Economic analysis, perspectives and evaluations. URL: ec.europa.eu.
9. The new rural paradigm: policies and Governance, Paris, OECD, 2006. 166 p.

E-mail: natasha14140505@gmail.com

УДК 005.8:502.171

Павлова С.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Житомирський державний технологічний університет

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто сутність проектів енергоефективності на підприємствах, визначено основні питання реалізації проектів енергоефективності. Проекти поділено на такі типи: технологічні, ресурсозберігаючі, екологічні та організаційні відповідно до мети та способів її оцінювання. Запропоновано процеси управління проектами енергоефективності виробничих підприємств розглядати з точки зору методології управління проектами, наведено низку переваг методів проектного управління, таких як процесний підхід до управління, швидке реагування на зміни зовнішнього середовища, гнучкі організаційні структури, чіткий розподіл цілей, завдань та обов'язків. Наведено характеристику економічних, екологічних та соціальних переваг під час оцінювання енергоефективних проектів. Системний підхід до реалізації енергоефективних проектів має відповідати загальній меті енергоменеджменту на підприємстві, яка регулюється міжнародними стандартами ISO.

Ключові слова: управління проектами, енергоефективний проект, енергозбереження, енергоменеджмент.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Павлова С.И.

В статье рассмотрена сущность проектов энергоэффективности на предприятиях, определены основные вопросы реализации проектов энергоэффективности. Проекты разделены на такие типы: технологические, ресурсосберегающие, экологические и организационные в соответствии с целями и способами их оценивания. Предложено процессы управления проектами энергоэффективности производственных предприятий рассматривать с точки зрения методологии управления проектами, приведен ряд преимуществ методов проектного управления, таких как процессный подход к управлению, быстрое реагирование на изменения внешней среды, гибкие организационные структуры, четкое распределение целей, задач и обязанностей. Приведена характеристика экономических, экологических и социальных преимуществ при оценивании энергоэффективных проектов. Системный подход к реализации энергоэффективных проектов должен соответствовать общей цели энергоменеджмента на предприятии, который регулируется международными стандартами ISO.

Ключевые слова: управление проектами, энергоэффективный проект, энергосбережение, энергоменеджмент.

MANAGEMENT OF PROJECTS OF ENERGY EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Pavlova S.

The article discusses the essence of energy efficiency projects at enterprises, identifies the main issues in implementing energy efficiency projects. Projects are divided into types: technological, resource-saving, environmental and organizational in accordance with the purpose and methods of its evaluation. Proposed processes of managing energy efficiency projects of industrial enterprises are considered from the standpoint of project management methodology, a number of advantages of project management methods are presented: process approach to management, rapid response to changes in the external environment, flexible organizational structures and a clear distribution of goals, tasks and responsibilities. The characteristic of economic, ecological and social advantages in the estimation of energy-efficient projects is presented. The system approach to the implementation of energy efficient projects should be consistent with the overall objective of energy management at the enterprise, which is governed by international ISO standards.

Keywords: project management, energy efficient project, energy saving, energy management.

Постановка проблеми. Вирішальною умовою успішного перетворення та соціально-економічного розвитку національної економіки, а також рівноправного входження її у світову економічну систему стає перехід до засад енергозбереження та енергоефективності виробництва. Цей напрям розвитку дає змогу вирішувати низку питань як глобального (обмеженість енергетичних ресурсів, кліматичні зміни), так і національного характеру (забезпечення енергетичної незалежності та енергетичної безпеки, зростання конкурентоспроможності економіки тощо). Нагальна потреба забезпечення енергоефективного розвитку українських підприємств викликана щорічним зростанням цін на енергоносії, високою енергоемністю економіки, низькою конкурентоспроможністю продукції на зовнішніх ринках.

На цьому етапі переважаючими в енергозберігаючій політиці підприємств ще залишаються емпіричний підхід до виділення пріоритетних енергозберігаючих заходів, локально-галузевий підхід до енергозбереження у відриві від загальної системи енергетичного менеджменту в організації. Основною причиною такого становища є недостатнє залучення в систему управління підприємством методів проектного менеджменту. Здебільшого відсутні обґрунтовані підходи до формування портфеля проектів з енергоефективності, бачення стратегії енергоефективного розвитку підприємства та оцінювання ефективності інвестицій в енергозберігаючі заходи різного рівня.

На основі концепції управління проектами можна розробляти, втілювати та відслідковувати проекти щодо будь-яких соціально-економічних сфер управління, зокрема в напрямі енергоефективного розвитку підприємств. Методи та інструменти проектного менеджменту у професійному управлінні є сьогодні одними з найбільш досконалих, апробованих та відпрацьованих у світовій практиці, що створюють сприятливі умови для запозичення передового досвіду, швидкої адаптації до національних умов та ефективного їх застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми енергоефективного розвитку підприємств сьогодні привертають значну увагу науковців та практиків, серед яких можна виділити М.В. Афанасьєва, В.І. Гордєєва, А.Ю. Данілкової, С.Ф. Єрмілова, В.Е. Ліра, С.О. Мащенко, Т.І. Салашенко, О.М. Суходолі, С.В. Чумакова, Ю.П. Яценко. Вагомий внесок у розвиток знань з управління проектами здійснюють С.Д. Бушуєв, Н.С. Бушуєва, В.В. Морозов, В.А. Рач та інші науковці.

Однак увага дослідників переважно приділяється питанням енергоефективності на державному або регіональному рівні, питання вжиття енергозберігаючих заходів та забезпечення енергоефективного розвитку підприємств залишаються відкритими. Поза увагою залишаються питання інтеграції методології формування проектних пропозицій та застосування проектного підходу до управління інвестиціями в цій сфері.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення підходів до управління енергоефективними проектами на підприємстві з точки зору проектного управління, визначення енергоефективного проекту, характеристика основних факторів формування мети таких проектів та етапів їх реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Так, Україна взяла чіткий курс на здобуття енергетичної незалежності, прийнявши Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 р. [1], метою якого є зменшення кінцевого внутрішнього енергоспоживання до 2020 р. на 9%, або на 6,5 млн. т н. е. (тон нафтового еквіваленту). Досягти таких показників можна за допомогою вжиття відповідних заходів на кількох напрямках одночасно, а саме на побутовому рівні, в промисловості, на транспорті та у сфері послуг. Для України питання енергоефективності є актуальним у зв'язку з високим рівнем енергоемності її ВВП, який у 2,5–3 рази є вищим, ніж у більшості країн світу [2]. Серед головних причин такого стану в промисловості слід назвати зношеність матеріально-технічної бази промислових підприємств; відсталий рівень комп'ютеризації та автоматизації процесів виробництва; нерозвинуте використання енергоефективних технологій у комплексі з використанням відновлюваних джерел енергії; переважання в економіці галузей первинної переробки.

Перш за все розглянемо поняття енергозбереження, яке, відповідно до Закону України «Про енергозбереження», представляється як діяльність, яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії та природних енергетичних ресурсів в національному господарстві, яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів [3].

Аналіз різних визначень поняття «енергозбереження» показує, що більшість дослідників [4] як домінуючу ознаку поняття виділяють зменшення енергетичного споживання, природних ресурсів, палива та економії конкретних видів енергії. Проте ця ознака лише частково відображає сутність категорії «енергоз-

береження». Так, зниження споживання енергії може бути не лише результатом їх заощадження, але й наслідком зниження якості продукції та/або обсягів виробництва.

Основними ознаками, характерними для енергозбереження, можна назвати абсолютне зниження споживання паливно-енергетичних ресурсів в результаті їх раціонального використання, ефективне використання первинних (природних) невідновлюваних ресурсів, а також залучення в господарський обіг поновлюваних джерел енергії (сонячна, вітрова, термальна, біопаливо тощо). Раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів – це досягнення максимальної ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів за наявного рівня розвитку техніки та технології, одночасного зниження техногенного впливу на навколишнє природне середовище, що виявляється у зниженні їх питомих витрат на виробництво одиниці продукції, виконання робіт і надання послуг встановленої якості.

Енергоефективність економічної системи можна визначати як стан, за якого досягнення цілей та виконання функцій системи забезпечується за мінімальних витрат енергії, а саме позитивне відношення результатів використання енергетичних ресурсів (наприклад, доданої вартості продукції чи послуг, створеної саме за рахунок енергетичних ресурсів, вартості благ, створених цими ресурсами) до обсягу їх споживання для отримання заявлених результатів [5]. На відміну від енергозбереження, спрямованого перш за все на зменшення енергоспоживання, енергоефективність – це ефективне використання наявної енергії. У цьому контексті зміна (підвищення) енергоефективності має розглядатись як мета або результат управління проектами у сфері енергоефективності. Зменшення витрат усіх видів енергетичних ресурсів є не стільки метою управління енергоефективністю, скільки засобом досягнення мети.

Отже, з точки зору проектного менеджменту [6] та процесів енергоефективного розвитку на рівні підприємств енергоефективний проект – це унікальна діяльність з конкретними датами початку та завершення, спрямована на підвищення енергоефективності в господарській діяльності, створення унікального продукту або послуги за заданих обмежень щодо ресурсів, термінів та показників енергоефективності, а також вимог стосовно якості та прийнятого рівня ризику. Залежно від способів досягнення енергоефективності можемо пропонувати розрізняти такі типи енергоефективних проектів:

- проекти технологічні, спрямовані на зміну технології, технічні переоснащення, оптимізацію технологічних процесів, які дають змогу знизити витрати ресурсів та паливно-енергетичних матеріалів (наприклад, суміщення однакових операцій різних технологічних процесів, узгодження енергоспоживання основних і допоміжних технологічних процесів);

- ресурсозберігаючі проекти, що дають змогу економити або повторно використовувати відходи та побічні продукти (наприклад, використання теплових насосів, утилізація тепла, що відходить від агрегатів та установок, та використання її в побутових потребах, зниження витрат на передачу (переміщення) енергії за рахунок раціонального взаємного розташування об'єктів);

- соціальні екологічні проекти, які спрямовані на покращення навколишнього середовища, мають рекреаційний, естетичний характер та не передбачають явних економічних вигід;

- організаційні енергоефективні проекти, спрямовані на зміну корпоративної культури всередині організації в галузі енергоменеджменту, залучення всіх категорій персоналу в економію енергоресурсів за рахунок мотивації, розвитку екологічної свідомості, відповідальності тощо.

Наведені типи проектів не можуть бути вичерпними, оскільки способи досягнення енергетичної ефективності на підприємствах дуже різноманітні та багатогранні, а також будуть залежати від наявного стану енергоспоживання на виробництві, виду економічної діяльності, регіону, наявних можливостей, зокрема доступу до фінансових ресурсів.

Спільними ознаками для таких проектів є низка ознак, притаманних саме інвестиційному проекту:

- спеціально підготовлений пакет техніко-економічного обґрунтування з повним описом мети та способів її досягнення;

- комплекс заходів відповідно до методології управління проектами, вжиття яких є необхідним задля досягнення визначеної мети;

- обґрунтування ефективності та доцільності реалізації проекту на рівні підприємства або регіону.

Особливістю енергоефективних проектів є поєднання в оцінюванні ефективності економічних, екологічних та соціальних ефектів [5]. До економічної ефективності можна віднести зменшення витрат сировинних та енергетичних ресурсів, скорочення невірних витрат, поліпшення фінансових показників підприємства за рахунок економії всіх видів ресурсів, покращення результативних показників та, як наслідок, вартості компанії.

Соціальний ефект виявляється у зменшенні витрат на комунально-побутові потреби, забезпеченні нормативних параметрів мікроклімату на робочому місці, поліпшенні умов праці, зменшенні фізичного навантаження на працівників, підвищенні рівня технологічної безпеки, зменшенні рівня захворюваності та рівня ризику травмування працівників тощо. Зовнішніми виявами є статус та імідж підприємства як об'єкта соціальної відповідальності перед суспільством, що гарантує збереження оточуючого середовища, ощадливе ставлення до природи та енергетичну незалежність.

Екологічний ефект переважно виявляється у зменшенні споживання паливно-енергетичних ресурсів, при цьому пропорційним чином зменшуватимуться викиди продуктів згорання в навколишнє середовище. В разі реалізації проектів, орієнтованих на використання альтернативних джерел енергії, ми додатково отримаємо зменшення споживання невідновлюваних паливно-енергетичних ресурсів.

Оточення (середовище) проекту – це чинники впливу на підготовку та реалізацію проекту. Зацікавлені сторони та учасники проекту – це особи чи організації, що беруть активну участь у проекті або інтереси яких можуть бути порушені протягом життєвого циклу проекту. Проекти реалізуються у взаємодії з фахівцями енергоаудиторських компаній, які здійснюють енергетичне обстеження, контролюють планування та вико-

нання проектів, що входять в програму енергозбереження підприємства загалом.

На рівні організації, де реалізується проект, відповідальність за його реалізацію (дотримання термінів, ліміту фінансування, досягнення значень запланованих техніко-економічних показників) покладається на керівника проекту. Під його контролем із залученням профільних фахівців опрацьовуються такі основні питання:

- розробка календарних планів реалізації проектів (графіки виконання робіт, графіки ресурсів тощо);
- планування матеріальних, фінансових та трудових ресурсів під час реалізації проекту;
- вибір оптимального джерела залучення інвестицій на реалізацію проекту (власні кошти, кредитні ресурси тощо);
- визначення організаційної структури реалізації проекту;
- аналіз потенційних ризиків проектів, розробка заходів їх мінімізації;
- планування заходів щодо гарантування якості кінцевого результату;
- здійснення поставки енергозберігаючого обладнання, будівельно-монтажні та пусконаладжувальні роботи, запуск енергозберігаючого обладнання в експлуатацію; далі здійснюється експлуатація обладнання (технології), а також контроль і моніторинг зазначеного процесу.

Зазначені питання є основними розділами методології управління проектами, яка заснована на процесному підході. Орієнтація методології проектного менеджменту на процесний підхід в описі знань дає змогу сформулювати просту та зручну методологію управління проектом, яка використовується багатьма організаціями як внутрішньофірмовий стандарт. Процесний підхід будується на основі циклу «ініціалізація – планування – здійснення – контроль – закриття», який може повторюватися на кожному з етапів життєвого циклу проекту [7, с. 192]. Для кожного з процесів описані, обґрунтовані вхідні дані, методи та способи досягнення результату, а також процедури, що використовуються.

Проекти з підвищення енергоефективності можуть бути профінансовані з використанням різних механізмів і по лінії різних джерел (суб'єктів отримання коштів). Ключовими механізмами державної підтримки проектів в галузі енергоефективності є субсидії на реалізацію проектів з енергоефективності, відшкодування витрат на відсотки по кредиту, лізингові платежі, часткова компенсація вартості обладнання, податкові канікули. Значні можливості відкриваються у сфері реалізації енергоефективних проектів за допомогою міжнародних організацій, які діють в Україні (наприклад, ЄБРР, УкрЕСКО, International Resources Group, Європейський інвестиційний банк, Північна екологічна фінансова корпорація).

Так, ЄБРР (Європейський банк реконструкції та розвитку) розглядає енергоощадність як один з найважливіших пріоритетів свого бізнесу в Східній і Центральній Європі. ЄБРР ставить перед проектним менеджером завдання не тільки забезпечення своєчасного цільового використання коштів, але й сприяння створенню нового кредитного продукту, а саме фінансування проектів з підвищення енергетичної ефектив-

ності. Наведемо найактуальніші критерії відбору таких проектів ЄБРР [8]:

- кредитна лінія використовується для фінансування проектів з підвищення енергоефективності на промислових підприємствах, а також проектів у галузі відновлюваної енергетики;
- підприємство не має брати участь у виробництві, маркетингу та поширенні тютюну, алкоголю (крім пивоварних, винних та інших компаній, що виробляють напої з низьким і середнім рівнем вмісту алкоголю), азартних ігор, зброї та інших видів діяльності, перелічених у Списку обмежень щодо впливу на навколишнє середовище і заборон ЄБРР;
- проекти мають бути пов'язані з інвестиціями в устаткування й основні активи компанії (включаючи будівлі, енергетичну інфраструктуру тощо);
- реалізація проектів повинна вести до скорочення споживання енергоресурсів (газу, електроенергії, тепла тощо) в абсолютному вираженні та на одиницю продукції не менше, ніж на 10%;
- проекти в галузі поновлюваних джерел енергії фінансуються в разі їх економічної обґрунтованості;
- максимальний обсяг кредиту на проект по лінії ЄБРР становить 5 млн. євро;
- позичальники повинні бути фінансово стійкими компаніями, тобто мають пройти стандартну процедуру кредитного оцінювання комерційного банку;
- проекти повинні відповідати екологічним нормам і стандартам.

Створення досконалої системи управління енергоефективністю та енергозбереженням на кожному окремому підприємстві є можливим за рахунок впровадження системи енергетичного менеджменту відповідно до міжнародного стандарту ISO 50001 [9]. Виконання вимог стандарту ISO 50001 має цілу низку прямих та непрямих вигід організаційного, фінансового та репутаційного характеру, які забезпечують стабільний конкурентоспроможний рівень підприємства на вітчизняних та зарубіжних ринках.

Енергоменеджмент, реалізуючи системний підхід до підвищення енергоефективності промислового підприємства, дає змогу розробити енергетичну політику, визначити цілі, шляхом впровадження процесів для їх досягнення контролювати ефективність, а також провадити зміни з метою вдосконалення системи управління паливно-енергетичних ресурсів. Сертифікація щодо відповідності вимогам стандарту ISO 50001 є значним кроком уперед на шляху до енергоефективного виробництва.

Практика вже впроваджених проектів енергоефективності на підприємствах свідчить про те, що підвищення енергоефективності переважною мірою досягається за рахунок малозатратних організаційних змін у системі управління енергетичним господарством, тобто за рахунок вдосконалення системи енергоменеджмента. Варто відзначити, що система енергоменеджмента – це організаційна інновація, одна з найефективніших за критерієм «інвестиції/економія енергії». Організації, які ініціюють впровадження системи енергетичного менеджменту, можуть отримати близько 10–20% економії протягом перших 2 років. В подальшому показник може знизитись до 2–3% в рік на противагу традиційному підходу економії.

Висновки з проведеного дослідження. Застосування методології проектного управління дає змогу значно швидше та продуктивніше вирішувати низку задач під час реалізації проектів енергоефективності на підприємствах. Основними перевагами проектного менеджера, який, на противагу традиційному підходу до управління виробничими процесами, використовує гнучкий і навіть екстремальний підхід до управління, є швидке реагування на динамічні зміни зовнішнього середовища, зміна цін на ресурси і технології, введення нових стандартів і вимог, прийняття нових законів і бажання більш коротких термінів окупності інвесторами.

Проектний підхід дає змогу сформувати більш гнучку організаційну структуру управління, чіткий розподіл керівництвом цілей, завдань, функцій та обов'язків щодо реалізації проекту, що полегшує оцінювання та підвищує контроль за виконанням завдань підлеглими. Управління проектами використовує стратегію цільового раціонального розподілу та використання проектних ресурсів за критерієм максимізації з метою ефективного управління ними.

Виходячи з викладеного вище, зауважимо, що сфера управління енергоефективності виробничих підприємств є однією з пріоритетних щодо використання методів та прийомів проектного менеджменту.

1. Про Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 р.: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25 листопада 2015 р. № 1228 / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1228-2015-%D1%80>.
2. Key World Energy Statistics 2016 / International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld2016.pdf>.
3. Про енергозбереження: Закон України від 1 липня 1994 р. № 74/94-ВР / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/74/94>.
4. Мащенко С.О. Теоретичні аспекти дослідження енергозбереження як економічної категорії. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2014. Вип. 1 (1). С. 280–284.
5. Данілова А.Ю. Управління енергоефективністю промислових підприємств: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Хмельницький, 2016. 196 с.
6. A Guide to the Project Management Body of Knowledge / Fifth Edition (PMBOK Guide) an American National Standard ANSI/PMI 99-001-2013. URL: http://dinus.ac.id/repository/docs/ajar/PMBOKGuide_5th_Ed.pdf.
7. Управління проектами, програмами та проектно-орієнтованим бізнесом: колективна монографія. Т. 3. / за наук. ред. В.В. Морозова. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2012. 238 с.
8. Маргасов Д.В. Стратегія розвитку і сучасні аспекти інвестиційних енергоощадних проектів. Управління розвитком складних систем. 2013. Вип. 14. С. 41–47. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2013_14_10.
9. Шашко В.О., Трембач І.О., Трембач Б.О. Впровадження системи енергетичного менеджменту на основі стандарту ISO 50001 для підвищення енергетичної ефективності промислових підприємств. Економіка і суспільство. 2017. № 8. С. 398–404.

E-mail: Pavlova_zt@ukr.net

УДК 635:631.524.17

Рудь В.П.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
лабораторії інноваційно-інвестиційного розвитку
овочевого ринку та інтелектуальної власності,
Інститут овочівництва і багаторічності НААН

ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЧНОГО ОВОЧІВНИЦТВА

У статті викладено загальну стратегію та пріоритети інституційної підтримки для органічного овочівництва в перспективі. Встановлено, що інституціональні аспекти органічної овочевої продукції характеризують наявну модель розвитку ринкового механізму як організаційно неефективну. Дослідження й практичні умови показують, що інституційна система забезпечення органічного виробництва в Україні не збалансована, що виявляється як на рівні базисних (власність, влада, управління, праця), так і на рівні похідних інститутів (ціна, конкуренція, підприємництво, регулювання).

Ключові слова: інституції, органічна овочева продукція, споживання, структура продовольчого кошику, проблеми розвитку, пріоритетні напрями розвитку.

ІНСТИТУЦІОННО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЧЕСЬКОГО ОВОЩЕВОДСТВА

Рудь В.П.

В статті изложено общая стратегия и приоритеты институциональной поддержки для органического овощеводства в перспективе. Установлено, что институциональные аспекты органической овощной продукции характеризуют существующую модель развития рыночного механизма как организационно неэффективную. Исследования и практические условия показывают, что институциональная система обеспечения органического производства в Украине не сбалансирована, что проявляется как на уровне базисных (собственность, власть, управление, труд), так и на уровне производных институтов (цена, конкуренция, предпринимательство, регулирование).

Ключевые слова: институции, органическая овощная продукция, потребление, структура продовольственной корзины, проблемы развития, приоритетные направления развития.

INSTITUTIONAL AND LEGAL REGULATION ORGANIC VEGETABLE PRODUCTION

Rud' V.

The article set out the overall strategy and priorities of institutional support for organic vegetable production in the future. It is established that the institutional aspects of organic vegetable production characterize the existing development model of the market mechanism as institutionally inefficient. Research and practical conditions show that the institutional assurance system for organic production in Ukraine is unbalanced, which is manifested both at the level of the base (property, power, management, labor), as well derivatives of the institutions (price, competition, entrepreneurship, regulation). The "basic" principles of organic vegetable products production in Ukraine are considered.

Keywords: institutions, organic vegetable production, consumption, structure of the food basket, development problems, development priorities.

Постановка проблеми. Нині Україна виробляє близько 11 млн. т овоче-баштанної продукції. Частка органічного овочевого сегменту складає до 1%, чого явно недостатньо не тільки для світових, але й для внутрішніх потреб країни, адже, відповідно до Концепції органічного виробництва овочевої продукції в Україні до 2020 року, заплановано збільшити показник вирощування органічних овочевих культур до 10% і виробляти 1,5 млн. т органічних овочів [1; 2, с. 22]. Сучасна система виробництва органічних овочів вимагає вирішення актуальних проблем на всіх рівнях, а саме державному, регіональному та господарському [5]. На державному рівні найважливішими є підвищення рівня екологічної обізнаності та активності суспільства, захист вітчизняного споживача та створення легального органічного ринку. На регіональному рівні пріоритетними є самозабезпечення регіонів органічною овочевою продукцією та ефективний розвиток інфраструктури овочевого ринку шляхом формування кластерних об'єднань за участю суб'єктів інтеграції, а саме виробників органічної сировини, переробних підприємств та торговельно-збутових організацій. На господарському рівні відбуваються формування збутової концепції підприємства, розроблення стратегічних планів з урахуванням можливостей органічних господарств та оцінювання зовнішнього середовища, збільшення обсягів виробництва органічних овочів, розширення асортименту органічної овочевої продукції та впровадження у виробництво інноваційних рішень, запровадження рекламної маркетингової діяльності, що спрямована на підтримання еколого-економічної рівноваги та забезпечення потреб населення за допомогою організації обміну, просування органічних торгових марок. Таким чином, сьогодні назріла розробка такої моделі інституційного забезпечення розвитку органічного овочевого ринку, яка б сприяла ефективній дії Закону «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» та дала

б змогу вирішити соціальні проблеми села, що не має стати сферою викачування прибутків, оскільки діяльність підприємств має здійснюватися з урахуванням екологічних і соціальних проблем, спрямовуватися на підвищення добробуту й розвитку, а не на вимирання сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світове та вітчизняне виробництво органічної сільськогосподарської продукції досліджують у своїх роботах П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин, В.А. Кравченко, С.М. Кваша, В.Я. Месель-Веселяк, О.В. Ульянченко, Т.В. Кучеренко, Н.О. Андрусак та інші науковці. Питання економічної ефективності виробництва та переробки органічної овочевої продукції розглядають В.В. Писаренко, В.І. Даниленко, А.В. Гуменюк, О.П. Зоря, О.І. Яснолоб та багато інших вчених. Проте питання інституційного забезпечення розвитку органічного овочівництва в наукових публікаціях розкрито недостатньо.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування науково-методичних засад інституційного забезпечення розвитку органічного овочівництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні існують усі передумови для ефективного розвитку органічного овочевого ринку. Так, до переваг слід відносити тривалі партнерські відносини на принципах «від лану до столу»; стабільну цінову політику внаслідок нееластичності попиту на овочеві культури; поступовий відхід від «торгівлі сировиною»; розвиток кооперації, вертикальної та горизонтальної інтеграції. До слабких сторін відносимо нерозвиненість інфраструктури органічного ринку та орієнтацію переважно на внутрішній ринок. Крім того, існують серйозні причини, що стримують розвиток національного сектору органічного овочевого ринку, такі як відсутність підзаконних актів до основного Закону, що регулюють збут органічних овочів за справедливими цінами; необхідність створення інституційної інфраструктури,

передусім сертифікаційних установ, асоціацій виробників органічної продукції та відповідної торговельної мережі; потреба інтеграції в наявні міжнародні структури для полегшення доступу на зовнішні ринки; брак інформаційно-консультаційного забезпечення та компетентних дорадчих служб; відсутність державної підтримки на період переходу до органічного агрови-робництва; можливі фінансові втрати під час конверсії та зміни кон'юнктури ринку; додаткові витрати на технічне переобладнання; необхідність зміни стереотипів; брак екологічного мислення та освіти; інноваційна пасивність управлінських структур; високий рівень бідності населення.

Виробництво органічної овочевої продукції в Україні має базуватись на основних принципах (табл. 1).

Органічний овочевий ринок регулюється відпо-відно до законів України та інших нормативно-пра-

вових документів. Позитивним зрушенням в цьому напрямі стало прийняття Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської про-дукції та сировини» від 3 вересня 2014 року № 425-VII. Головна мета Закону полягає у створенні зрозумілих регулюючих правил у цій підгалузі задля забезпе-чення впевненості споживачів у тому, що продукти та сировина, марковані як органічні, є справді екологічно чистими. На початку 2015 року внесені зміни згідно із Законом від 12 лютого 2015 року № 191-VIII.

На наступному етапі, а саме 7 лютого 2016 року, розглянуто проект Закону України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» від 24 листопада 2016 року № 5448. 10 липня 2018 року Верхо-вна Рада України прийняла Закон України «Про осно-вні принципи та вимоги до органічного виробництва,

Таблиця 1. Основні принципи органічного овочівництва в Україні

Принцип	Напрямок дії	На чому базується
Принцип здоров'я	Виробництво органічної овочевої продукції забез-печує та зміцнює родючість ґрунтів, здоров'я флори, фауни, населення і країни як єдиного та неподільного цілого.	Базується на принципах відмови від викорис-тання хімічних добрив, пестицидів, харчових домішок та інших синтетичних речовин.
Принцип турботу	Забезпечення захисту здоров'я і добробуту тепе-рішніх та майбутніх поколінь, охорони навколиш-нього середовища.	Базується не тільки на наукових даних, але й на практичному досвіді, на традиціях місцевого населення.
Принцип соціальної спрямованості	Передбачає пріоритетність інтересів населення, його добробуту, розвиток сільських територій.	Базується на формуванні екологічно безпечного соціально спрямованого органічного виробни-цтва в АПК.
Принцип екологічності	Передбачає збереження екосистем та сільських територій.	Базується на живих екологічних системах і циклах, взаємодії з ними, функціонує за їх подо-бою та сприяє їх охороні.
Принцип справедливості	Органічне овочівництво має спиратись на взаємозв'язки, що забезпечують сумлінне відно-шення до навколишнього середовища та життєвих умов.	Базується на рівноправності та повазі, сприяє продовольчій незалежності, передбачає відкри-тість і справедливість процесів виробництва та збуту, несе відповідальність за екологічні та соціальні витрати.
Принцип об'єктивності	Забезпечує узгодженість цілей екологічно безпеч-ного розвитку галузі з реальними можливостями територій, виявленими в результаті екологічного аудиту; системи контролю.	Базується на об'єктивному оцінюванні ризиків з урахуванням конкретних обставин згідно з при-йнятими у міжнародній практиці підходами.
Принцип варіативності	Передбачає вибір альтернативних інструментів, методів, моделей розвитку галузі на основі пріо-ритетних цілей і завдань.	Базується на врахуванні критерія безпечності галузі для навколишнього середовища на основі фактичних даних господарств.
Принцип пріоритетності	Сприяє ранжуванню цілей і завдань розвитку галузі.	Базується на врахуванні критерія екологічної безпечності відповідно до сформованої страте-гії.
Принцип оптимальності	Орієнтується на розвиток АПК, який не створює негативного впливу на екологічний стан довкілля.	Базується на врахуванні критерія безпечності галузі для навколишнього середовища на основі наукових підходів.
Принцип ефективності	Забезпечення максимального економічного, соці-ального та екологічного результату від впрова-дження екологічно безпечного (органічного) агро-промислового виробництва.	Базується на врахуванні критерія безпечності галузі для навколишнього середовища на основі передового досвіду господарств.
Принцип функціональної готовності	Системи контролю і сертифікації повинні бути повністю ефективними в досягненні поставлених цілей.	Базується на врахуванні критерія безпечності галузі для навколишнього середовища на основі рекомендацій контролюючих органів.
Принцип правової захищеності	Полягає в правовій захищеності виробників і спо-живачів органічної овочевої продукції.	Базується на врахуванні критерія безпечності галузі для навколишнього середовища з ураху-ванням норм і правил правових інститутів.
Принцип інтеграції в законодавчій сфері	Передбачає узгодження вітчизняного нормативно-правового забезпечення, спрямованого на роз-виток органічного виробництва АПК, з європей-ським забезпеченням.	Базується на врахуванні критерія безпечності вітчизняної галузі для навколишнього серед-овища з урахуванням норм, правил і вимог ЄС.

Джерело: розроблено автором

обігу та маркування органічної продукції» № 5448-д, за який проголосували 237 народних депутатів. Законопроект визначає, як функціонуватимуть реєстр операторів, реєстр органічного насіння та реєстр органів сертифікації [3].

Також прописано систему санкцій як для виробників, так і для органів сертифікації. Згідно з положеннями документа забороняється маркувати державним логотипом для органічної продукції сільськогосподарську продукцію, що була отримана не в результаті органічного виробництва або є продукцією перехідного періоду. Крім цього, не буде дозволено використання під час маркування такої харчової продукції будь-яких позначень та написів «органічний», «біодинамічний», «біологічний», «екологічний», «органік», а також будь-яких похідних від цих слів з префіксами «біо-», «еко-» тощо будь-якими мовами [7].

Крім того, з метою врегулювання правових, економічних та соціальних основ виробництва органічної продукції фізичними або юридичними особами розроблено низку підзаконних актів (постанов Кабінету Міністрів України), що регулюють процеси виробництва органічної продукції (сировини), таких як Постанова КМУ «Детальні правила виробництва органічної продукції (сировини) рослинного походження» від 31 серпня 2016 року № 587, де передбачено виключення з технологічного процесу хімічних добрив, пестицидів, генетично модифікованих організмів їх похідних та продуктів, вироблених з генетично модифікованих організмів, консервантів; Постанова КМУ «Детальні правила виробництва органічної продукції (сировини) тваринного походження» від 30 березня 2016 року № 241; Постанова КМУ «Детальні правила виробництва органічної продукції (сировини) бджільництва» від 23 березня 2016 року № 208; Постанова КМУ «Детальні правила виробництва органічних морських водоростей» від 30 вересня 2016 року № 980.

Далі при Міністерстві АПК і продовольства України розпочато роботу зі створення єдиної електронної бази даних виробників органічної продукції за принципом відкритої платформи. Ця база буде містити інформацію про те, в якому регіоні перебуває виробник, кількість землі в користуванні, наявність сертифікатів, сертифікуючий орган тощо.

Звернемо увагу на низку неузгодженостей та неточностей Закону, які істотно знижують його регулюючий ефект. Правове регулювання органічного овочівництва має враховувати міжнародні зв'язки та зобов'язання, адже вплив норм права ЄС на аграрне право України є досить значним, незважаючи на те, що інтеграційні процеси ще не завершені. Так, в Європейському Союзі органічне виробництво регламентується Директивою від 28 червня 2007 року № 834 з органічної продукції та її маркування; базовими стандартами "International Federation Organic Agriculture Movements" (IFOAM); стандартами продовольчої та сільськогосподарської організації ООН ("Food and Agricultural Organization" (Fao) of the UN) і Всесвітньої організації охорони здоров'я (World Health Organization (WHO) of the UN).

З огляду на те, що Регламенти є актами прямої дії, а на всій території Євросоюзу загальні принципи органічного виробництва є уніфікованими, норми законопроекту досить довільно інтерпретують низку понять,

передбачених статтею 2 Регламенту 834/2007, безсистемно викладають принципи та вимоги до впровадження органічного виробництва. Це може ускладнити визнання еквівалентності наших систем виробництва та контролю з метою спрощення торгівлі.

Крім того, не відповідає праву ЄС положення частини 2 статті 23 Законопроекту, яким регулюються вимоги до органічного виробництва під час перехідного періоду, адже передбачено перехідний період для органічного рослинництва стосовно земельних ділянок для вирощування однорічних культур, тривалість якого не може бути менше 24 місяців. Водночас у частині першій статті 36 Регламенту 889/2008 міститься уточнення, що такий перехідний період має застосовуватися протягом двох років до засівання.

Також стаття 24 Законопроекту визначає неповний перелік вимог до виробництва порівняно з переліком, передбаченим статтею 40 Регламенту 889/2008. Слід зазначити, що в цій же статті вказано на те, що встановлення інших вимог, ніж ті, що передбачені цим Законом, не допускається.

Встановлено, що у статті 25 Законопроекту визначено фактично ідентичні підстави для зупинення та скасування сертифіката органом сертифікації, що створює можливість за однакових умов приймати різні рішення та не відповідає принципу правової визначеності, закріпленому в праві ЄС, згідно з якими норми актів законодавства мають бути чітко сформульованими, вільними від суперечностей. Не відповідають також положенням права ЄС передбачені Законопроектом вимоги до маркування органічної продукції. Зокрема, в регламентах ЄС немає вимоги письмового погодження органом сертифікації маркування органічної продукції. Положення статті 37 законопроекту, що встановлюють відповідальність за порушення законодавства у сфері органічного виробництва, не узгоджуються між собою, суперечать положенням статті 25 Законопроекту та не відповідають принципу правової визначеності.

Для створення повноцінної нормативно-правової бази з органічного виробництва необхідно за напрямом правового забезпечення органічного овочового ринку [4; 6]:

- розробити, ухвалити та впровадити відповідні підзаконні акти, які регулюватимуть основні засади, взаємодію учасників органічного ринку, визначатимуть контроль і нагляд, а також виписуватимуть правила органічного виробництва, переробки, транспортування, зберігання, сертифікації;

- у довгостроковій перспективі для повноцінного формування овочевих товаропотоків вжити заходів щодо вдосконалення тарифно-митної політики на імпорт основних видів овочів;

- з метою гарантування компенсаційних виплат на витрати, пов'язані з відхиленням фактичних від прогнозованих витрат, запровадити практику укладання ф'ючерсних угод між сільськогосподарськими виробниками і замовниками продукції (переробні та торговельно-збутові організації);

- започаткувати прямі виплати (субсидії) для органічних господарств як у ЄС (прямі виплати для всіх фермерів, хто виконує базові вимоги для захисту навколишнього середовища та добробуту тварин (система "crosscompliance" у рамках Схеми єдиних виплат (single payments scheme, SPS);

- забезпечити створення та просування державного вітчизняного логотипу для маркування органічної продукції;
 - сприяти створенню належним чином обладнаних місць продажу органічних продуктів, що дасть змогу реалізувати підприємствам органічну продукцію за відповідними цінами;
 - забезпечити державну підтримку розвитку напрямку експорту органічної продукції;
 - сформувати інформаційні бази щодо сучасних розробок з виробництва, зберігання та переробки органічної овоче-баштанної продукції, а також підвищити результативність трансферу їх у виробництво;
 - розробити та затвердити Національний план дій розвитку органічного сектору в Україні;
 - ввести до плану державних спостережень збір (відокремлення) інформації про спеціальні сировинні зони ведення органічного сільського господарства в розрізі площ під обробітком та кількості виробленої сировини (за видами) в натуральному та грошовому виразах, що зробить можливим відстеження та аналіз динаміки розвитку ринку органічних продуктів;
 - ввести до загальнодержавної бази даних сертифіковані органічні підприємства, переробні підприємства, трейдери, сертифікаційні органи;
 - надавати пріоритет у субсидуванні органічним господарствам, що сертифіковані за типом Б, а саме вітчизняними державними сертифікаційними органами.
- Практична реалізація стратегії переходу до органічного виробництва повинна спиратись на базові стандарти Міжнародної федерації руху за органічне сільське господарство (IFOAM) та системи стандартів, вимог щодо виробництва продуктів харчування Комісії Кодекс Аліментаріус, ФАО/ВОЗ, Постанову Ради (ЄС) № 2092/91, національні вимоги щодо органічного виробництва, переробки овочевої продукції, Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини».

Інституціональні аспекти виробництва органічної овочевої продукції характеризують наявну модель розвитку ринкового механізму як інституційно неефективну. Дослідження показують, що інституціональна система забезпечення органічного виробництва в Україні є незбалансованою, що виявляється як на рівні базисних (власність, влада, управління, праця), так і на рівні похідних інститутів (ціна, конкуренція, підприємництво, регулювання). Проблеми економіки доповнюються проблемами адаптації суспільних і недосформованістю правових інститутів, що разом зі станом науки, освіти, деградацією продуктивних та виробничих відносин відкидають інноваційну модель розвитку органічного виробництва овочів до постіндустриального типу.

Висновки з проведеного дослідження. До основних інституційних причин, що стримують розвиток національного сектору органічного овочевого ринку, належать відсутність підзаконних актів до основного Закону; необхідність створення вітчизняних сертифікаційних установ, асоціацій виробників органічної продукції та відповідної торговельної мережі; відсутність державної підтримки на період переходу до органічного агровиробництва; необхідність зміни стереотипів; брак екологічного мислення; бідність населення та недостатнє наукове забезпечення галузі. Реформування влади потребує вдосконалення структурної та функціональної побудови системи Міністерства аграрної політики та продовольства України, обласних управлінь агропромислового розвитку та районних управлінь сільського господарства і продовольства шляхом реформування й координації у сфері раціонального природокористування та охорони навколишнього середовища, зовнішньоекономічної діяльності, інвестування та інноваційної діяльності, координації діяльності інших органів державної влади щодо розвитку сільських територій та ефективного функціонування овочевого ринку.

1. Концепція органічного виробництва овочевої продукції в Україні до 2020 року (проект) як складова Концепції органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні до 2020 року / О.М. Могильна, В.О. Муравйов, Т.К. Горова, В.П. Рудь та ін. Харків: «ІОБ НААН», 2017. 24 с.

2. Концепція органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні / за ред. Я.М. Гадзало, А.С. Заришняка, В.Ф. Камінського. Київ: ННЦ «Інститут землеробства» НААН, 2015. 42 с.

3. Наукові основи виробництва органічної продукції в Україні: моногр. / за ред. Я.М. Гадзала, В.Ф. Камінського. Київ, 2016. 596 с.

4. Методологічні аспекти еколого-економічного розвитку органічного овочівництва в Україні. Інституційне забезпечення: моногр. / О.М. Могильна, О.В. Муравйов, В.П. Рудь та ін. Вінниця: ТОВ «ВП Пляда», 2017. 92 с.

5. Корнієнко С.І., Горова Т.К., Муравйов В.О., Могильна О.М., Рудь В.П. та ін. Галузева програма «Овочі України – 2020». Вінниця: ТОВ «Нілан – ЛД», 2016. 40 с.

6. Галузева програма «Малопоширені овочеві культури – 2025» (науковий аспект) / С.І. Корнієнко, Т.К. Горова, О.М. Могильна, В.П. Рудь та ін. Харків: ТОВ «ВП Пляда», 2017. 100 с.

7. Економіка Archives – Українські акценти. Прийнято закон про основні принципи та вимоги до органічного виробництва. URL: <http://aktsenty.com/pryiniato-zakon-pro-osnovni-pryntsypy-ta-vymohy-do-orhanichnoho-vyrobnystva>.

E-mail: agrosience.rud@gmail.com

УДК 005:001.8:331.1

Свидрук І.І.

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

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В КРЕАТИВНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

У статті розглянуто особливості застосування методів соціальної взаємодії в практиці креативного менеджменту, які визначаються специфічними експектаціями, зумовленими організаційно-технологічним наповненням креативної діяльності та професійними типами особистості. З'ясовано, що креативна поведінка керівника базується на інтелектуальних та психологічних здібностях, вмінні мобілізувати колектив на нестандартне вирішення поставлених завдань. Показано, що саме креативний менеджмент забезпечує інтелектуальну, мотиваційну, волюву та емоційну саморегуляцію індивіда, при цьому управлінські підходи зосереджуються на процесах мислення з урахуванням цілей розвитку організації. Доведено, що творче розкриття менеджером потенціалу працівників є основою інтегрованого управління креативним розвитком організації, а розвиток організаційної культури ґрунтується на усвідомленні працівниками власної відповідальності за результати.

Ключові слова: креативна діяльність, стилі управління, мотивація, соціальні експектації, творчість, організаційний конфлікт.

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В КРЕАТИВНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Свидрук И.И.

В статье рассмотрены особенности применения методов социального взаимодействия в практике креативного менеджмента, которые определяются специфическими ожиданиями, обусловленными организационно-технологическим смыслом креативной деятельности и профессиональными типами личности. Выяснено, что креативное поведение руководителя базируется на интеллектуальных и психологических способностях, умении мобилизовать коллектив на нестандартное решение поставленных задач. Показано, что именно креативный менеджмент обеспечивает интеллектуальную, мотивационную, волевую и эмоциональную саморегуляцию индивида, при этом управленческие подходы сосредотачиваются на процессах мышления с учетом целей развития организации. Доказано, что творческое раскрытие менеджером потенциала работников является основой интегрированного управления креативным развитием организации, а развитие организационной культуры основывается на осознании работниками собственной ответственности за результаты.

Ключевые слова: креативная деятельность, стили управления, мотивация, социальные ожидания, творчество, организационный конфликт.

FEATURES OF SOCIAL INTERACTION IN CREATIVE MANAGEMENT

Svidruk I.

The article deals with the peculiarities of the application of social interaction methods in the practice of creative management, which are determined by specific expectancies, caused by organizational and technological content of creative activity and professional types of personality. It was found out that the creative behavior of the leader is based on intellectual and psychological abilities, the ability to mobilize the team on non-standard solution of the tasks. It is shown that it is creative management that provides the intellectual, motivational, volitional and emotional self-regulation of the individual, while management approaches focus on the processes of thinking, taking into account the goals of the organization's development. It is proved that the creative disclosure by the manager of the potential of employees is the basis for integrated management of the creative development of the organization, and the development of organizational culture is based on awareness of the employees of their own responsibility for the results.

Keywords: creative activity, management styles, motivation, creativity, social representations, creativity, organizational conflict.

Постановка проблеми. Зміщення економічних пріоритетів з використання природних ресурсів на використання вмінь отримувати, модифікувати та використовувати знання, як і будь-які інші революційні збурення, супроводжується нерівномірністю соціально-економічного розвитку та накопиченням інституціональної диспропорційності щодо прагнень і можливостей залучення людського капіталу до змін.

З точки зору креативного управління творчість визначається як симбіоз психологічного процесу творення нового та сукупності інтелектуально-психологічних властивостей особистості. Головні ланки творчого процесу, а саме дозрівання та осяяння, не піддаються свідомо-вольовому контролюванню, що зумовило усталення концепції вирішальної ролі в творчості підсвідомих та ірраціональних факторів. Дефініція твор-

чості розглядається в креативному менеджменті як діяльність працівника, спрямована на створення якісно нових цінностей, зокрема наукових відкриттів, інженерно-технологічних, управлінських чи інших інновацій. Отже, специфіка різних етапів виконання креативних завдань зумовлює доцільність застосування певного стилю управлінської взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми соціальної взаємодії в організації вивчалися багатьма дослідниками. Зокрема, досліджуючи мотиваційну чутливість новаторського персоналу, Т. Резнікова і О. Бардадим з'ясували, що мотивуванню творчих процесів в організації властивий певний поліформізм, заснований на основній особливості управлінських рішень, а саме їх синтетичному характері, зумовленому одночасним включенням процесів індивідуального та групового вибору [1]. Ю. Гімаєва і В. Нікіфорова довели, що наднормативні рішення розвивають і вдосконалюють усереднений, нормативний спосіб діяльності, характерні для інноваційного стилю управління, нестандартного підходу до реалізації функцій керівництва [2]. М. Дороніна і В. Лугова підкреслюють, що соціальна позиція зумовлює сенсове наповнення соціальної ролі, відповідаючи на питання про те, що має робити цей працівник [3]. Н. Кузнецова доходить висновку, що практичне оволодіння новою соціальною роллю сприяє становленню у працівника таких особистісних якостей, як організованість, відповідальність, здатність до саморозвитку та самоосвіти, що підвищує його конкурентоздатність [4]. Водночас ці дослідження охоплюють лише розрізнені фрагменти соціальної взаємодії та не стосуються особливостей її проявів у креативному колективі.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення методів соціальної взаємодії в креативному менеджменті організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виконання новаторських, творчих завдань передбачає переорієнтацію керівника на посилення демократичних компонентів, а саме вивчення думки колективу про напрями оптимізації діяльності, залучення до розроблення концепції найбільш прогресивно мислячих співробітників, організацію ефективної співпраці персоналу, врахування думок та пропозицій членів колективу тощо. Проте чітка організація творчого завдання, забезпечення відповідних умов його реалізації потребують певних дисциплінарних заходів, вжиття яких є легшим за авторитарних методів керівництва.

Суттєві відмінності між протилежними стилями управління мотивацією креативності простежуються вже на рівні такого структурного компонента, як спрямованість особистості, під якою в психології розуміють систему її провідних мотивів. Так, пов'язані з психологічними механізмами мотиви діяльності керівника справляють вплив не стільки на стратегічну, скільки на тактичну регуляцію його діяльності, а також суттєво різняться у представників авторитарного та демократичного стилів. Наприклад, директивний стиль здебільшого пов'язаний зі спрямованістю діяльності на результат, при цьому управлінська діяльність досить часто регулюється зовнішніми оцінками, тобто мотивувальними стимулами, а результат роботи підрозділу загалом керівник часто сприймає як результат власної діяльності. Отже, провідною стає кар'єрна мотивація.

Можливі також інші варіанти, але, як правило, тоді керівник не володіє достатніми управлінськими вміннями та навичками, а використовує адміністративні методи впливу, за допомогою яких можна досягти зовні ефективних, хоч і тимчасових результатів.

Представникам демократичного стилю управління властива внутрішня мотивація, пов'язана з процесом і результатом діяльності, а також зі взаємодією з підлеглими. Така мотивація забезпечує особистісний творчий розвиток не лише керівника, але й його підлеглих, котрі стають самостійними суб'єктами спільної з ним професійної діяльності. Отже, провідною для цього стилю є мотивація спілкування й творчості в колективній діяльності.

Специфічними також є два типи ліберального стилю управління креативних менеджерів. Перший тип відзначається намаганням недостатнього підготовленого в професійному аспекті керівника компенсувати це за рахунок взаємодії з підлеглими у непрофесійних видах діяльності. Другий тип полягає в тому, що керівник намагається уникнути труднощів і додаткової відповідальності, будь-що зберегти приязні стосунки та спокій у колективі.

Розглянемо те, як формується креативний стиль мотивування за основних стилів організації управлінських рішень.

1) Авторитарний стиль. Процесами ухвалення мотиваційних програм керівник управляє індивідуально, протиставляючи себе виконавцям. Квазіпотреба управління в самостійності розробки мотивування підвищує його суб'єктивну самооцінку щодо власного статусу та компетенції. Мотивування є зовнішнім регулюванням, аспект контролю виходить на перший план. Спонування працівників до досягнення творчого результату ґрунтується на свідомо загостреній інформації про бонусний характер винагороди за бажаний результат.

2) Автономний стиль. Рішення щодо мотивації ухвалюється індивідуально та безпосередньо прив'язується до досягнення результату, але психологічно керівник прагне максимально враховувати інтереси й думки членів творчої групи, тому що усвідомлює приналежність до неї.

3) Локально-колегіальний стиль. Управлінські дії передбачають міжособистісні контакти, мотивування креативності ґрунтується на участі інших членів групи в процедурі розроблення мотиваційних заходів. Однак до процесу залучається зазвичай лише невелика частина творчого колективу, а ієрархічна організованість управління досягається завдяки збереженню керівником домінуючого статусу в колегіальних рішеннях.

4) Інтегративно-колегіальний стиль. У процес розроблення та реалізації програми мотивування залучається весь творчий колектив, чим досягається максимальне вираження колегіальності.

Управління мотивацією креативності працівників вимагає творчого підходу від керівників, адекватного поєднання стимулів (рис. 1).

Однак у багатьох управлінців під час ухвалення та реалізації рішень щодо стимулювання креативних процесів виникає стійкий психологічний бар'єр через несприйняття творчого мислення працівників як основного чинника досягнення високих результатів діяльності. Інша складність полягає в тому, щоби

під час вибору стимулів врахувати індивідуальні якості та креативну спрямованість працівників в ув'язці із системними цілями організації. Водночас стимулювання задоволення потреби персоналу в самореалізації спричинить синергетичний творчий ефект, який працюватиме на розвиток організації, підвищення її конкурентоспроможності та престижу.

Творчій діяльності новаторів властива специфічна складна система мотивації, адже ця категорія працівників має потребу в самореалізації шляхом високоінтелектуальної діяльності [5]. Для належної мотивації працівників до якісних креативних пошуків необхідно, щоби діяльність інженерно-технічних працівників, спеціалістів та висококваліфікованих робітників була цілісною, охоплюючи початок, продовження і досягнення визначеного результату. Важливо, щоби систематично здійснювалось оцінювання менеджером або керівником, підкреслювалося значення дорученої та виконаної справи. Мотивує до ініціативи такий стиль керівника, за якого забезпечується зворотній зв'язок з працівником, триває відкритий діалог. Важливість зворотного зв'язку очевидна: люди повинні знати, наскільки добре вони виконують свою роботу. Менеджер є важливим джерелом подібного зворотного зв'язку, однак найкращий результат досягається, коли працівники самі контролюють якість власної роботи (особистий зворотний зв'язок).

Для того щоби сформувати креативний стиль управління, лідер повинен розуміти діючі психологічні механізми прийняття рішень у своїй організації. Процеси мотивування розподіляються по загальному циклу вироблення рішення, а саме від розпізнавання та постановки проблеми до контролю та корегування. Ці процеси реалізуються в соціальному та організаційному аспектах, спричиняючи низку соціально-психологічних феноменів, таких як суб'єктивність вибору, «інерційний ефект» (ухвалення варіанта мотивування, яке вже себе виправдовувало в попередній діяльності, феномен зміцнення першої альтернативи), можуть виявитися ефекти пізнавального радикалізму, а саме зниження значущості і достовірності найбільш ймовірної альтернативи, або консерватизму.

Управлінські ситуації характеризуються динамічністю, варіативністю ситуацій вимагає активної продуктивної розумової роботи, а швидкість їх зміни надає управлінській діяльності іншу специфічну особливість, а саме феномен цейтноту, або постійного браку часу. Це вимагає від практичного мотивування творчої діяльності високої швидкості, оперативності включення до ситуації, швидкого переключення від осмислення до дій. У зв'язку з тим, що мотивування оцінюється за адекватністю та своєчасністю, важливими є особливості організації пам'яті та професійного досвіду менеджера. Динамічність мислення залежить від швидкості актуалізації інформації з пам'яті та готовності системи знань до використання.

Успішність креативного менеджменту значною мірою визначається тим, які соціальні позиції займають працівники, які соціальні ролі вони виконують в організації. Соціальна позиція визначає місце працівника в системі управлінських стосунків, залежить

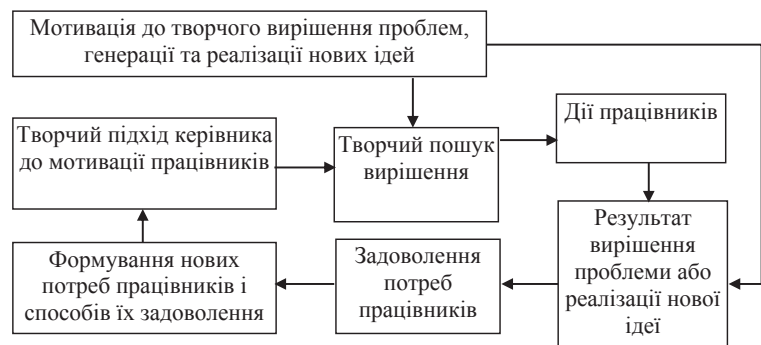


Рис. 1. Прояв креативності у реалізації функції мотивування менеджменту

від його функціональних обов'язків та професійно-кваліфікаційної характеристики. Отже, соціальна роль у креативному менеджменті може розглядатись як певний набір соціальних функцій та стандартів діяльності і поведінки, що реалізується відповідно до соціальної позиції. Зміст соціальних ролей працівників-новаторів визначається специфічними соціальними експектаціями, що зумовлюються як безпосередньо організаційно-технологічним наповненням креативної діяльності, так і соціальними вимогами до соціальних ролей у конкретні періоди суспільного розвитку [6]. Наприклад, зміни в економічних системах постіндустріального етапу розвитку потребують знання інноваційних технологій, здатності розробляти та впроваджувати креативні проекти, схильності до наукової та маркетингової діяльності, володіння іноземними мовами, навичок ділових переговорів зі стейкхолдерами. Послання можливих соціальних експектацій зумовлює зміст соціальних ролей працівників організації. Чим менше творчий колектив, чим краще працівники знають один одного, тим більш особистісний характер мають експектації. Індивідуально-психологічні особливості можуть розширюватися чи взаємодоповнюватися, збільшуючи ефективність спільної діяльності або спричиняючи міжособистісні конфлікти.

Існує велика кількість психологічних причин виникнення міжособистісних, внутрішньогрупових та міжгрупових конфліктів в організації. Зокрема, конфлікт ролей виникає, коли учасники творчої групи не дотримуються адекватного виконання соціальних ролей, зумовлених змістом спільної діяльності та особливостями управлінських комунікацій. Міжособистісний вертикальний конфлікт може виникати, коли керівник у одних підлеглих помічає найдрібніші помилки, не звертаючи уваги на серйозні порушення інших підлеглих. Міжособистісний горизонтальний конфлікт може спричинитися формальним ставленням певного учасника до виконання спільного проекту. Причиною внутрішньогрупового конфлікту ролей може стати психологічна неготовність менеджера до управління креативністю. Наприклад, члени колективу виявляють ініціативу в пошуках нових підходів до організації виробничого процесу, однак управління проектом ґрунтується на застарілих догмах. Міжгруповий конфлікт ролей може розпочатись і між підрозділами, коли невиконання планових завдань одним блокує можливість ефективного виконання взаємозалежних завдань іншим підрозділом.

Креативний розвиток організації потребує запровадження в ній суттєвих змін, зокрема таких параметрів, як глобальні цілі, стратегія розвитку, організація роботи, колективна культура. Опір запровадженню змін як з боку працівників, так і з боку всієї організації виявляється в різноманітних формах конфлікту. В межах великої організації ризик виникнення конфлікту збільшується у вузькоспеціалізованих підрозділах, які формують власні цілі розвитку, досягнення яких вважають пріоритетним перед загальноорганізаційними. Причинами виникнення таких конфліктів є розбіжність різних груп у сприйнятті цінностей. Замість об'єктивної оцінки ситуації загального розвитку організації пріоритетність надається сприятливій альтернативі розвитку власної групи та задоволенню особистих потреб [7]. Таку ж природу має конфліктна взаємодія підлеглого, який обстоює право завжди висловлювати свою думку, та керівника, який заперечує таке право на користь безумовного виконання наказу.

Володіючи значним енергетичним потенціалом, конфлікт відіграє суттєву роль у регуляції креативної діяльності колективу. Однак, зважаючи на переважання гострих емоційних переживань, можемо говорити про його найчастіше негативний вплив на колектив. Внутрішньоособистісні конфлікти призводять до психологічного дискомфорту, емоційної нестабільності, невпевненості особистості.

Проте конфлікту як психологічному феномену притаманні також конструктивні функції. Зокрема, внутрішньоособистісний конфлікт сприяє самоаналізу, самоосмисленню та виокремленню пріоритетних потреб, самовдосконаленню особистості. Міжособистісні та внутрішньогрупові конфлікти виявляють різні погляди на проблему, дають можливість ефективніше приймати групові рішення, а окремим працівникам – висловити власні думки, сприяючи їхній самореалізації та самоствердженню тощо.

Найважливішим фактором, що визначає ефективність виконання соціальної ролі, є її інтерналізація, тобто ступінь розуміння та прийняття ролі працівником. Близьким за змістом до інтерналізації є явище включення в творчу діяльність, що залежить від ступеня відповідності психологічного стану особистості вимогам виконання творчого пошуку. Вищим ступенем включення в діяльність є персоніфікація, тобто максимальна ідентифікація особистості з діяльністю, що супроводжується світоглядними змінами самосприйняття під впливом творчого процесу [8]. За високого ступеня включення працівника в діяльність креативної організації особистісні якості, які сформувалися в процесі її виконання, можуть перетворюватися на риси характеру та проектуватися на інші сфери життєдіяльності. Цей феномен отримав назву професійного типу особистості.

Виконання працівником однієї соціальної ролі, включення його в однотипні повторювані господар-

ські або управлінські ситуації можуть сприяти формуванню особистого індивідуального стилю, який полегшує процес його адаптації, робить його роботу більш ефективною, інтенсифікує пізнавальний інтерес, сприяє зростанню творчого потенціалу, формуванню самоповаги особистості. Збільшення престижності соціальної ролі, успішність її виконання, досягнення вагомих результатів викликають позитивну оцінку з боку оточення, збільшують рівень самоповаги працівника та його самооцінку.

Неприйняття професійно-функціональної ролі, відсутність її інтерналізації спостерігаються, коли вона за змістом та умовами реалізації не відповідає потребам особистості, її самооцінці. Отже, експектаційна невідповідність здатна спричинити внутрішньоособистісний конфлікт. Ще одним негативним виявом неправильно вибраної соціально-професійної ролі є синдром професійного вигорання, тобто виснаження моральних і фізичних сил працівника, що з часом обов'язково позначається як на ефективності професійної діяльності, так і на психологічному та фізіологічному самопочутті. Отже, психологічна дилема креативного менеджера полягає в поєднанні діаметрально протилежних управлінських впливів на креативний персонал. З одного боку, слід ставитися з розумінням до експектацій амбітних творців і стимулювати інших працівників до такого ж ставлення. З іншого боку, менеджер зобов'язаний обмежити творчу активність виконавців на ділянках роботи, де вимагається лише чітко виконувати інструкції [9]. Інтуїтивне поєднання наукового та мистецького підходів до подолання розглянутої психологічної проблеми сприятиме досягненню мети креативного розвитку організації.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, управління креативним розвитком організації вимагає застосування як логічного, так і ірраціонального мислення, а його психологічна складність зумовлюється недостатністю релевантної інформації, вимагаючи від керівників гнучкості та лабільності. Креативна поведінка керівника базується на психологічних особливостях мислення, інтелектуальних та психологічних здібностях. Психологічний напрям менеджменту включає дослідження психології креативного працівника та прийомів спонукання його до творчості. Залучення працівника до креативної діяльності формує професійний тип особистості, а експектаційна невідповідність здатна спричинити внутрішньоособистісний конфлікт. За умов адекватного управління такий конфлікт сприяє самоаналізу, самовдосконаленню особистості. Провідними психологічними якостями креативного керівника є сприйняття нового, творчого ставлення до справи, вміння мобілізувати колектив на нестандартне вирішення поставлених завдань розвитку організації.

1. Резнікова Т., Бардадим О. Аналіз мотиваційної чутливості новаторського персоналу підприємства. Соціально-гуманітарні проблеми менеджменту: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 23 жовтня 2009 р.). Донецьк, 2009. С. 424–427.

2. Гімаєва Ю., Нікіфорова В. Креативність і мотивація особистості й взаємозв'язок між ними як основа творчої діяльності у графічних дизайнерів та маркетологів. Наука і освіта. 2015. № 1. С. 13–20.

3. Дороніна М., Лугова В. Соціально-економічний механізм мотивації трудової поведінки. Економіка розвитку. 2006. № 2. С. 18–22.

4. Кузнецова Н. Кадри інноваційного типу: сутність, значення та особливості формування в умовах розвитку інноваційної економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 6 (96). С. 115–121.
5. Дзвінчук Д., Лютий М., Петренко В. Економіка знань і необхідні зміни в моделях лідерства. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 64. С. 44–59.
6. Sprenger R.K. *Mythos Motivation: Wege aus einer Sackgasse*. Frankfurt/Main, 2007. 426 p.
7. Шкурупій О., Франко Л. Інтелектуальний капітал як об'єктивна економічна категорія. *Вісник ДНУЕТ*. 2011. № 3. С. 79–84.
8. Gibson J.L., Ivancevich J.M., Donnelly J.H., Konopaske R. *Organizations: behavior, structure, processes*. 14th ed. New York, 2012. 642 p.
9. Owen J. *How to Manage: The Art of Making Things Happen*; 5 ed. New Jersey. 2018. 304 p.

E-mail: irena_svidruk@ukr.net

УДК 334.734:631.115.8

Ушкаренко Ю.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин,
Херсонський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРУ НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

У статті розглянуто питання формування кооперативного сектору на основі системного підходу. Зміст системного підходу в дослідженнях полягає в комплексному та взаємозв'язаному розгляді та вирішенні проблем, використанні для цього всіх необхідних наукових методів, технічних засобів та організаційних заходів. Вивчення кооперації як складної економічної системи зобов'язує до використання системних методів. За допомогою системного підходу соціально-економічні та правові проблеми досліджуваного явища розглядаються з точки зору цілісності та нерозривності об'єкта, цілей і методів управління, засобів моніторингу досліджуваного явища. Використання системного підходу дало змогу побудувати узагальнену теоретичну модель розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні, висвітлити соціально-економічну сутність кооперування у сільському господарстві, зосередити увагу на дослідженні мотиваційних чинників розвитку сільськогосподарської кооперації, насамперед економічних, соціальних і політичних.

Ключові слова: кооперативний сектор, система, системний підхід, підсистема, стан системи, структура системи, характеристика структури, зовнішнє середовище структури.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА НА ОСНОВЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Ушкаренко Ю.В.

В статье рассмотрены вопросы формирования кооперативного сектора на основе системного подхода. Содержание системного подхода в исследованиях заключается в комплексном и взаимосвязанном рассмотрении и решении проблем, использовании для этого всех необходимых научных методов, технических средств и организационных мероприятий. Изучение кооперации как сложной экономической системы обязывает к использованию системных методов. С помощью системного подхода социально-экономические и правовые проблемы изучаемого явления рассматриваются с точки зрения целостности и неразрывности объекта, целей и методов управления, средств мониторинга исследуемого явления. Использование системного подхода позволило построить обобщенную теоретическую модель развития сельскохозяйственной кооперации в Украине, раскрыть социально-экономическую сущность кооперации в сельском хозяйстве, сосредоточить внимание на исследовании мотивационных факторов развития сельскохозяйственной кооперации, прежде всего экономических, социальных и политических.

Ключевые слова: кооперативный сектор, система, системный подход, подсистема, состояние системы, структура системы, характеристика структуры, внешняя среда структуры.

PECULIARITIES OF FORMING A COOPERATIVE SECTOR
BASED ON THE SYSTEM APPROACH

Ushkarenko Yu.

In the article the questions of formation of the cooperative sector on the basis of the system approach are considered. The content of the systematic approach to research consists in complex and interconnected consideration and solving of problems, in using for this all necessary scientific methods, technical means and organizational measures. The study of cooperation as a complex economic system, moreover, binds to systematic methods. With the help of a systematic approach, socio-economic and legal problems of the phenomenon under study are considered from the standpoint of integrity and continuity of the object, objectives and methods of management, means of monitoring the investigated phenomenon. The use of the system approach allowed building a generalized theoretical model for the development of agricultural co-operation in Ukraine, to reveal the socio-economic essence of cooperation in agriculture and to focus on the study of the motivational factors for the development of agricultural co-operation, primarily economic, social and political.

Keywords: cooperative sector, system, system approach, subsystem, system state, system structure, structure characteristic, external structure environment.

Постановка проблеми. На сучасному етапі актуальним є дослідження формування кооперативного сектору на основі системного підходу. Принцип взаємозв'язку наукових, природних, економічних понять реалізується в системному підході до аналізу реальної дійсності. Зміст системного підходу в дослідженнях полягає в комплексному та взаємозв'язаному розгляді та вирішенні проблем, використанні для цього всіх необхідних наукових методів, технічних засобів та організаційних заходів. Вивчення кооперації як складної економічної системи зобов'язує до використання системних методів. Важливість проведення досліджень системного характеру зумовлюється наявністю безсистемності у прийнятті та здійсненні масштабних господарських рішень.

Системний підхід завдяки розчленовуванню системи на складові й елементи дає змогу звести процес вирішення великого комплексного завдання до взаємопов'язаного процесу поетапного вирішення менш складних проблем, але з більшим ступенем деталізації ухвалених рішень. Оскільки об'єктом дослідження є процес становлення й розвитку сільськогосподарської кооперації, необхідно сформулювати загальне уявлення про систему, системність як загальнонаукову категорію. У сучасній науці терміни «система», «системність» вживаються в різних значеннях, містять цілу низку понять у різних галузях знань, але мають спільне.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У перекладі з грецької мови система – це ціле, складене з частин. У сучасній науці система розуміється як: 1) порядок, зумовлений плановим, правильним розташуванням частин у певному зв'язку; 2) сукупність принципів, які слугують підставою для будь-якого вчення тощо [1, с. 53–54]. Незважаючи на інтуїтивну зрозумілість і важливість терміна «система» для наукових досліджень, досі не існує загальноприйнятого його визначення. У науковій літературі є багато визначень поняття «система», що відносяться як до загальних, так і до конкретних систем різних видів [2; 3]. Основоположник теорії систем Людвіг фон Берталанфі визначив систему як комплекс взаємодіючих елементів, що перебувають у певних відношеннях між собою та зовнішнім середовищем [1, с. 52].

Під системним підходом розуміють напрям методології наукового пізнання та практики, в основі якого лежить дослідження об'єктів як систем,

який орієнтує дослідження на розкриття цілісності об'єкта, виявлення різноманітних типів зв'язків у ньому та зведення їх в єдину теоретичну систему [4, с. 756]. Тобто всі елементи системи та усі дії в ній повинні розглядатися тільки як єдине ціле, тільки в сукупності та у взаємозв'язку один з одним. Системний підхід ще визначають як методологію розгляду різних комплексів, які дають змогу глибше й краще осмислити їхню сутність (структуру, організацію та інші особливості) і знайти оптимальні шляхи та методи впливу на розвиток таких комплексів і систему управління ними. Він передбачає всебічне врахування специфічних характеристик відповідного об'єкта, які визначають його структуру, а відповідно, й організацію. Системний підхід передбачає наявність особливої єдності системи із середовищем, яка визначається як сукупність зовнішніх елементів, що впливають на взаємодію елементів [4, с. 310–311]. Виходячи з вищевказаного, ми розуміємо, що системний підхід у контексті дослідження становить методологію, яка дає можливість на певному рівні абстрагування зрозуміти організаційні аспекти кооперативної діяльності в агропромисловому виробництві та, як наслідок, забезпечити ефективну діяльність сільськогосподарських виробничих та обслуговуючих кооперативів.

Постановка завдання. Метою статті є побудова узагальненої теоретичної моделі розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні, що дасть змогу визначити поточний стан розвитку кооперативного сектору в рамках цієї моделі, тобто оцінити в науковому значенні, а також дійти певних висновків щодо його перспектив. Дослідження базується на використанні системного підходу, завдяки якому сільськогосподарські кооперативи розглядаються в сукупності зв'язків з іншими суб'єктами кооперації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Призначення системного підходу полягає в тому, що він спрямовує людину на системне бачення дійсності. За системного підходу будь-який більш чи менш складний об'єкт розглядається як відносно самостійна система зі своїми особливостями функціонування та розвитку [5, с. 14–15]. Застосування системного підходу припускає розгляд усіх елементів системи у взаємозв'язку, визначення цілей та критеріїв функціонування механізму; підпорядкування встановлених критеріїв загальній меті. Найважливішою вимогою системного

підходу є забезпечення односпрямованості цілей усіх елементів системи. Це означає, що для ефективності механізму повинна бути задана конкретна, реальна сукупність цілей, які мають пріоритетність співвідношення. Вони повинні мати кількісний вимір, що дає змогу оцінити ступінь їхнього досягнення.

Методологічно під системністю в аграрному секторі економіки розуміється впорядкованість, поєднання, сукупність, комплексність процесів і явищ, націлена на вирішення певних завдань. Для визначення поняття «система» стосовно кооперації необхідно також з'ясувати в загальнонауковому плані, що спільного та відмінного між поняттями «система» і «комплекс». З термінологічної точки зору система і комплекс відносяться до сукупності взаємозв'язаних об'єктів, процесів. Для обох поєднань характерні цілісність, зв'язок із зовнішнім середовищем, ієрархічність. Відмінності між поняттями «система» і «комплекс» такі.

1) Елементами комплексу, як правило, виступають тільки дискретні об'єкти. Система в число своїх елементів може включати разом з об'єктами їхні властивості, відносини між об'єктами.

2) У елементу, що став складовою частиною комплексу, внутрішні зв'язки починають домінувати над зовнішніми; компоненти в комплексі більшою мірою узгоджені (зв'язані) між собою з обміну речовиною, енергією, інформацією, через що елемент цього комплексу рідко входить одночасно до якогось іншого комплексу. Системна орієнтація виходить з припущення, що можливими є широке взаємопроникнення різних систем, перетин безлічі їхніх складових елементів. Комплекс більш впорядкований, економніший у сукупних витратах енергії, але з точки зору еволюції він є консервативнішим. Система більш ентропійна, менш економічна, але володіє великими потенціями розвитку, еволюції [6, с. 41–42].

Виходячи з вищесказаного, визначимо ці поняття:

1) система – це поєднання об'єктів, їхніх властивостей і відносин, про які можна сказати, що взаємні зв'язки між складовими елементами додають йому нову якість цілісності, що виражається у відносній стійкості, особливому вияві загальних закономірностей розвитку всього поєднання, генералізації функцій;

2) комплекс – це система, що відрізняється високим рівнем сполучення між складовими елементами за потоками речовин, енергії та інформації, через що вона володіє високою енергетичною економічністю та стійкістю відносно зовнішнього середовища.

Отже, поняття «система» має бути більш загальним, оскільки не будь-яку систему можна вважати комплексом. Комплекс володіє властивостями системи, і системний аналіз застосуємо до комплексу. Економіка або її галузь є складною системою. Система – сукупність безлічі елементів (підприємств і галузей), що перебувають у таких відносинах між собою, які утворюють певну цілісність, єдність і нерозривний зв'язок із середовищем. Об'єднання окремих організацій в економіці формує певні підсистеми, побудовані за ієрархічним принципом, сполучені воедино прямими та зворотними зв'язками. Наприклад, структура матеріального виробництва має галузь, підприємства, виробничі ділянки. Система розуміється як ієрархічна впорядкованість сукупності підсистем і структурних одиниць. Системі притаманні такі властивості, як об'єктивність,

розчленованість, зв'язаність, конструктивність, організованість, цілісність. Системний аналіз, розкриваючи ці властивості, забезпечує вивчення законів та закономірностей розвитку системи.

Кооперація включає економічні, соціальні, природні й інші системи, але загалом є економічним поняттям. Системний підхід у кооперації дає можливість представити процеси, що відбуваються, в найбільш загальній формі, оскільки розбиття системи на блоки здійснюється довільно та залежить від мети дослідження. Важливо лише, щоб вибрана система адекватно відображала процеси, що відбуваються в кооперації.

Системний підхід до вивчення процесу кооперації зумовлює всебічний аналіз зв'язків, а саме організаційних, економічних, технологічних, правових. Організаційні зв'язки знаходять вираження в плануванні, інтеграції виробництва. Економічні набувають форм обміну й цін, здійснення економічних відносин та інших важелів, що складають економічний механізм господарювання. Технологічні зв'язки забезпечують послідовність операцій під час виробництва продукту. Правові знаходять відображення в юридичних актах і документах.

Система кооперації відрізняється динамічністю. Системи ієрархічні, кожна має систему порядком вище (надсистему) і порядком нижче (підсистему). Якщо сільське господарство прийняти за систему, то агропромисловий комплекс є надсистемою, кооперація – підсистемою, кооператив – підсистемою нижчого порядку. Система кооперації є складною сукупністю економічних явищ, і зв'язки можуть бути різними, зокрема істотними і неістотними, постійними і часовими, випадковими і необхідними.

Принцип взаємозв'язку економічних явищ вимагає розгляду будь-якого з них у конкретній обстановці, врахування залежності один від одного окремих його сторін. Але слід зазначити, що розглядаємо всебічність з діалектичної позиції, а саме як врахування лише найголовніших, визначних сторін. Системна методологія дослідження економічних явищ визнає як один з найважливіших принцип розвитку, за якого всі явища економічної дійсності перебувають у постійному русі й розвитку як у часі, так і в просторі.

Використання системного підходу під час побудови та функціонування механізму комплексного розвитку сільськогосподарської кооперації забезпечує цілеспрямовану та високоефективну взаємодію всіх його елементів. За системного підходу цьому механізму притаманні такі властивості й ознаки, як цілісність, подільність, ідентифікованість, відкритість системи, динамізм. Характеристики кооперативу не можуть бути досліджені без урахування властивостей елементів, які його складають, характеру їхніх взаємозв'язків і взаємодії. В наших дослідженнях кооператив розглядається як сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, які становлять систему.

Вивчення не ізольованого від зовнішнього середовища кооперативу вимагає також дослідження характеру його взаємодії з елементами середовища з урахуванням їхнього стану, характеристик, розвитку. Зовнішнє середовище при цьому розглядаємо в двох аспектах. По-перше, воно розглядається як складова системи вищого порядку, в наших дослідженнях це

сільськогосподарські кооперативи, де другою складовою виступає кооператив. По-друге, воно розглядається як сукупність збудовуючих факторів, які впливають на кооператив як на систему. Наведемо визначення поняття (система, підсистема, стан системи, зовнішнє середовище системи, структура системи, характеристика структури), які найбільшою мірою відповідають тим дослідженням, які розглядаються в роботі та пояснюють логіку викладу одержаних даних.

Система – наявна як єдине ціле сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, в якій функціонування кожного елементу підпорядковане необхідності збереження цілого. У дослідженні цим є сільськогосподарська кооперація. Підсистема – частина системи, для якої може бути сформульована її певна роль у функціонуванні системи. Такими підсистемами є визначені Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» два види кооперативів, а саме сільськогосподарські виробничі та сільськогосподарські обслуговуючі. У подальшому розглядатимемо кожний окремо взятий кооператив як систему.

Стан системи – впорядкована сукупність значень характеристик, які визначають хід процесів, що відбуваються в системі. Структура системи – морфологічно та функціонально однорідна частина системи, яка має зв'язок з іншими структурами. У структурі кооперативів розглядали такі її складові, як, зокрема, членство в кооперативі; органи управління кооперативу; господарська діяльність кооперативу; майно, земля і фінанси кооперативу; трудові відносини в кооперативі.

Елементи системи – частина системи, яка розглядається в кожному конкретному дослідженні як найпростіша, що має зв'язок з іншими елементами, зокрема елементами того ж виду. Так, у структурі «членство в кооперативі» досліджувалися такі її елементи, як, зокрема, члени кооперативу, вступ до кооперативу та припинення членства в ньому, права та обов'язки членів та асоційованих членів кооперативу. Характеристика структури – кількісний чи якісний показник, який визначає стан структури. Також під час аналізування структури системи використано поняття «кінцева структура».

Кінцева структура – структура, яка вивчається й аналізується, на яку спрямований вплив інших структур та їхніх характеристик. Залежно від цілей дослідження в кожній кінцевій структурі можуть досліджуватися різні її характеристики. Зовнішнє середовище системи – сукупність факторів, які діють на систему ззовні та впливають на характеристику її структур (подолання диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію, вплив соціальних чинників на розвиток сільських територій, рівень регіональної аграрної політики, відповідність кооперативу потребам ринкового середовища тощо).

Взаємодія між системою та зовнішнім середовищем здійснюється за допомогою входів і виходів. Вхід системи – це дія на неї зовнішнього середовища. Вихід системи – результат функціонування системи для досягнення певної мети або її реакція на вплив зовнішнього середовища. Загальна кількість взаємодій системи із зовнішнім середовищем дуже велика, тому на практиці обмежуються аналізом найсуттєвіших зв'язків, вибір яких визначається конкретними умовами управління тим чи іншим об'єктом.

Кооперативи, як і всі економічні та соціальні системи, відносяться до досить складних систем, які характеризуються виключно великою кількістю можливих станів, тому для їхньої ідентифікації використано не кількісний критерій, а певну сукупність властивостей, якими володіють ці системи, а саме специфічність, непередбачуваність і негентропійність. Крім того, такі системи розглядали як вірогідно детерміновані, тобто такі, в яких можлива кількість станів більше одного, але менше, ніж у повністю дезорганізованих систем, у яких кількість станів залежить не від процесів, що відбуваються в самій системі, а від випадкових впливів і подій.

Дослідження таких систем засноване насамперед на встановленні причинних зв'язків між її елементами та структурами. Вивчення зв'язків дає змогу встановлювати причинно-наслідкові схеми, які пов'язують одні вихідні елементи, події, стани з іншими елементами, подіями, станами, які невідворотно настають за вихідними. Під час встановлення причинно-наслідкових зв'язків важливо обмежити кількість подій, включивши лише найбільш специфічні для них, виділити комплекс таких подій, які можуть виникнути тільки як наслідок цілком визначених вихідних подій. Метод причинно-наслідкових зв'язків стосовно проблеми розвитку кооперації в сільському господарстві дає змогу відповісти на низку питань, зокрема щодо їх створення, функціонування та поширення в процесі подальшого реформування галузі.

Головною метою досліджень є встановлення наявності, стану та функціонування сільськогосподарських кооперативних організацій, значення, проблем та перспектив їхнього розвитку в загальній системі реформування сільського господарства на ринкових засадах у південному регіоні України. Системний підхід до вивчення сільськогосподарської кооперації як об'єкта досліджень має низку значних переваг порівняно з іншими методами. Він уможливує виявлення всієї сукупності взаємодіючих елементів господарського механізму в єдності та взаємообумовленості, водночас розуміння реального місця та значення кожного компонента системи в структурній ієрархії. Загалом систему (з контуром зворотного зв'язку) можна зобразити графічно в такий спосіб (рис. 1).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, виходячи з методологічних вимог системного підходу, можемо побудувати узагальнену теоретичну модель розвитку сільськогосподарських кооперативів, що дасть змогу висвітлити соціально-економічну сутність кооперування в сільському господарстві та зосередити увагу на дослідженні мотиваційних чинників розвитку сільськогосподарської кооперації, насамперед економічних, соціальних і політичних. Теоретичні дослідження в тому вигляді, в якому вони проводилися раніше, не можуть бути використані для аналізу й прогнозу розвитку кооперації в нових умовах господарювання. Основою нового способу здійснення аналізу може бути лише системний підхід, за якого соціально-економічні та правові проблеми досліджуваного явища розглядаються з точки зору цілісності та нерозривності об'єкта, цілей і методів управління, засобів моніторингу досліджуваного явища. Інструментами, що реалізують системний підхід, є системний і комплексний аналіз.

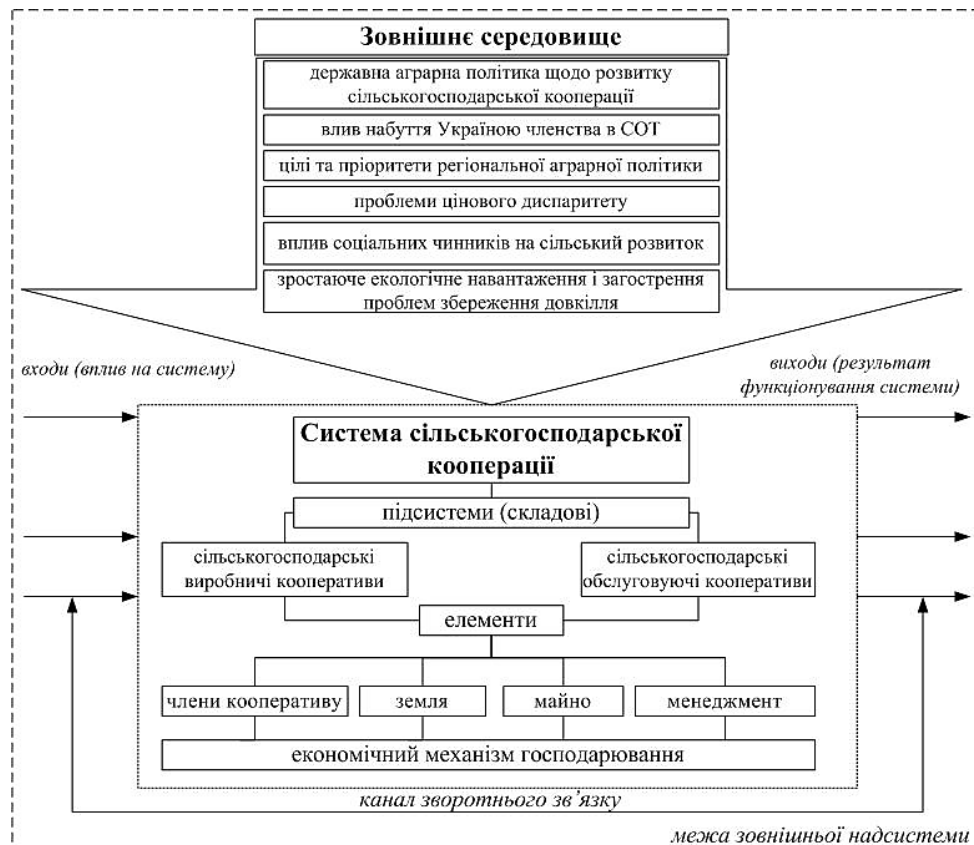


Рис. 1. Графічне зображення кооперативної системи

1. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ: учеб. пособие. Киев: МАУП, 2003. 368 с.
2. Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П. Введение в системный анализ. Москва: Высшая школа, 1989. 367 с.
3. Черняк Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой. Москва: Экономика, 1975. 579 с.
4. Герчикова И.Н. Менеджмент. Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. 501 с.
5. Шарапов О.Д., Дербенцев В.Д., Семьонов Д.Е. Системный анализ: навч.-метод. посібник. Київ: КНЕУ, 2003. 154 с.
6. Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности. Москва: Наука, 1978. 205 с.

E-mail: ushkarenkoj@gmail.com

УДК 336.6

Чмир Т.С.

аспірант кафедри економіки,
Класичний приватний університет

ЯКІСНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто сутність та класифікацію якісних методів прогнозування, зазначено, що успішні функціонування та розвиток підприємства неможливі без забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки. Надано визначення прогнозування як складного етапу діагностики, проаналізовано методи експертних оцінок, виявлено їх переваги та недоліки. Експертні оцінки поділяються на індивідуальні (ґрунтуються на використанні думки незалежних один від одного експертів-фахівців відповідного профіля) та колективні (полягають в узгодженні позицій експертів щодо перспективних напрямів розвитку об'єкта прогнозування). Колективні експертні оцінки включають опитування експертів, метод комісій, метод колективної генерації ідей, метод синектики, метод Дельфі. Зазначено, що експертні методи мають досить широку сферу застосування та можуть поєднуватися з іншими методами під час оцінювання якості нормативної документації.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, якісні методи прогнозування, методи експертних оцінок, метод інтерв'ю, метод анкетування, метод сценаріїв, опитування експертів, метод комісій, метод колективної генерації ідей, метод синектики, метод Дельфі.

КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ
УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Чмырь Т.С.

В статье рассматриваются сущность и классификация качественных методов прогнозирования, отмечено, что успешное функционирование и развитие предприятия невозможны без обеспечения достаточного уровня финансовой безопасности. Предоставлено определение прогнозирования как сложного этапа диагностики, проанализированы методы экспертных оценок, выявлены их преимущества и недостатки. Экспертные оценки делятся на индивидуальные (основанные на использовании мнения независимых друг от друга экспертов-специалистов соответствующего профиля) и коллективные (закljučаются в согласовании позиций экспертов по перспективным направлениям развития объекта прогнозирования). Коллективные экспертные оценки включают опрос экспертов, метод комиссий, метод коллективной генерации идей, метод синектики, метод Дельфи. Отмечено, что экспертные методы имеют достаточно широкую сферу применения и могут сочетаться с другими методами при оценивании качества нормативной документации.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, качественные методы прогнозирования, методы экспертных оценок, метод интервью, метод анкетирования, метод сценариев, опрос экспертов, метод комиссий, метод коллективной генерации идей, метод синектики, метод Дельфи.

QUALITATIVE METHODS OF FORECASTING
THE LEVEL OF FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISE

Chmyr T.

The article considers the essence and the classification of qualitative methods of forecasting. It is pointed out that the successful operation and development of the enterprise is impossible without providing a sufficient level of financial security. The definition of forecasting as a complex stage of diagnosis is given. The methods of expert assessments have been analyzed; their advantages and disadvantages have been revealed. Expert assessments are divided into individual (based on the use of the opinions of independent experts-specialists of the relevant profile) and collective (involved a concordance of experts' views in the promising areas of development of the forecasting object). The individual expert assessments include interview method, method of questioning and method of scenarios. Collective expert assessments include questioning of experts, the method of commissions, the method of collective idea generation, the synaptic method, Delphi method. It is pointed out that expert methods have a wide range of applications and may also be combined with other methods in assessing the quality of regulatory documentation.

Keywords: enterprise financial security, qualitative forecasting methods, methods of expert assessments, interviewing method, questionnaire method, method of scenarios, method of the commissions, method of collective idea generation, synaptic method, Delphi method.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки (світової та національної) функціонування підприємства залежить від багатьох факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ. Здебільшого вплив цих

чинників є негативним, що позначається на фінансовому стані та стабільності суб'єкта господарської діяльності. Для вирішення цієї проблеми необхідно забезпечити відповідний рівень фінансової безпеки підприємства.

Результативність управління фінансовою безпекою підприємств значною мірою залежить від достовірної оцінки та діагностики фінансового стану підприємства, які дають змогу своєчасно попередити або зменшити вплив загроз та небезпек на функціонування та розвиток підприємства, а також прийняти адекватні управлінські рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий підхід до визначення сутності діагностики фінансового стану підприємства, підходів до її здійснення розглядається в працях таких науковців, як, зокрема, В.В. Лук'янова, А.О. Єпіфанов, О.О. Гетьман, Ю.С. Копчак, О.А. Сметанюк, В.П. Москаленко, О.Л. Пластун, С.В. Приймак, С.С. Черниш. Проблему застосування методів прогнозування під час діагностування фінансової безпеки підприємства та управління нею досліджували такі вчені-економісти, як, зокрема, Б.Є. Грабовецький, А.І. Иванова, Т.С. Клебанова, І.О. Иванов, І.Р. Михасюк. Якісним же методам аналізу присвячені роботи Дж. Аргенті, В.В. Ковальова та інших науковців.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні сутності якісних методів прогнозування, зокрема методів експертних оцінок, їх переваг та недоліків під час здійснення якісної діагностики рівня фінансової безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Огляд економічної літератури дає змогу зробити висновок про наявність значної кількості методів, які застосовуються для діагностики рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Загалом методичні підходи до оцінювання та діагностування фінансової безпеки підприємства можна поділити на якісні та кількісні.

Якісний підхід можна застосувати під час діагностування майже всіх підприємств, оскільки він передбачає виділення низки типових ознак, що свідчать про можливість настання кризи і, як наслідок, небезпеки в діяльності суб'єкта підприємництва. Таким чином, аналіз наявності або відсутності певних ознак на підприємстві дає змогу зробити висновки про можливість настання кризи в майбутньому [5].

Для діагностики рівня фінансової безпеки в умовах постійної зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ функціонування суб'єкта господарсько-бізнесової діяльності доцільним є використання якісних методів прогнозування, що передбачають прийняття евристичних рішень, які базуються на досвіді та знаннях, накопичених експертами в конкретній галузі.

Прогнозування – це складний етап діагностики, що ґрунтується на наукових методах та інтуїції, а також є передбаченням у майбутньому стану внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства, можливих кількісних та якісних змін його розвитку, а також альтернативних способів і строків досягнення очікуваного стану [2, с. 34].

Метод прогнозування – це сукупність способів і прийомів мислення, що дають змогу на основі аналізу ретроспективних зовнішніх і внутрішніх щодо підприємства даних

та їх можливих змін у досліджуваному періоді часу зробити висновки про розвиток підприємства в майбутньому [3].

Найбільшого поширення серед якісних методів прогнозування для проведення економічної або фінансової діагностики набули методи експертних оцінок (рис. 1).

Експертні методи засновані на думках експертів певної галузі знань про стан і розвиток того чи іншого об'єкта, ринку або проблеми з подальшим обробленням отриманих результатів з метою виявлення основних критеріїв і тенденцій, властивих об'єкту [2, с. 36].

Використання експертних методів раціонально у двох випадках:

- 1) відсутність можливості досягнення поставлених цілей перед експертами за допомогою інших методів;
- 2) наявність менш точних і достовірних результатів або великих витрат, що виникають під час застосування альтернативних методів [4].

Експертні оцінки поділяються на індивідуальні (персональні, що базуються на використанні особистих самостійних думок експертів-фахівців відповідного профіля незалежно від думок інших експертів) й колективні (групові, що полягають в узгодженні думок експертів та формуванні єдиної спільної думки про перспективні напрями розвитку об'єкта прогнозування) [6].

До індивідуальних оцінок відносять:

- метод інтерв'ю, що передбачає особисті інтерв'ю (бесіди) прогнозіста з експертом, що проходять за заздалегідь розробленою програмою та визначенням переліком питань стосовно об'єкта дослідження та перспектив його розвитку;
- метод анкетування (метод аналітичного експертного оцінювання), що є наданням експертом письмових відповідей на запитання анкети, що пов'язані з аналізом тенденцій, оцінюванням стану та шляхів розвитку об'єкта прогнозу;
- метод сценаріїв, що полягає в розгляді низки сценаріїв (прогнозів) щодо ймовірних шляхів розвитку певної ситуації, а також її можливих позитивних чи негативних наслідків, оскільки огляд цілого набору можливостей зменшує ймовірність непередбаченої ситуації [6].

Основні переваги індивідуальних експертних методів полягають у можливості використання індивідуальних здібностей експерта. Головним недоліком індивідуальних експертних оцінок є залежність одержаних



Рис. 1. Методи експертних оцінок прогнозування рівня фінансової безпеки підприємства

даних від суб'єктивізму, професіоналізму та відповідальності експертів.

Колективні експертні оцінки включають:

- опитування експертів (здебільшого це споживачі, торговельні працівники, керівники та працівники підприємства, сторонні фахівці, компетентні у досліджуваній галузі тощо) [2, с. 36];

- метод комісій, що проводиться у формі виробничих нарад, конференцій, семінарів, дискусій та полягає в узагальненні та узгодженості позицій експертів щодо кожного запитання, виробленні кращого варіанта досягнення поставленої мети; недоліком цього методу є логіка компромісу за узагальнення думок експертів [1];

- метод колективної генерації ідей (мозкова атака, мозковий штурм), що використовується для визначення можливих варіантів розвитку та є активізацією творчого потенціалу експертів під час мозкової атаки проблемної ситуації; реалізація методу передбачає використання двох протилежних напрямів дій учасників мозкової атаки (генерацію ідей та їх руйнування); головна перевага цього методу полягає у швидкості одержання продуктивних результатів і залученні всіх експертів до активного творчого процесу [2, с. 36];

- метод синектики, що є вдосконалим методом мозкового штурму, який дає змогу згенерувати альтернативні ідеї, використовуючи асоціативне мислення й пошук аналогій; головні відмінності цього методу від мозкового штурму полягають у стабільній за складом групі, яка протягом штурмів накопичує певний досвід, та можливості критичних висловлювань [2, с. 36];

- метод Дельфі, що полягає у проведенні експертного опитування серед групи спеціалістів у кілька турів (частіше у 3–4 тури) за спеціально розробленою процедурою з метою узагальнення результатів дослідження для вибору найкращого з рішень; головним недоліком цього методу є великі витрати часу [2, с. 37].

Головною перевагою колективних експертних методів є надійність експертиз порівняно з індивідуальними, а основний недолік полягає у складності процесу підготовки та проведення експертиз.

Аналіз методів експертних оцінок дає змогу зробити висновок про наявність певних переваг під час використання цих методів. Експертний підхід дає змогу вирішувати завдання, що не піддаються звичайним рішенням аналітичним способом, зокрема вибір кращого варіанта рішення серед наявних; прогнозування розвитку процесу; пошук можливого вирішення складних завдань. Також перевагами експертних оцінок є:

- простота прогнозування та можливість врахування специфічних особливостей конкретної ситуації;
- відновлюваність, можливість використання для прийняття оптимальних управлінських рішень лише досвіду та інтуїції експертів;

- можливість прогнозування якісних характеристик ринку;

- можливість прийняття рішень в різних ситуаціях, навіть в умовах неповної інформації, коли більш об'єктивні та кількісні методи не прийнятні;

- більш широка сфера застосування;

- надання точної та відтворної оцінки об'єктів експертизи.

Водночас методи експертних оцінок мають такі недоліки:

- відсутність гарантій про надійність та достовірність отриманих оцінок (достовірність і надійність результатів дослідження залежать від компетентності експерта);

- високі витрати на їх проведення;

- трудомісткість процедури збирання інформації (виникають певні труднощі в проведенні опитування експертів і обробленні отриманих даних);

- суб'єктивність думок експертів та обмеженість їхніх суджень (виявляється в тому, що експертна оцінка проводиться кожним експертом індивідуально та є психологічною реакцією на фізичні і хімічні характеристики продукції, що підлягає оцінюванню);

- потреба у висококваліфікованих фахівцях для проведення опитування.

Висновки з проведеного дослідження. В мінливих умовах трансформації економіки особливої уваги потребує проблема забезпечення фінансової безпеки підприємства, її постійна діагностика та моніторинг. За наявності ситуацій, коли неможливим або недоцільним є використання кількісних методів діагностування (в разі браку інформації, необхідності застосування і розроблення спеціальних технічних засобів тощо) актуальності набуває використання якісних підходів, зокрема методів експертних оцінок. Експертні методи мають досить широку сферу застосування та можуть застосовуватися під час дослідження ринкової кон'юнктури, прогнозування цін, розроблення нових продуктів і технологій, дослідження поведінки покупців на ринку, а також можуть поєднуватися з іншими методами під час оцінювання якості нормативної документації. Подальшого дослідження потребує аналіз якісних підходів до оцінювання рівня безпеки діяльності суб'єктів підприємництва та їх адаптації до умов вітчизняної економіки.

1. Гриньова В.М., Шульга Г.Ю. *Економіка праці та соціально-трудові відносини: навчальний посібник*. Київ: Знання, 2010. 310 с. URL: https://pidruchniki.com/10810806/ekonomika/metodi_modeli_sotsialno-ekonomichnih_doslidzhen.

2. Загорна Т.О. *Економічна діагностика: навч. посібн.* Київ: Центр навч. літ-ри, 2007. 400 с.

3. Ковальчук І.В. *Економіка підприємства: навч. посібн.* Київ: Знання, 2008. 679 с. URL: https://pidruchniki.com/1120061147556/ekonomika/prognozuvannya_planuvannya_diyalnosti_pidpriemstva#68.

4. Назаренко Л.О. *Експертиза товарів (експертиза продовольчих товарів): навч. посіб.* Київ: Центр учбової літератури, 2014. 312 с. URL: http://pidruchniki.com/1677081363828/tovarnoznavstvo/klasifikatsiya_harakteristika_ekspertnih_metodiv.

5. Пластун О.Л. *Якісні методи діагностики в системі фінансової безпеки суб'єкта підприємницької діяльності*. Вісник Української академії банківської справи. 2007. № 1 (22). С. 40–44. URL: http://www.essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/54058/5/Plastun_financial_safety1.pdf.

6. Присенко Г.В. Равікович Є.І. *Прогнозування соціально-економічних процесів: навч. посіб.* Київ: КНЕУ, 2005. 378 с. URL: <http://ubooks.com.ua/books/000269/inx48.php>.

E-mail: chmyr1503@i.ua

УДК 334.012.61-022.51

Ярова Ю.М.

викладач кафедри маркетингу та підприємництва,
Вінницький кооперативний інститут**РЕАЛІЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

У статті розглянуто питання розвитку сектору малого підприємництва, що відбувається в умовах нестабільного та важкого економічного та політичного клімату, суцільного погіршення економічної ситуації в країні, що пов'язане зі світовою економічною кризою та негативно впливає на його подальший розвиток. Стаття присвячена оцінюванню стану та реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях. Здійснено DEA-аналіз реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях. Розроблено послідовність аналізу стану та реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва, систему індикаторів моніторингу реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях держави.

Ключові слова: потенціал, мале підприємництво, підприємницька діяльність, підприємництво, малий бізнес.

**РЕАЛИЗАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
НА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ ЛЬВОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Яровая Ю.М.

В статье рассмотрены вопросы развития сектора малого предпринимательства, который происходит в условиях нестабильного и тяжелого экономического и политического климата, сплошного ухудшения экономической ситуации в стране, которое связано с мировым экономическим кризисом и негативно влияет на его дальнейшее развитие. Статья посвящена оцениванию состояния и реализации потенциала развития малого предпринимательства на сельских территориях. Осуществлен DEA-анализ реализации потенциала развития малого предпринимательства на сельских территориях. Разработаны последовательность анализа состояния и реализации потенциала развития малого предпринимательства, система индикаторов мониторинга реализации потенциала развития малого предпринимательства на сельских территориях государства.

Ключевые слова: потенциал, малое предпринимательство, предпринимательская деятельность, предпринимательство, малый бизнес.

**REALIZATION OF POTENTIAL FOR DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE
ON RURAL TERRITORIES OF THE L'VIV REGION**

Yarova Yu.

The article discusses the development of the small business sector, which occurs in an unstable and difficult economic and political climate, a continuous deterioration of the economic situation in the country, which is associated with the global economic crisis and adversely affects its further development. The article is devoted to the assessment of the state and realization of the potential for the development of small business in rural areas. A DEA-analysis of the implementation of the potential of small business development in rural areas has been carried out. A sequence of analysis of the state and implementation of the potential of small business development, a system of indicators for monitoring the implementation of the potential of small business development in rural areas of the state have been developed.

Keywords: potential, small business, business activity, business, small business.

Постановка проблеми. Сектор малого підприємництва є найважливішим елементом ринкової системи господарювання. В Україні сектор малого підприємництва розвивається в умовах нестабільного і важкого економічного та політичного клімату, суцільного погіршення економічної ситуації в країні, що пов'язане зі світовою економічною кризою та негативно впливає на його подальший розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження сектору малого підприємництва протягом XVIII – XIX ст. зробили відомі вчені, такі як Р. Кантільйон, Д. Рікардо, А. Сміт, А. Маршалл, Ж.-Б. Сей, а на початку XX ст. це були М. Вебер, Й. Шумпетер, В. Зомбарт.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінювання тенденцій розвитку малого підприємництва на сільських територіях, виявлення проблем реалізації потенціалу малого бізнесу, визначення шляхів забезпечення їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізації потенціалу розвитку сектору малого підприємництва на певній території передують низка умов і передумов. Зокрема, для цього передусім державою має бути створено сприятливе інституційно-правове, організаційно-економічне та суспільно-психологічне середовище, яке стимулює підприємливу частину населення до юридичної реєстрації малих організаційно-правових форм господарювання, створення та започатку-

вання бізнесу, здійснення інвестицій у його розвиток, активізації та нарощування масштабів підприємницької діяльності, забезпечення високої ефективності господарювання, використання ресурсного забезпечення, а також реалізації суспільно-соціальної функції задоволення потреб населення на території локалізації комерційної господарської діяльності, сплати податків (зокрема, до місцевих бюджетів), розвитку інфраструктури, забезпечення зайнятості, а також вжиття заходів у сфері соціальної відповідальності бізнесу.

Оцінювання стану й реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях є комплексним багатоетапним процесом. Доречним тут є застосування і слідування такій методичній послідовності проведення аналізу (рис. 1).

Також потрібно зазначити, що функціонування інституту фізичної особи-підприємця не стало належним доповненням до інституту малих підприємств-юридичних осіб або ж заміною параметрів функціонування сектору малого бізнесу на сільських територіях нашої держави.

Порівнюючи внесок юридичних та фізичних форм малого підприємництва у створення ВРП територій, бачимо, що дещо вищою тут є роль фізичних осіб-підприємців, які впродовж усього аналізованого періоду мали більші, ніж малі підприємства-юридичні особи, обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) (рис. 2).

Наприклад, у 2016 р. відповідний показник становив 31,2 млрд. грн., що в структурі реалізованої продукції (товарів, послуг) сектору малого бізнесу склало 62,3%. Це дає підстави говорити про суттєву спеціалізацію представників малого бізнесу на виборі такої

юридичної форми господарювання, як СПД-ФО. Така тенденція є скоріше негативною, адже світова практика показує, що функціонування малих підприємств-юридичних осіб більш стабільне та прогнозоване, а особливо для органів державного управління, що забезпечують регулювання та стимулювання розвитку, а також реалізацію соціально-економічного потенціалу цього сектору економіки.

Слід звернути увагу на те, що ефективність функціонування малих підприємств-юридичних осіб на сільських територіях держави вища. Про це свідчать обсяги реалізації продукції (товарів, послуг) в розрахунку на одного зайнятого. Диференціація на користь юридичних осіб стала найбільш відчутною у 2016 р., коли відповідні показники становили 396,8 та 207,9 тис. грн., а розрив між ними складав 90,9%.

Не реалізував себе повністю (в економічному аспекті) також інститут мікропідприємництва на сільських територіях держави. З огляду на складніші умови ведення господарської діяльності закономірною на сучасному етапі поступу держави стала тенденція до зростання частки мікропідприємств у загальній кількості малих підприємств.

Соціальна складова реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях передусім полягає в забезпеченні зайнятості, а також внеску суб'єктів малого бізнесу у формування доходів сільського населення. Так, загалом сектор малого бізнесу забезпечує зайнятістю досить велику частину сільського населення (табл. 1).

Лише малі підприємства-юридичні особи щорічно створюють робочі місця для близько 40% населення



Рис. 1. Методична послідовність аналізу стану та реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях

Джерело: авторська розробка

сільських територій, забезпеченого зайнятстю. Якщо ж врахувати ще сегмент фізичних осіб-підприємців, то можна побачити, що частка зайнятого сільського населення у секторі малого підприємництва складає близько 99%. Отже, цей аспект соціальної ролі малого підприємництва на сільських територіях неочікуваний. На нашу думку, потенціал зайнятості в малому бізнесі на сільських територіях України ще далеко не реалізований (про що додатково свідчить зниження рівня зайнятості), відповідно, його подальша більш ефективна реалізація стосується вдосконалення державної політики стимулювання зайнятості в малому бізнесі на сільських територіях.

Одними з перешкод у цьому напрямі є суттєві диференціації в обсягах зайнятості на суб'єктах малого бізнесу сільських територій. Наприклад, на сільських територіях Львівської області значно переважала зайнятість населення фізичними особами-підприємцями (рис. 3).

При цьому найбільшою була зайнятість у Пустомитівському та Яворівському районах області, де у 2016 р. зайнято 12,6 та 9,3 тис. осіб, що в сукупності складає близько 30% зайнятого населення на всіх сільських територіях регіону.

З іншого боку, низькою є зайнятість у секторі малого бізнесу таких районів Львівської області, як Турківський, Самбірський, Старосамбірський, Сколівський. Але на це є об'єктивні причини, адже ці території відносяться до гірських і характеризуються власними специфічними природно-кліматичними та

соціально-економічними умовами, станом розвитку інфраструктури тощо.

Потрібно також звернути увагу на те, що охарактеризована структура зайнятості в секторі малого бізнесу на сільських територіях зберігається більш-менш стабільною та сталою протягом всього аналізованого періоду.

Істотна соціальна роль сектору малого підприємництва на сільських територіях полягає у формуванні доходів населення сільських поселень, що, окрім впливу на рівень якості життя, забезпечує зростання купівельних фондів населення, частина яких об'єктивно скеровується на придбання товарів і послуг на внутрішньому ринку сільських територій. Таким чином, забезпечується синергійний ефект, який полягає у збільшенні витрат суб'єктів малого бізнесу на оплату праці, що у стратегічній перспективі забезпечує зростання попиту на їх продукцію (товари, послуги).

Потрібно відзначити, що середньомісячна заробітна плата на суб'єктах малого бізнесу сільських територій Карпатського економічного району хоча й поступається середній заробітній платі як на підприємствах сільських територій, так і в середньому по області, проте незначною мірою, що є позитивним показником.

Політико-суспільна роль реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях держави полягає в позитивному впливі на поступ територій, формування інвестиційного середовища, забезпечення якісних структурних зрушень.

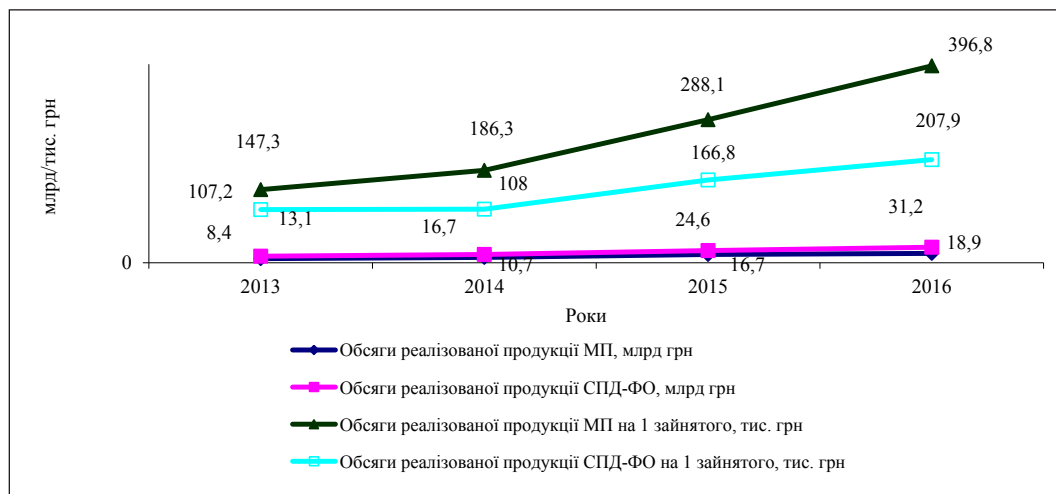


Рис. 2. Показники обсягу реалізації продукції (товарів, послуг) суб'єктів малого підприємництва сільських територій Карпатського економічного району України у 2013–2016 рр. на прикладі Львівської області

Джерело: розраховано за джерелами [7–10]

Таблиця 1. Роль сектору малого підприємництва у забезпеченні зайнятості населення сільських територій Львівської області у 2013–2016 рр.

Показники	Роки				Темпи зростання, %/в. п.	
	2013	2014	2015	2016	2016/2013	2016/2015
Кількість зайнятих на малих підприємствах, тис. осіб	33,3	32,1	31,4	30,5	91,6	97,1
Кількість зайнятих СПД-ФО, тис. осіб	122,1	154,5	147,3	149,9	122,8	101,8
Частка малих підприємств у зайнятості населення, %	42,5	42,3	43,3	41,8	-0,7	-1,5

Джерело: складено автором за джерелами [7–10]

Підсумовуючи аналіз стану ключових показників та безпосередньо складових реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях держави, сформуємо склад індикаторів моніторингу й оцінювання в процесі якісного аналізування (табл. 2).

Згідно з визначеною методикою аналізу на наступному етапі передбачалось проведення DEA-аналізу

(метод огортання даних) реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях.

Використовувана в процесі аналізування модель орієнтована «на вихід». За показники «входу» використані значення наведених у табл. 2 індикаторів оцінювання реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях в розрізі районів у

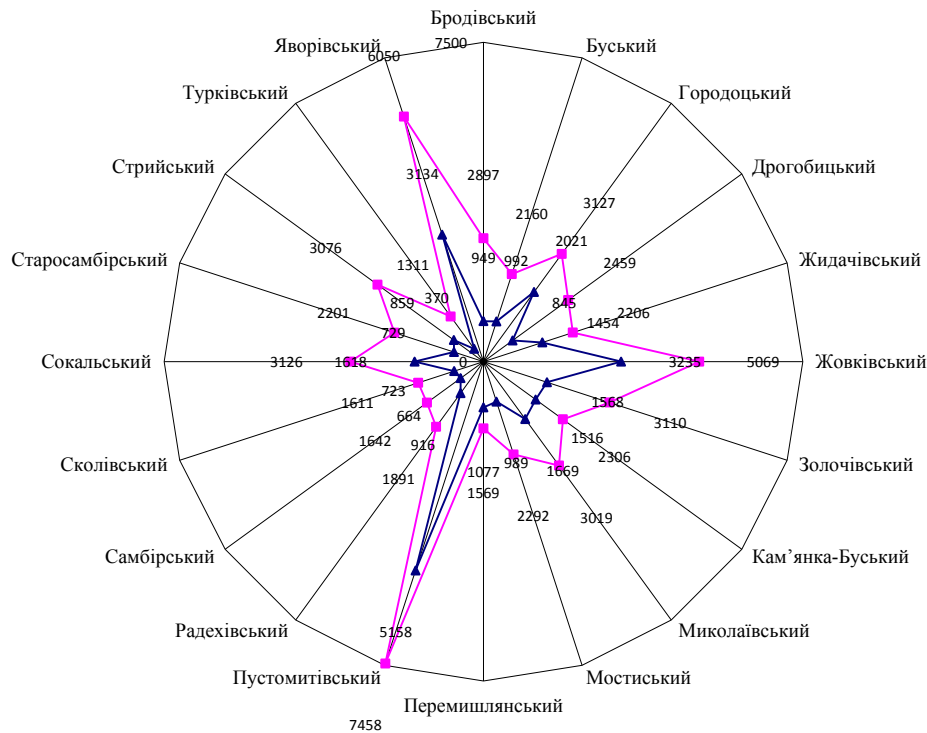


Рис. 3. Кількість зайнятих у секторі малого бізнесу на сільських територіях Львівської області у 2016 р.

Джерело: складено автором за джерелом [7]

Таблиця 2. Система індикаторів моніторингу реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях держави

Складові (компоненти) потенціалу	Ключові індикатори	Одиниці виміру
Економічна	- Кількість малих підприємств на 1 тис. осіб наявного населення; - кількість фізичних осіб-підприємців на 1 тис. осіб наявного населення; - обсяг реалізованої продукції в розрахунку на 1 мале підприємство; - обсяг реалізованої продукції в розрахунку на 1 фізичну особу-підприємця; - частка прибуткових суб'єктів малого бізнесу; - рентабельність операційної діяльності суб'єктів малого бізнесу; - коефіцієнт ділової активності у секторі малого підприємництва.	- Одиниць; - одиниць; - грн.; - грн.; %; %; - коефіцієнт.
Соціальна	- Кількість зайнятих в середньому на 1 малому підприємстві; - кількість зайнятих в середньому 1 фізичною особою-підприємцем; - середня заробітна плата у секторі малого бізнесу; - рівень фонду оплати праці в обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг); - частка малого бізнесу в загальній кількості зайнятих.	- Осіб; - осіб; - грн.; %; %.
Політико-суспільна	- Частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг); - частка фізичних осіб-підприємців у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг); - обсяг виробництва (реалізації) продукції (товарів, послуг) в розрахунку на одиницю площі сільських територій; - частка сектору малого підприємництва в забезпеченні зайнятості відносно всього (працездатного) населення сільських територій.	%; %; - грн. %.

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3. Результати узагальнення DEA-аналізу реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях за районами Львівської області у 2012, 2014 та 2016 рр.

Райони	Коефіцієнти DEA-аналізу в динаміці			Характеристики районів щодо реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва
	2012 р.	2014 р.	2016 р.	
Дрогобицький	1	1	1	Райони зі стабільно високим рівнем реалізації потенціалу
Мостиський	1	1	1	
Турківський	1	1	1	
Старосамбірський	1	1	1,15	
Бродівський	1	3,72	1	Райони з високим рівнем, але нестабільною реалізацією потенціалу
Пустомитівський	1	2,52	1	
Сокальський	1	9,27	1	
Стрийський	1,56	4,93	1	
Самбірський	1,41	7,27	1	Райони з тенденцією до підвищення рівня реалізації потенціалу
Миколаївський	1	4,51	1,12	
Радехівський	1	5,88	1,43	
Яворівський	1,06	9,67	1,29	
Буський	1	6,73	1,38	Райони із середнім та нижчим рівнями реалізації потенціалу
Городоцький	1,09	4,5	1,34	
Перемишлянський	1	7,7	2,39	
Сколівський	1,12	9,97	1,2	
Жидачівський	1,29	8,39	1,83	
Жовківський	1,14	10,07	1,62	
Золочівський	1,03	6,33	1,34	
Кам'янка-Буський	1,02	5,96	1,47	

Джерело: розраховано автором

2012, 2014 та 2016 рр. Як параметр «виходу» використано показник «обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами малого підприємництва в розрахунку на одного зайнятого в цьому секторі економіки», який доречно вважати головним індикатором ефективності функціонування малого бізнесу.

Для динамічного моніторингу стану реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях результати DEA-аналізу узагальнені в табл. 3.

Результати DEA-аналізу дали змогу зробити статичні та динамічні висновки щодо рівня реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях. Проте вони не дають змогу ідентифікувати чинники, які найбільшою мірою привели до того, що утворилась та чи інша ситуація. Для усунення цього недоліку проведено регресійний аналіз, де за

залежну змінну вибрано показник обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами малого підприємництва в розрахунку на одного зайнятого в цьому секторі економіки, а за залежні змінні – параметри функціонування й розвитку сектору малого підприємництва на сільських територіях за адміністративними районами.

Висновки з цього дослідження. Інформація щодо рівня, а також напрямів впливу ключових факторів на реалізацію потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях має стати важливою додатковою інформаційною основою для прийняття управлінських рішень в системі державної політики розвитку й реалізації ролі сектору малого бізнесу в контексті сталого та збалансованого поступу територій держави, зокрема віддалених та менш соціально й економічно розвинених.

1. Шувар Б.І. Аналіз передумов розвитку малого підприємництва на селі. Ефективна економіка. 2015. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4346>.

2. Донець Л.І., Романенко Н.Г. Основи підприємництва: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 320 с.

3. Васильців Т.Г., Іляш О.І., Міценко Н.Г. Економіка малого підприємства: навч. посіб. / за ред. Т.Г. Васильціва. Київ: Знання, 2013. 446 с.

4. Корнецький А.О. Формування та реалізація регіональної політики розвитку малого підприємництва: монографія. Дніпро: УМЦФ, 2016. 140 с.

5. Кредісов В.А. Організаційно-економічні форми підприємництва та проблеми його розвитку. Менеджмент. 2008. № 10. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Menedzhment/2008_10/kredisov.htm.

6. Воротіна Л.І. Можливості збереження підприємств сектору малого бізнесу економіки України. Теоретичні та прикладні питання економіки. URL: http://tppe.econot.univ.kiev.ua/data/2009_19/zb19_05.pdf.

7. Інтернет-ресурс головного управління статистики у Львівській області. URL: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua>.

8. Інтернет-ресурс головного управління статистики у Закарпатській області. URL: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua>.

9. Інтернет-ресурс головного управління статистики в Івано-Франківській області. URL: <http://www.ifrstat.gov.ua>.

10. Інтернет-ресурс головного управління статистики в Чернівецькій області. URL: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua>.

E-mail: tigeryuliya@gmail.com

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

UDC 339.72

Gutkevych S.

Doctor of Economic Sciences, Professor
The Head of the International Economics Department,
National University of Food Technologies

Riabenko V.

PhD Student, Kyiv Polytechnic Institute

THE PROCESS OF ATTRACTION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT
IN THE ECONOMY OF THE COUNTRY

International investment activity is connected with the spread of ties between countries; this is an important moment in the economic activity of countries. The aspects of boosting of investment activity and creation of conditions for attraction of foreign investments are considered. Some problems of investing in the world and Ukraine are determined. The goal of foreign investment is, as a rule, long-term activity outside the investor's country in order to generate profits and increase investment to increase the effect of reinvestment. The implementation of the process of direct foreign investment is determined by the organization of this process outside the country of the investor. According to the analysis, depending on the investor's ability to assign the results of investment – the policy of the recipient country is planned. One of the objectives of a foreign investor is reducing tax pressure by using a tax base in another country. The attraction of foreign investments in the economy is an objectively necessary process that contributes to the country's economic development and contributes to the integration of the country's economy into the world economy.

Keywords: international investment, foreign direct investment, economic development, international capital movement, problems, process.

ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

Гуткевич С.О., Рябенко В.П.

У статті показано, що в сучасних умовах розвитку економіки актуальним є питання залучення іноземних інвестицій. Розглянуто аспекти активізації інвестиційної діяльності та створення умов залучення зовнішніх інвестицій. Визначено деякі проблеми інвестування у світі та Україні. Висвітлено міжнародний досвід інвестиційної діяльності та його адаптація до умов України.

Ключові слова: міжнародні інвестиції, прямі іноземні інвестиції, економічний розвиток, міжнародний рух капіталу, проблеми, процес.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Гуткевич С.А., Рябенко В.П.

В статье показано, что в современных условиях развития экономики актуальным является вопрос привлечения иностранных инвестиций. Рассмотрены аспекты активизации инвестиционной деятельности и создания условий привлечения внешних инвестиций. Определены некоторые проблемы инвестирования в мире и Украине. Освещены международный опыт инвестиционной деятельности и его адаптация к условиям Украины.

Ключевые слова: международные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, экономическое развитие, международное движение капитала, проблемы, процесс.

Formulation of the problem. International investment activity is connected with the spread of ties between countries; this is an important moment in the economic policy of countries. The problems of boosting of investment activity and creation of conditions for attraction of foreign investments are considered.

Analysis of recent research and publications. At the current stage of economic development, it is important to intensify investment activity. The investment activity of each country depends on the sources of foreign investment. The volume of investment in the country is an indi-

cator of the country's integration into the world economy. The problems of attracting foreign investment are the subject of research by many economists such as I.A. Blank, N.O. Tatarenko, V.G. Fedorenko, K.R. Gumenyuk, P.I. Gaiduckiy and others.

Setting task. The purpose of the article is analysis of the process of attracting foreign direct investment and identifying the problems that affect this process.

Presentation of the main research material. One of the most important issues of the economic development strategy of Ukraine is the provision of positive structural

changes in the industrial economy. There is a constant need for clarification of priorities and directions of the development of the country's economy and attraction of foreign investments.

In order to ensure that the conditions for joining the European Union are fulfilled, Ukraine should achieve an annual GDP level of 300 billion USD (about \$6,000 per capita). With an achieved GDP of 30 billion US dollars and using the analysis of the Austria Bank, which basically coincides with the forecasts made by the experts of the Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine, considerable efforts are required on the evolutionary development of the economy of Ukraine. It is clear that for accelerated economic development it is extremely necessary to attract additional real resources [6].

Considering the real investment situation and the fact that the country does not have sufficient own funds for accelerated development, it is more important than ever to have a more precise definition of the development strategy and the creation of conditions for attracting foreign investment.

Foreign investment process in Ukraine are regulated by the Laws of Ukraine "On investment activity", "On the regime of foreign investment", "On protection of foreign investments in Ukraine", "On foreign economic activity", "On institutions of joint investment", and others [1–5].

The results of the study showed that international investment activity is predetermined to the development of economic ties between countries. Such dependence is practiced in two ways: by the action of objective economic laws; by political and economic goals of the states in the world [7].

The analysis showed that the performance of these factors is the main factor influencing the intensity and direction of the international capital movement. The directions of the movement of capital are carried out through: withdrawal of capital; attraction of foreign investments in the development of the country economy.

The withdrawal of capital is the main form of economy, including the international economy, in which its transnational nature is realized and is conditioned by the following factors: the transnationalization of the world economy; excess of capital in the country; finding stable conditions for the use of capital and markets; international division of labor; political motives, etc. [10].

According to the analysis, the attraction of foreign investment is due to: the need for modernization of the social structure; the need to implement plans for the creation of competitive products, the development of new markets; insufficient level of domestic investment opportunities and activity of national investors; the need to get along with investments of new types of equipment and technologies; political motives, etc. The attraction of foreign investment is determined by the strategic direction of the country economic development, on the basis of which its investment attractiveness is formed [7].

According to the methodology of the approach to the definition of the essence of foreign direct investment, the most common method is the balance of payments. According to it, foreign direct investment is any loan or purchase of property by residents of the country that conducts such investments. Another point of view deals with the essence of foreign direct investment as an act that results in the investor obtaining control over the enterprise of the national economy (of the recipient country) or establish-

ing an enterprise fully owned by the investor from foreign country [8; 10].

Foreign direct investment, as a rule, finds its realization in the long-term activity outside the country of the investor. Direct foreign investment is the organization of the process of transferring economic activity beyond the country of the investor.

The negative factors of direct foreign investment, as evidenced by world practice, include the following:

- currency risks; the risk of possible expropriation; inconsistency of government action;
- increased costs for communication and transportation; additional expenses related to the difference of language, culture, national mentality;
- lack of information on government procedures, legal provision and interconnections between business entities;
- need for additional costs for the management and control of technology by their own employees.

The leveling of the above-mentioned negative factors of foreign direct investment requires careful analysis of all possible favorable conditions for the organization of production in the recipient country. One of the methods of detecting such conditions was proposed by the American scientist John H. Dunning with the name according to the first letters of the specified terms "OLI" [9]: O – ownership advantage – property advantage; L – location advantage; and I – internalization advantage – the advantage of internalization.

The advantage of property is defined as an opportunity to offset the costs of foreign production. It has material (products or manufacturing processes, patents, etc.) or intangible (trademark, goodwill, reputation, quality, etc.) in nature.

The advantage of location makes it possible to determine that production in the recipient country is more profitable than in a donor country. The components of such benefits include:

- differences in taxes of different types;
- quotas;
- reduction of transport costs;
- minimizing the cost components of the product, etc.

The advantages of internationalization are that products with integrated characteristics are made better, and the production process is organized in the company at a higher level than other market participants of such products. The benefits of internationalization are considered positive for a final solution only if there are advantages to property and location.

The process of direct investment in the form of establishing a company and organizing their successful work is a result of the hard work of the investor. After all, local businesses already have significant advantages over investors. That is why the objective precondition for direct investment is based on a thorough analysis of its own capabilities and a realistic calculation of the potential adequacy of investment.

Scientists have conducted a study on the position of combining the doctrine of direct foreign investment with the models of imperfect competition in the product markets – the main task of investment; they determine the weakening of competition and the protection of its own market power. There are many examples when even non-profit productions invest only in order to prevent or circumvent the competitors of their products in the markets of recipient countries.

That is why the governments of these countries should have levers for control and appropriate influence, given

the situation when investors, while protecting their market power, are in conflict with the national interests of the recipient countries. This idea is aimed not only at identifying the causes, but also in identifying the problems that accompany the investment.

The great interest of scientists in determining the causes of the organization of direct investment is the theory of appropriation. The starting point of this theory is that the investor introduces new technologies and organizations to the production of high-quality products for the development of high-level management, obtaining new and reliable information about buyers. In this case, the main purpose of the investor is to generate return on investment and increase investment to increase the effect of the benefits achieved. As the analysis showed, it is the realization of advantages that are specific to a particular enterprise and is the basis of the theory of appropriation. In this case, for practical gaining results from the possession of specific advantages for a given enterprise, as a rule, it is more profitable for the investor to establish strict control over the production and to have an enterprise in its ownership. After all, the division of control between several owners inevitably leads to a decrease in efficiency and quality. Moreover, if an investor discloses his information to partners in the recipient country, such information may be used to compete with the investor himself. The theory of appropriation provides a comprehensive definition of the objectives of direct foreign investment and problems that arise during implementation.

World practice shows that the goals of direct foreign investment determine the dynamic development in the economy of the recipient state of high technology production and the development of qualitatively new types of products. This particularly affects the development of high-tech industries in connection with their dependence on the level of knowledge and professional training of staff, which, in turn, brings additional profit to the investor.

The level of engineering industry, as a rule, is determined by the following components: research work; research and development work; Marketing researches; availability and sufficient number of experienced and skilled scientific and technical workers; novelty, quality and product quality. These factors are the assets of an investor and have a real embodiment in the patents, or technical knowledge, copyrights, trademarks, managerial skills of hired workers, and investor reputation.

Intangible assets have a more progressive effect on the growth of foreign direct investment as compared to material ones. After all, intangible assets: more mobile and easier to transfer from one state to another; based on knowledge that is rapidly transformed into additional production capacity at relatively low cost.

A special place in the range of intangible assets is the indicator of the quality of the goods of the investor. World practice shows that there are cases when an investor did not open his own company outside his country but granted a license to a foreign company. At the same time, a foreign enterprise, due to a number of reasons, neglected quality, while receiving current (short-term) profits and, thus, damaged the investor's reputation in the long run. Therefore, an investor always faces the choice of issuing a license or conducting direct investment, considering the effectiveness of realizing the possibilities of appropriating the results of investing.

Depending on the investor's ability to assign investment results, the policy of the government of the recipient country is under construction. If the investor has all the levers of influence on the allocation of investment results, the government should pursue a policy of "non-interference" with respect to the investment process. If the investor does not have 100% capability of appropriating the results of direct investment, and the government of the recipient country is interested in receiving investments, then the government policy should be aimed at supporting such direct investment.

One of the investors' goals in direct foreign investment is the investor's desire to reduce the tax pressure [11] of his own business at the expense of another tax base of the recipient country, and, as practice shows, investors find ways to legalize, and not at all, to reduce the amount of tax payments. The most common legal way of reducing the amount of taxes is to transfer production to the country with the lowest tax rates. Another method used by investors to reduce the level of general taxation is to regulate the pricing policy for products manufactured by enterprises owned by investors and located in countries with different levels of taxation. For example, a company located in a country with a high level of taxation sets a low price, minimizing profits for goods and services that a low tax company buys. Conversely, businesses located in a low-tax country overestimate the price, increasing profits for goods and services that a company that is located in a high-income country buys. Thus, without actually concealing the total amount of corporate profits, the general reduction of the tax pressure of the investor as a whole is achieved.

The governments of the states are aware of the use of such a pricing methodology and use the method of a single world tax, which is that the tax is charged at a specified percentage of the total world income of the investor. This percentage is determined by the average value of world assets, wages and sales of the investor corresponding to the particular country.

An assessment of the importance of foreign investment, which is important to consider the impact of direct foreign investment on the results of economic development as an investor state (donor state) and the recipient state.

Investments, on the one hand, are aimed at obtaining profits from business abroad, and on the other – they provide control (or ownership) of foreign activities of enterprises, firms. Direct foreign investment should be considered as a process of transferring business activities abroad. The reasons for this process are diverse. The main of them is determined by the desire to maximize the implementation of the target function, which covers a set of specific goals of the company's business, which can only be achieved at the international level.

In the near future, the following issues need to be resolved:

- to orientate foreign investors to priority objects;
- study and generalize the experience of implementing the first major projects and use it in working with foreign investors;
- continue preparation and conclusion of international agreements providing support and protection of foreign investments in Ukraine and domestic abroad;
- explore potential investors;
- strengthen legislative protection of the Ukrainian stock market;

– to strengthen the organizational and logistical work to ensure the country's economic, scientific, technical, technological, environmental and information security in the field of the application of foreign investments.

A stable legal framework for a foreign investor is needed to ensure a healthy investment climate and attract foreign investment. The nearest and long-term goals of attracting foreign investors to the country are determined by the state depending on the type of economy, its state, the strategic concept of economic development, international relations of the state and the world situation in general. The states of the European Union (EU) with an integrated economy use foreign investments primarily for the purpose of saving

energy resources, creating the latest high-tech technologies and information systems, achieving high-quality production in the provision of environmental safety, modernizing medicine, education, etc.

Conclusions from the study. In states with market economics, priority is given to economic methods, because the state has a multifaceted economic leverage of attracting investors to the necessary economic sectors for it. The attraction of foreign investments into the country's economy is an objectively necessary process, because how successful Ukraine's economy will integrate into the world community depends on the strategy and tactics of the state.

1. On Investment Activity: Law of Ukraine / The Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. On the regime of foreign investment: Law of Ukraine / The Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-vr>.
3. On Protection of Foreign Investments in Ukraine: Law of Ukraine / The Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1540a-12>.
4. On Foreign Economic Activity: Law of Ukraine / Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
5. On Mutual Investment Institutions: Law of Ukraine / The Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
6. Gutkevich S.O. Investing: International Experience: monograph. Kharkiv: Dys plus. 216 p.
7. Synergetic Bases of Investment in Economics Sectors: monograph / under gen. ed. S.O. Gutkevych. Kyiv, 2013. 200 p.
8. Hymer S.H. The international operations of national firms, a study on direct foreign investment: thesis (Ph.D.) Massachusetts Institute of Technology, Dept. of Economics, 1960. URL: <https://dspace.mit.edu/handle/1721.1/27375>.
9. Dunning J.H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity / Reading University, UK and Rutgers University, USA. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0969593199000359>.
10. Blank I.A. Financial management. 2 ed., Rev. and add. Kyiv: Elga, Nika-Center, 2007. 521 p.
11. Daniels J.H., Lee H.R. International Business. The external environment and business operations. URL: http://library.kpi.ua:8991/F?func=findb&request=000026634&find_code=SYS.

УДК 334.021

Кораблінова І.А.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економічної теорії та управління проектами,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

ПРОБЛЕМИ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ У ЦИФРОВУ ЕПОХУ

Стаття присвячена проблемам науково-технічного та кадрового забезпечення вітчизняних компаній на шляху збереження та розвитку ключових компетенцій під час глобальних цифрових перетворень. Акцент зроблено на компаніях сфери інформаційних та комунікаційних технологій, які потребують висококваліфікованих фахівців, зокрема інженерів та дослідників у НДДКР. Проаналізовано зміни у сфері освіти, науки та інновацій України, а також обґрунтовано вплив соціальних активностей на їх основні індикатори. Доведено, що через циклічність уваги представників професійних спільнот до соціальних технологій наявні позитивні зрушення, зокрема підвищення готовності до інновацій, мають короткий термін. Обґрунтовано необхідність створення міських інноваційних екосистем навколо закладів вищої освіти, які готують фахівців для вітчизняних компаній у сфері інформаційних та комунікаційних технологій.

Ключові слова: освіта, наука, інновації, соціальні технології, ключові компетенції, компанії, заклади вищої освіти, локальні інноваційні екосистеми.

ПРОБЛЕМЫ СОХРАНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ
ИННОВАЦИОННО АКТИВНЫХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ

Кораблинова И.А.

Статья посвящена проблемам научно-технического и кадрового обеспечения отечественных компаний на пути сохранения и развития ключевых компетенций в цифровую эпоху. Акцент сделан на компаниях сферы информационных и коммуникационных технологий, требующих высококвалифицированных специалистов, в частности инженеров и исследователей в области НИОКР. Проанализированы изменения в сфере образования, науки и инноваций Украины, а также обосновано влияние социальных активностей на их основные индикаторы. Доказано, что через цикличность внимания представителей профессиональных сообществ к социальным технологиям имеющиеся положительные сдвиги, в частности повышение готовности к инновациям, имеют короткий срок. Обоснована необходимость создания локальных инновационных экосистем вокруг высших учебных заведений, которые готовят специалистов для отечественных компаний в сфере информационных и коммуникационных технологий.

Ключевые слова: образование, наука, инновации, социальные технологии, ключевые компетенции, компании, заведения высшего образования, локальные инновационные экосистемы.

PROBLEMS OF CONSERVATION AND DEVELOPMENT OF KEY COMPETENCIES
OF INNOVATION ACTIVE COMPANIES OF UKRAINE IN THE DIGITAL EPOCH

Korablinova I.

The article is devoted to the issues of research and technical staffing of domestic companies on the path to preserving and developing key competencies in terms of global digital transformations. The emphasis is made on companies in the field of information and communication technologies, which require highly skilled professionals, in particular, engineers and researchers in R&D. Changes in the sphere of education, science, and innovation of Ukraine are analyzed and the influence of social activities on their main key indicators are substantiated. It is proved that due to the cyclical nature of the attention of representatives of professional communities to social technologies, there are short-term positive shifts, in particular, increasing readiness for innovation. The need to create urban innovative ecosystems around higher education institutions, which trains specialists for domestic companies in the field of information and communication technologies, is substantiated.

Keywords: education, science, innovation, social technology, key competencies, companies, higher education institutions, local innovative ecosystems, institutions of higher education, local innovation ecosystems.

Постановка проблеми. В умовах цифрових перетворень, які відбуваються в економіці багатьох країн світу під впливом широкого впровадження новітніх інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ) у господарські процеси, виникає проблема збереження та подальшого розвитку ключових компетенцій профільних вітчизняних компаній. Одним з найвпливовіших чинників, який ще більше загострює цю проблему, є поширення контролю міжнародних технологічних корпорацій, адже, з одного боку, вони створюють власні цифрові платформи, які дають можливість вирішити різні задачі, що виникають у господарській діяльності сучасних компаній, а з іншого боку, поступово виникає повна залежність вітчизняних компаній від технологій та систем, що контролюються корпораціями інших країн. Чим більше вітчизняна компанія інтегрується в глобальні цифрові мережі, чим більше реалізація процесів її діяльності залежить від роботи на цифрових платформах, тим більше з'являється нових джерел небезпек, на вирішення яких витрачається ще більше коштів та часу. У зв'язку з цим в Україні виникає гостра потреба вирішення проблеми створення вітчизняної ІКТ-інфраструктури, яка, з одного боку, забезпечить розвиток ключових компетенцій профільних вітчизняних ІКТ-компаній, створить необхідну технологічну опору для відповідей національної економіки на виклики цифрової епохи, а з іншого боку, зменшить ризики для вітчизняних інноваційно активних компаній, що поступово цифровізуються. В окресленій

проблемі, яка є комплексною та потребує фахової міждисциплінарної дискусії, слід звернути увагу на питання створення умов для інноваційного розвитку вітчизняних ІКТ-компаній, без яких у час цифрових трансформацій буде дедалі складніше оновлювати ключові компетенції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ключова компетенція – це те, що відрізняє одну компанію від іншої. Згідно із сучасним бізнес-словником «ключові компетенції (“core competencies”) – це унікальна здатність, яку компанія набуває у своїх засновників або розвиває, яку не можна легко імітувати» [1]. Сьогодні існує багато праць, які присвячені тим чи іншим аспектам концепції ключових компетенцій компаній, що отримала популярність після виходу праць К. Прахалада, Г. Хамела та їх колег [2; 3]. За цього підходу ключові компетенції компанії не пов'язані зі збутом конкретного продукту, а є набором взаємопов'язаних навичок і технологій для створення широкого набору споживчих цінностей.

Суттєвий внесок у роз'яснення, аналіз та подальший розвиток концепції ключових компетенцій компаній зроблено вітчизняними вченими, зокрема О.В. Вартановою, В.А. Вербою, О.М. Гребешковою [4; 5]. Проте сьогодні недостатньо є розробленими є як теоретичні, так і прикладні питання збереження та розвитку ключових компетенцій вітчизняних інноваційно активних компаній у сучасних умовах зовнішнього середовища, що кардинально змінюється під впливом цифрової революції.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення основних проблем у науково-технічному та кадровому забезпеченні вітчизняних ІКТ-компаній на шляху збереження та розвитку ключових компетенцій у цифрову епоху.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасний період, коли багато країн та компаній мають курс на цифрову трансформацію, для України критично важливо працювати над питаннями власних розробок та виробництва у сфері ІКТ. Для розвитку ключових компетенцій інноваційно активних вітчизняних компаній, діяльність яких безпосередньо пов'язана з ІКТ, вкрай необхідними є наявність науково-технічної бази та підготовка висококваліфікованих фахівців. Сьогодні загальнонаціональною потребою є створення умов для збереження та нарощування інтелектуального потенціалу країни, адже останнім часом він стає дедалі слабшим.

Так, аналіз статистичних даних свідчить про те, що кількість інженерів та дослідників у НДДКР в Україні має тенденцію до зменшення (рис. 1). При цьому кількість інженерів на мільйон жителів за 10 років скоротилась майже вдвічі (з 355 у 2006 році до 187 у 2015 році), а кількість дослідників зменшилась з 1 479 до 1 006 відповідно [6].

За цими даними можна констатувати також факт зменшення інженерно-кадрової складової у структурі учасників НДДКР. Водночас кількість статей, опублікованих у наукових і технічних журналах за цей же період, значно зросла, а саме з 5 636 робіт у 2006 році до 7 455 робіт у 2015 році. Ці дані з урахуванням реального стану розвитку вітчизняних організацій, де проводяться НДДКР, свідчать про існування таких двох проблем: 1) посилення навантаження на вітчизняних висококваліфікованих працівників, адже для отримання справді нових наукових результатів потрібні певний час та відповідні ресурси, доступ до яких є обмеженим; 2) зменшення якості досліджень, що у великій кількості публікуються в наукових і технічних журналах, або збільшення таких робіт за рахунок публікацій проміжних результатів досліджень. У будь-якому разі ми схильні до того, що йдеться саме про збільшення навантаження на фахівців, що займаються НДДКР. Дійти цього висновку дають змогу два моменти з практичного досвіду: 1) як правило, вітчизняні науковці, зокрема представники технічних спеціальностей, окрім роботи, яка безпосередньо пов'язана з їх дослідженнями, вимушені займатись ще низкою різноманітних робіт (зокрема, за основним місцем своєї зайнятості), які часто відволікають їх від основного призначення, розпорошують увагу та сили тощо; 2) об'єктивним є те, що, незважаючи на рівень розвитку продуктивних сил,

робити справді нові відкриття, створювати нову техніку й технології стає ще складніше, адже нові рішення потребують ще більше задіяних ресурсів на новій технологічній основі та нових компетенцій.

Водночас у світі тенденція стрімкого зростання кількості публікацій у наукових та технічних журналах останнім часом змінюється на уповільнення темпів зростання, а у 2016 році навіть спостерігалось деяке зменшення (рис. 2). З урахуванням цього факту та проведених раніше досліджень [7], що вказують на значне збільшення кількості інформації у світі, можна говорити про те, що у структурі інформаційних потоків, які оточують тих чи інших суб'єктів професійної діяльності, збільшується частка неструктурованої, непрофесійної, неточної, неперевіреної інформації.

На нашу думку, ці тенденції мають безпосередній вплив на якість підготовки майбутніх фахівців. Очевидно, що для забезпечення безперервного та стійкого розвитку компаній сфери ІКТ України потрібні висококваліфіковані фахівці, що створюють інновації. Без фундаментальної підготовки (засвоєння теоретичних знань, вміння працювати з різномірною інформацією, здібності системно аналізувати ті чи інші процеси та явища тощо) неможливо створити каркас для розвитку

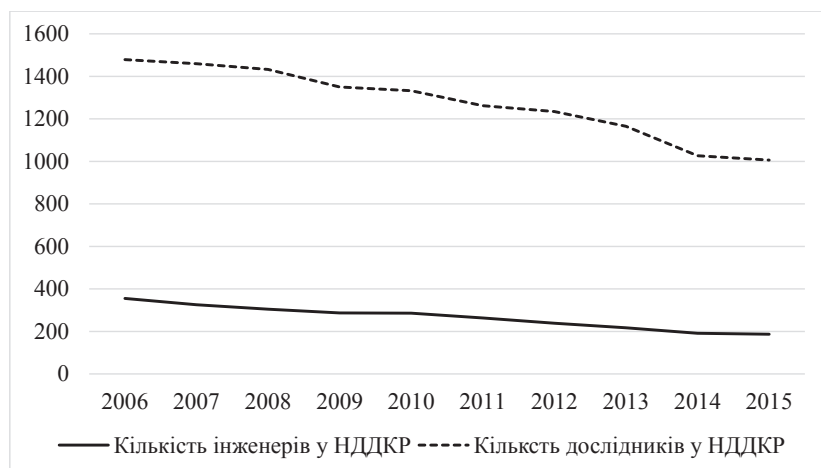


Рис. 1. Динаміка кількості інженерів та дослідників у НДДКР в Україні (2006–2015 роки)

Джерело: побудовано автором за даними World Bank [6]

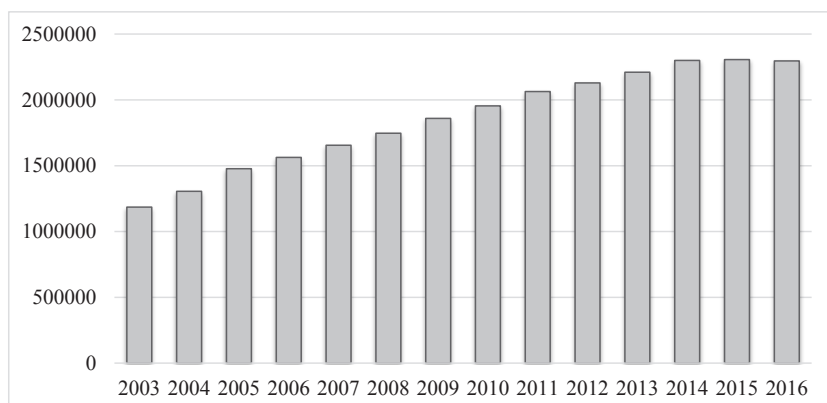


Рис. 2. Динаміка кількості публікацій у наукових і технічних журналах у світі (2003–2016 роки)

Джерело: побудовано автором за даними World Bank [6]

ключових компетенцій вітчизняних компаній, організацій, галузі та країни загалом.

На рис. 3 можна бачити деякі зміни, які відбулись в Україні у сфері освіти, науки та інновацій за останній період. Для їх визначення ми вибрали для аналізу 10 основних показників, які оцінені міжнародними експертами під час роботи над звітами про глобальну конкурентоспроможність за 2011–2012 та 2017–2018 роки.

Як видно, найбільш значні зрушення відбулися за такими індикаторами, як кількість патентів на 1 млн. населення (йдеться про патенти згідно з міжнародним договором про патентну кооперацію), готовність до інновацій та якість шкіл управління. Основними причинами змін саме за цими індикаторами, на нашу думку, є активізація діяльності міжнародних організацій через регіональні представництва у великих містах в Україні, реформи в галузі освіти та науки, стрімке зростання сфери надання професійних послуг і консультацій тощо.

Слід зазначити, що отримання більш високих експертних оцінок за такими індикаторами, як готовність до інновацій та якість шкіл управління, є також наслідком соціальних активностей, які виявляли багато представників професійних спільнот останнім часом. Наприклад, в Одесі цей період почався приблизно у 2012–2013 роках, а найвища увага до заходів, що об'єднували різні професійні спільноти, спостерігалась у 2015–2017 роках. Особливу роль у цьому зіграли перші коворкінгові майданчики, де мали можливість зустрітись представники громадських організацій, підприємці, освітяни, науковці, державні службовці, фрілансери, студенти навчальних закладів, представники різних творчих професій тощо. У піковий період майже щодня проходила велика кількість тренінгів, майстер-класів, форумів на різні професійні тематики, численні зустрічі представників бізнесу, студентської молоді та

громадських діячів. Декілька коворкінгів міста щодня приймали десятки нових відвідувачів. Незважаючи на схожі принципи функціонування, кожен з коворкінгових центрів відрізнявся своїми ключовими компетенціями в організації та пропонував цікавий контент, тому багато хто з відвідувачів намагався встигнути на заходи, які проходили одночасно на різних вулицях міста. Це був справжній соціальний бум нових можливостей для розвитку.

Втім, власний досвід участі разом зі студентами у соціальних проектах та програмах з розвитку інновацій у місті, багаторічні спостереження за тенденціями в діловому середовищі та сучасних професійних спільнотах дають змогу зробити висновок про циклічність уваги до соціальних технологій (рис. 4). Зокрема, у цьому можна переконатись на прикладі міста з великою діловою, громадською та освітньо-науковою спільнотою.

У роботі ми не зосереджуємось на всіх результатах спостережень, отриманих у період активної фази соціальних ініціатив та розвитку стартапів у місті, адже це є темою окремої міждисциплінарної дискусії. Втім, у контексті нашого дослідження звернемо увагу на те, що у зазначений період, окрім справді важливих зрушень у соціальній активності професійних спільнот та створення умов для розвитку інновацій, спостерігалось зародження таких тенденцій, які, на нашу думку, мають негативний вплив на думки та поведінку потенційних фахівців стратегічно важливих для України галузей.

Серед них слід окреслити, на нашу думку, одну з найбільш критичних: прямо і латентно на тренінгах з успіху, майстер-класах, практичних семінарах тощо висловлювалась думка про те, що у сучасному світі теорія/знання/традиційна освіта не надають очікуваних результатів, а треба орієнтуватись на практику/

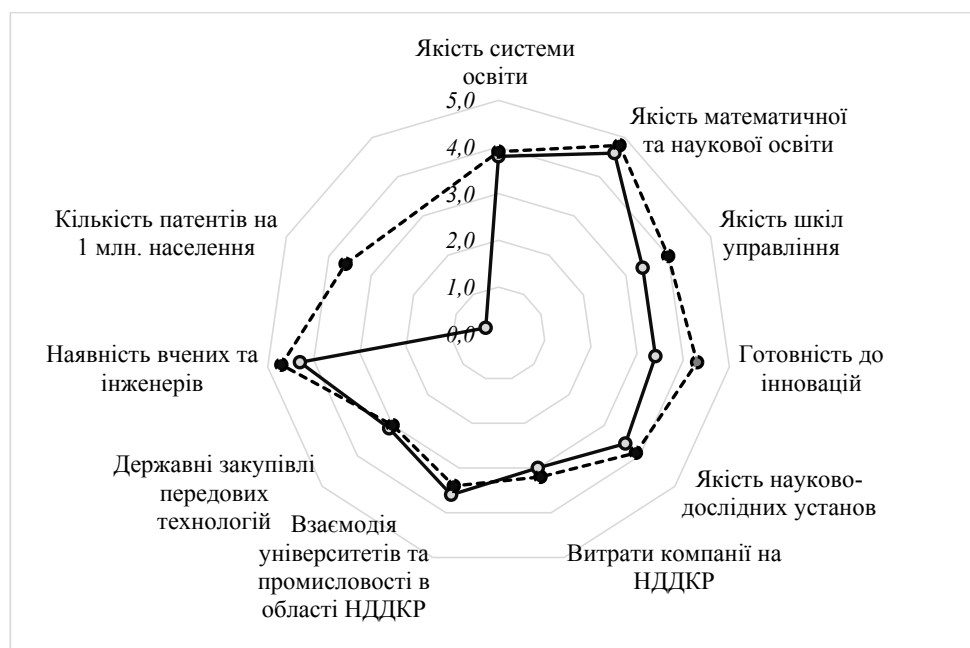


Рис. 3. Зміни у сфері освіти, науки та інновацій України

Умовні позначення: — — 2011–2012 роки; - - - - - 2017–2018 роки

Джерело: сформовано автором на основі даних WEF [8; 9]

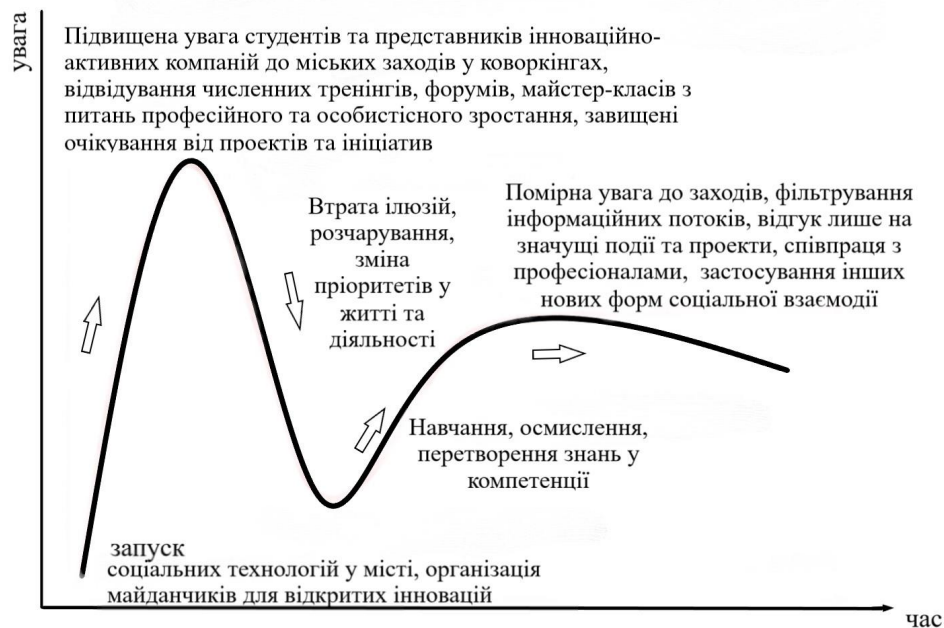


Рис. 4. Крива уваги професійних спільнот до соціальних технологій, які реалізуються у місті

Джерело: розроблено автором за аналогією використання фрагмента графіку згасаючих коливань у моделі Gartner

досвід/сучасні форми навчання протягом життя. Відповідно, серед молоді з'явилися настрої, які свідчили про небажання відвідувати заняття у закладах освіти, де вони навчаються, зникнення інтересу до засвоєння фундаментальних наук, зменшення інтересу до професійного та наукового спілкування з досвідченими представниками старшого покоління, навпаки, збільшення уваги до популярних у бізнесі методик, технік, прийомів, спілкування з лідерами думок цього року тощо. Крім того, в різноманітних лекціях-семінарах від практикуючих менеджерів, психологів, бізнес-тренерів підкреслювалось те, що сьогодні більш важливими є "soft skills", ніж "hard skills", і саме їх треба сьогодні розвивати (наприклад, через різноманітні заходи з умовами для нетворкінгу). Фактично так закладались основи розвитку менеджменту та маркетингу соціокультурної діяльності, багато абітурієнтів почали вибирати саме такі спеціальності, які пов'язані з розробленням та реалізацією соціальних технологій, організацією заходів тощо. Коли йдеться про товари та послуги, маркетинг справді сприяє протіканню тих чи інших економічних процесів у компанії, галузі, країні. Але в окресленій проблемі йдеться не про товари чи послуги, а про фахову підготовку та профіль мислення молоді – тих, завдяки кому буде розвиватись у найближчій перспективі наша держава. Адже якщо всі будуть займатись питаннями менеджменту, маркетингу, адміністрування тощо, активно розвиваючи свої "soft skills" та лідерські якості, то виникає питання, хто буде займатись розробленням, виробництвом, без яких неможливо побудувати міцне господарство та забезпечити соціальний, економічний та культурний розвиток суспільства. Ця проблема потребує уваги з боку держави, місцевих органів

влади, соціально відповідальних компаній, освітніх організацій тощо.

На наш погляд, дуже важливо, крім надання можливостей для спілкування в професійних спільнотах, створювати такі умови навчання та діяльності, де майбутнім фахівцям буде очевидно, що необхідно поєднувати теорію та практику, засвоювати знання та перетворювати їх на досвід у процесі вирішення реальних завдань, не залишати навчання за лаштунками аудиторії, розуміти, що у кожної людини є свої унікальні компетенції, яких немає у іншої, і лише разом через співпрацю та взаємоповагу можна досягти справді значущих результатів. На наш погляд, такі умови можуть бути створені на партнерських засадах у вигляді міської екосистеми, куди входять університети, академії, компанії, коворкінгові майданчики та інші сучасні форми соціальної взаємодії, які є в місті. За таких умов можна розробити спільну стратегію та сформувати такі умови, щоб її реалізація відбувалась природним чином, коли учасники зосереджують свою увагу на справді важливих та необхідних речах у житті своєї родини, свого міста, своєї країни.

Світовий досвід свідчить про позитивні результати екосистемного підходу до управління процесами підготовки фахівців. Майже всі провідні університети так чи інакше є центрами місцевих (локальних) інноваційних екосистем (MIE).

Виходячи з європейського досвіду розвитку MIE [10], визначимо основні ключові фактори та умови створення інновацій на засадах екосистеми:

- 1) соціальне становище, економічні умови та політична відповідальність;
- 2) культура співробітництва в країні, регіоні, організаціях;

3) приділення особливої уваги закладам вищої освіти як стратегічним суб'єктам розвитку інноваційної екосистеми міста;

4) підтримка національної та регіональної політики розвитку підприємницької культури в університетах;

5) наявність потужного інтелектуального потенціалу, високої концентрації науково-дослідницьких кадрів та технологічної інфраструктури;

6) створення партнерських мереж взаємодії між державою, освітою, приватними компаніями та громадськими спільнотами;

7) наявність потужного актора, стратегічне бачення якого може об'єднати ресурси та компетенції інших учасників відносин на засадах взаємного доповнення;

8) розвинуте стратегічне мислення у керівників, міждисциплінарний підхід до аналізу ситуацій та прийняття рішень;

9) підтримка наукових, дослідних, соціальних, підприємницьких проектів, які мають суспільне значення;

10) реалізація програм з інформування, фінансування, навчання, наставництва, взаємної підтримки, консультування тощо.

Необхідність впровадження екосистемного підходу також обумовлена низкою інших чинників, які характерні для сфери освіти, науки та інновацій України. Зокрема, така модель сприятиме покращенню взаємодії університетів та промисловості в галузі НДДКР, оптимізації витрат компаній на НДДКР, підвищить увагу держави до питань закупівлі передових технологій, а також поліпшить інші показники, на які звернено увагу вище (рис. 3).

Одним з перших найважливіших кроків на цьому шляху є пошук загальних питань, які об'єднують різних потенційних акторів екосистеми. І цим питанням, як показує історія створення міських інноваційних екосистем, є розуміння спільних цінностей та сфери ключових компетенцій.

Вочевидь, загальні засади побудови інноваційних екосистем, які можна вивчити з міжнародного досвіду, не можуть бути повністю скальковані, вони можуть бути орієнтиром у низці питань, але за основу необхідно брати специфіку місцевої культури, менталітету, здібностей, можливостей та потреб людей, які проживають у місті.

Для пошуку точок об'єднання важливо звернути уваги на ті ключові компетенції, які є вже зараз, щоб разом сприяти їх зміцненню, збереженню та розвитку.

Вважаємо, що для подальшого розвитку інтелектуального потенціалу країни необхідно звернення уваги держави, соціально відповідальних компаній та освітніх організацій на створення умов для підвищення якості фундаментальної освіти. У цифрову епоху це означає повернення фокусу уваги на математичну та наукову освіту як основи підготовки вітчизняних фахівців для стратегічно важливих галузей держави, а також фахівців, які зможуть вирішувати проблеми економічної безпеки, кібербезпеки тощо.

Отже, формування та розвиток компетенцій компаній, на нашу думку, неможливо розглядати окремо від особливостей регіону та освітніх організацій, які займаються підготовкою фахівців, а саме теперішніх

та майбутніх її працівників. Це вагомий складник її фундаменту.

Підвищення ролі нових продуктивних сил у розвитку компаній вимагає нових підходів до навчання майбутніх спеціалістів-носіїв унікальних компетенцій. Значною мірою це пов'язане з тим, що останнім часом у світі корпорацій розгорнулася боротьба за талановитих висококваліфікованих фахівців. Як правило, технологічні компанії прагнуть співпрацювати з освітніми організаціями, безпосередньо пов'язаними з підготовкою фахівців у ключових сферах знань. Досить тривалий та успішний досвід співпраці з університетами мають майже всі провідні ІКТ-компанії світу.

Така зацікавленість компаній пов'язана перш за все з необхідністю якнайшвидше адаптувати майбутніх працівників до сучасних реалій. Незважаючи на те, що цю ж мету переслідують вітчизняні заклади вищої освіти, взаємодія між ними й компаніями не завжди є ефективною. Серед причин можна відзначити такі:

1) різні рівні сприйняття змін (для компаній у сфері ІКТ інноваційність є невід'ємним атрибутом діяльності, а заклади вищої освіти тільки починають усвідомлювати, що інноваційність є необхідною умовою функціонування в умовах цифрових перетворень);

2) невідповідність корпоративних культур компаній цифровій галузі корпоративним культурам закладів вищої освіти (наприклад, рухаючись інноваційною культурою, ІТ-компанія може зіткнутися з бюрократичною структурою освітньої установи, що може перетворити партнерство на формальність);

3) неоднозначне розуміння та реалізація компетентнісного підходу до управління та навчання у компаніях та ЗВО, різні уявлення про сутність та складові компетенцій, їх формування та розвитку;

4) недостатнє фінансування освітніх програм та інші проблеми.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для підвищення ефективності співпраці освітніх організацій з інноваційними компаніями необхідно здійснити якісну трансформацію як системи управління, так і системи навчання. Вибравши інноваційний шлях розвитку, освітні організації зможуть сформувати необхідні компетенції майбутніх фахівців, працевлаштувати випускників за спеціальністю, розширити свою партнерську базу, покращити свою репутацію, стати привабливими для абітурієнтів, співпраці з провідними вченими, цікавими лекторами, звернути увагу держав на підтримку соціально значущих проектів тощо.

Для переходу на інноваційну модель розвитку в університетах необхідно перш за все створити відповідну культуру, в яку будуть залучені і викладачі, і студенти. Оскільки йдеться про майбутніх фахівців сфери ІКТ, яка відрізняється високим динамізмом технологічних змін, то під час побудови інноваційної моделі слід врахувати, які саме компетенції необхідні в період цифрових перетворень. З цієї точки зору є актуальними та мають перспективу подальших досліджень питання виявлення суспільних потреб у країні, моніторингу діяльності іноземних та вітчизняних ІКТ-компаній, що формують нову цифрову галузь, розроблення партнерських програм зі ЗВО тощо.

1. Definition of "Core competencies" from the "Business Dictionary" // WebFinance Inc. 2018. URL: <http://www.businessdictionary.com/definition/core-competencies.html>.
2. Прахалад К., Хамел Г. Ключевая компетенция корпорации. Вестник СПбГУ. 2003. Сер. 8. Вып. 3 (24). С. 18–41.
3. Прахалад К., Фазі Л., Рэнделл Р. Создание ключевых компетенций и их использование. Курс MBA по стратегическому менеджменту. Москва: Альпина Паблишер, 2004. С. 352–376.
4. Вартанова О.В. Компетенція підприємства у стратегічному управлінні підприємством: формування і розвиток: монографія. Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. 340 с.
5. Верба В.А., Гребешкова О.М. Діагностика компетенцій підприємства. Формування ринкової економіки. 2007. Вип. 18. С. 166–172.
6. Science & Technology / The World Bank Group, 2018. URL: <https://data.worldbank.org/topic/science-and-technology?view=chart>.
7. Кораблінова І.А. Інформаційне середовище компанії в умовах сучасної хвилі «цифрової трансформації». Бізнес-Навігатор. 2018. № 2 (45). С. 11–15.
8. The Global Competitiveness Report 2011– 2012 / World Economic Forum. Geneva, 2011. 544 p.
9. The Global Competitiveness Report 2017– 2018 / World Economic Forum. Geneva, 2017. 393 p.
10. Rissola G., Hervás F., Slavcheva M., Jonkers K. Place-based innovation ecosystems: Espoo Innovation Garden & Aalto University (Finland). Joint Research Centre. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017. 54 p.

E-mail: korablinova.irin@gmail.com

УДК 658.5.012.7

Ложажевська О.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту,
Національний транспортний університет

Заяц О.В.

асистент кафедри менеджменту
Національний транспортний університет

КОНТРОЛІНГ ФІНАНСОВОЇ ФУНКЦІЇ В АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджено питання стану фінансової функції в сучасних автотранспортних підприємствах, визначено основні напрями вдосконалення обліку та бюджетування в контексті системи контролінгу. Контролінг впливає на планування як на центральний інструмент управління підприємством, а особливо на ефективну координацію окремих підпроцесів планування та чітку орієнтацію планування досягнення прибутку. Тому центральним елементом ефективної системи контролінгу повинна бути система планування прибутку (бюджетування) згідно з добре продуманим процесом планування окремих акцій. Зроблено висновки про доцільність формалізації та деталізації методичної бази процесу бюджетування та про формування або вдосконалення системи розподілу відповідальності. Рекомендовано використовувати систему планування та бюджетування разом з узгодженим з нею управлінським обліком, що становить основу системи управління оперативною діяльністю підприємства.

Ключові слова: контролінг, бюджетування, бухгалтерський облік, управлінський облік, стратегія, фінансова звітність.

КОНТРОЛЛИНГ ФИНАНСОВОЙ ФУНКЦИИ В АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Ложажевская Е.М., Заяц О.В.

В статье исследованы вопросы состояния финансовой функции в современных автотранспортных предприятиях, определены основные направления совершенствования учета и бюджетирования в контексте системы контроллинга. Контроллинг оказывает влияние на планирование как на центральный инструмент управления предприятием, а особенно на эффективную координацию отдельных подпроцессов планирования и четкую ориентацию планирования достижения прибыли. Поэтому центральным элементом эффективной системы контроллинга должна быть система планирования прибыли (бюджетирование) согласно с хорошо продуманным процессом планирования отдельных акций. Сделаны выводы о целесообразности формализации и детализации методической базы процесса бюджетирования и о формировании или совершенствовании системы распределения ответственности. Рекомендуется использовать систему планирования и бюджетирования в сочетании с согласованным с ней управленческим учетом, что составляет основу системы управления оперативной деятельностью предприятия.

Ключевые слова: контроллинг, бюджетирование, бухгалтерский учет, управленческий учет, стратегия, финансовая отчетность.

CONTROLLING OF FINANCIAL FUNCTION IN MOTOR COMPANIES

Lozhachevs'ka O., Zaiats O.

The article shows research results of the issues of the state of financial function in modern vehicles enterprises and the definition of the main directions for improving accounting and budgeting in the context of the controlling system. Controlling influences planning as a central instrument of enterprise management, especially for effective coordination of individual planning sub-processes and a clear orientation of planning to achieve profit. Hence the central element of an effective controlling system should be a profit planning system (budgeting), in accordance with a well-designed process of planning individual stocks. Conclusions are made on the expediency of formalizing and detailing the methodological base of the budgeting process and on the formation or improvement of the system of distribution of responsibility. It is recommended to use the planning and budgeting system in combination with the management accounting agreed with it, which forms the basis of the operational management system of the enterprise.

Keywords: controlling, budgeting, accounting, management accounting, strategy, financial reporting.

Постановка проблеми. Стратегія АТП повинна бути визначена до рівня ключових функцій. При цьому стратегія розвитку фінансової функції визначає пріоритети в управлінні та розвитку фінансів, встановлює цілі та завдання з метою підвищення ефективності всього підприємства, а також досягнення встановлених цілей.

Підприємствам автомобільного транспорту необхідно розробляти стратегію на основі сучасних підходів до планування, затверджувати формалізовану політику та процеси стратегічного планування. До того ж важливо розробляти стратегію фінансової функції, що відповідатиме загальній стратегії АТП та визначатиме пріоритети в розвитку фінансів, а також впроваджувати контролінг фінансової функції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання контролінгу з точки зору фінансової функції досліджено значною кількістю науковців, такими як А.В. Горбунова, О.М. Дегтярьова, Є.В. Панкратьєва, О.Ю. Попова, С.В. Приймак, Д.Г. Савчук, І.Д. Чуліпа, С.В. Щеголькова. При цьому потребує подальшого наукового опрацювання та вдосконалення методичний підхід до створення системи контролінгу фінансової функції АТП.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану фінансової функції в сучасних АТП та визначення основних напрямів удосконалення обліку та бюджетування в контексті системи контролінгу.

Виклад основного матеріалу дослідження. АТП ведуть бухгалтерський облік відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а на основі Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі – П(с)БО) подають у статистичні та податкові органи України фінансову звітність, підготовану відповідно до П(с)БО.

Деякі АТП (найбільш прогресивні) трансформують фінансову звітність, підготовану відповідно до П(с)БО, у фінансову звітність, що відповідає міжнародним стандартам фінансової звітності (далі – МСФЗ). Для складання річної фінансової звітності відповідно до МСФЗ такі АТП переважно наймають сторонні спеціалізовані організації.

Під час переходу на складання фінансової звітності за МСФЗ ведення бухгалтерського обліку за П(с)БО з подальшою трансформацією є неефективним використанням ресурсів.

Найбільш доцільно для сучасних АТП розробити облікові політики за МСФЗ, що забезпечить більш ефективний перехід на ведення обліку за МСФЗ. З метою автоматизації складання фінансової звіт-

ності важливо ретельно доопрацювати та деталізувати плани рахунків.

Бухгалтерський облік на деяких АТП здійснюється з розподілом повноважень за бухгалтеріями структурних підрозділів, але переважно централізовано з розподілом бухгалтерів за функціональною ознакою. При цьому, на жаль, у працівників бухгалтерських підрозділів АТП, як правило, недостатньо досвіду у здійсненні обліку та складанні звітності за МСФЗ, а також не передбачено навчання бухгалтерів стандартам та практикам застосування МСФЗ.

Для АТП в сучасних умовах важливо, щоб усі працівники бухгалтерії розуміли загалом різницю між П(с)БО та МСФЗ, а також знали та застосовували принципи й практики МСФЗ у своїх галузях обліку. Необхідно, щоби хоча б один бухгалтер на підприємстві мав сертифікат з МСФЗ (та був центром компетенції та методичної підтримки щодо практичного застосування МСФЗ), а всі працівники бухгалтерії періодично відвідували МСФЗ-тренінги та підвищували рівень своїх знань в галузі МСФЗ.

До моменту переходу на ведення бухгалтерського обліку за МСФЗ АТП доцільно максимально наблизити положення облікової політики за П(с)БО до положень, що відповідають МСФЗ, доповнити наявні облікові політики розділами з описом трансформаційних проведень, а для цілей переходу на здійснення обліку за МСФЗ слід привести положення облікових політик у повну відповідність до МСФЗ.

Сьогодні в АТП, як правило, положення облікової політики загалом описують основні принципи бухгалтерського обліку. На відміну від цього, облікова політика за МСФЗ зазвичай складає від 300 до 500 сторінок та містить описи облікових процесів для забезпечення єдиного підходу до ведення бухгалтерського обліку.

Кожному АТП доцільно доповнити облікову політику детальним описом облікових процесів (наприклад, капіталізація витрат на позики, знецінення дебіторської заборгованості, оцінка дебіторської заборгованості за позиками, виданими працівникам) для забезпечення єдиного підходу до ведення бухгалтерського обліку.

АТП зазвичай розробляють та впроваджують графіки документообігу, в яких визначають відповідальних осіб та центри фінансової відповідальності, терміни подачі первинних документів до бухгалтерії, терміни опрацювання документів бухгалтерією та місця зберігання документів.

Відповідальними за надання фінансової та операційної інформації, необхідної для відображення в бухгалтерському обліку, повинні бути центри фінансової відповідальності, під контролем яких перебувають відповідні об'єкти обліку.

Тому доцільно включати до всіх розділів облікової політики АТП посилання на затверджені центри фінансової відповідальності та відповідальних за надання первинних документів відповідно до бізнес-процесів підприємств таким чином, щоб за кожним обліковим процесом, описаним у політиці, відслідковувались відповідні відповідальні підрозділи/особи за надання первинних документів/інформації.

Положення облікових політик АТП повинні включати посилання на рахунки бухгалтерського обліку для забезпечення єдиного підходу до відображення типових операцій підприємств.

Часто облікові політики АТП не містять переліку типових бухгалтерських проведення, які описують правила відображення в обліку типових господарських операцій. Журнал типових бухгалтерських проведення, якщо такий документ розроблено, забезпечує краще розуміння бухгалтерами положень облікових політик та єдиний підхід до відображення типових операцій АТП.

В АТП часто відсутні задокументовані процедури тестування необоротних активів щодо зменшення та відновлення корисності. Для АТП, у яких необоротні активи мають суттєву частку активів, доцільно розробляти регламенти тестування на знецінення/відновлення корисності для забезпечення відповідності вимогам МСФЗ.

Загалом системи бухгалтерського обліку АТП, як правило, потребують модернізації та вдосконалення. Управлінський облік в АТП тісно пов'язаний з рівнем розвитку бухгалтерського фінансового обліку та залежить від нього. Управлінський облік може реалізовуватись шляхом ведення окремої номенклатури статей витрат для конкретного АТП, а також шляхом ведення окремого управлінського обліку в розрізі платіжного календаря.

Управлінська звітність може використовуватись як ефективний інструмент управління бізнесом і повинна сприяти прийняттю ефективних управлінських рішень. Керівництву АТП повинен надаватися пакет управлінської звітності з обмеженим обсягом інформації, але достатній для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Управлінська звітність повинна відповідати принципам достатності, порівнянності та прозорості звітної інформації, формуватися на максимально достовірних даних, ґрунтуватися на єдиних джерелах даних з фінансовим обліком. Термін закриття періоду та надання пакета управлінської звітності не повинен перевищувати 5–7 число поточного місяця. Звітні форми повинні бути зрозумілими на різних рівнях управління, мати уніфіковані та єдині аналітичні розрізи, які задовольняють вимоги користувачів інформації.

Для досягнення вищенаведеного необхідно формалізувати та деталі-

зувати методичну базу управлінського обліку, визначити показники управлінської звітності, на основі яких будуть прийматись управлінські рішення, розробити пакет управлінської звітності для різних груп користувачів (внутрішні та зовнішні, за рівнями управління), розробити регламент формування управлінської звітності та її перегляду.

Пакет управлінської звітності повинен обов'язково включати резюме для керівництва щодо найбільш значущих подій в діяльності підприємства, оточення бізнесу, результатів досягнення стратегічних показників ефективності, стану й результатів ключових заходів, що виконані за період; ключові показники діяльності підприємства з аналізом для керівництва; план заходів, спрямований на усунення поточних недоліків і потенційних ризиків.

Тобто управлінська звітність повинна резюмувати показники діяльності АТП та містити достатній причинно-наслідковий аналіз для прийняття управлінських рішень.

У сучасних автотранспортних підприємствах переважно відсутні як загальна стратегія розвитку, так і стратегія розвитку фінансової функції та бюджетування. Відсутнє довгострокове планування (понад одного року). Наявність тільки річного фінансового плану та місячних бюджетів доходів і витрат знижує можливість прогнозування показників діяльності та фінансового стану АТП у довгостроковій перспективі, зокрема оцінювання потреби у фінансуванні інвестиційної діяльності. Відсутня система збалансованих показників діяльності підприємств та система постановки цілей та завдань співробітникам, які пов'язані зі стратегією та цілями підприємств.

Основні складові стратегії автотранспортних підприємств повинні бути пов'язані між собою логічною послідовністю та включати місію та цінності, стратегічну концепцію, стратегічні напрями, стратегічні цілі, стратегічні задачі (дії/ініціативи), ключові показники ефективності (рис. 1).

Система планування діяльності АТП повинна характеризуватись інтегрованим циклом від постановки стратегічних цілей до прогнозування, коригування та ініціювання необхідних дій, а також має покривати різні горизонти планування.

Стратегічне планування визначає цілі компанії від 5 років. Бізнес-планування – перенесення стратегії

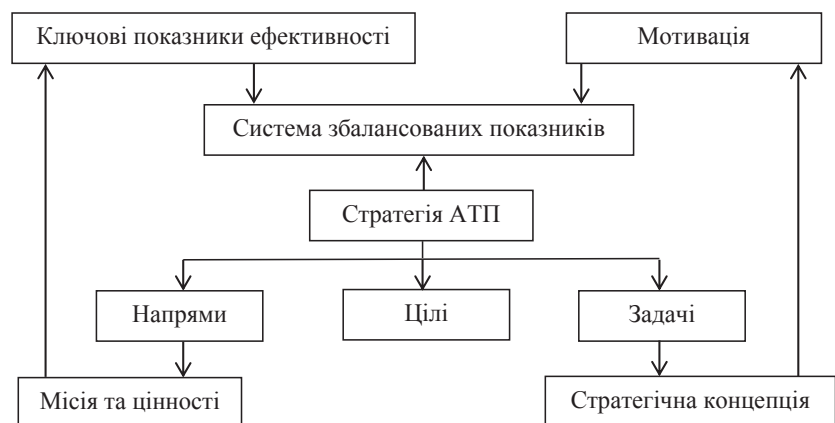


Рис. 1. Стратегія автотранспортних підприємств

на річні плани дій та планування потреби в ресурсах (3 роки). Бюджетування – перенесення цілей на операційні та фінансові плани (1 рік). Оперативне планування зосереджено на конкретних завданнях і короткострокових показниках (найближчі 1–3 місяці).

Як показує дослідження, необхідно розробляти систему короткострокового та довгострокового планування відповідно до потреб керівництва, стратегії АТП та з урахуванням вимог зовнішніх зацікавлених сторін, наприклад інвесторів.

В АТП державної та комунальної форм власності формування фінансових планів та звітності переважно регламентується відповідними нормативними документами. Річні фінансові плани АТП державної та комунальної форм власності готуються перш за все для задоволення потреб органів управління майном, ніж на потребу керівництва підприємств для ефективного управління.

Відсутність принципів та алгоритмів формування управлінської звітності, вимог до аналізу виконання планів і бюджетів (зокрема, планів коригувальних дій та причинно-наслідкового аналізу відхилень), формалізованого пакета управлінської звітності приводить до неефективного планування.

Оцінювання діяльності АТП державної та комунальної форм власності здійснюється, як правило, на основі звітів про виконання річних фінансових планів, звітності для балансових комісій.

При цьому пізні терміни формування щомісячної звітності про виконання планів в АТП (зазвичай до 25 числа наступного місяця) не дають змогу приймати оперативні управлінські рішення та мають більше статистичний характер. Ситуація ускладнюється, якщо при цьому не аналізуються фінансові показники, наприклад фінансовий стан, боргове навантаження, ліквідність, показники обігового капіталу, виконання інвестиційних програм.

Під час формування фінансових планів АТП державної та комунальної форм власності, як правило, не враховується необхідність дотримання цільових показ-

ників та коефіцієнтів, які характеризують фінансовий стан або цільові орієнтири розвитку підприємств.

Сьогодні у значній кількості АТП не визначені та не формалізовані ключові регламентуючі документи планування та бюджетування, зокрема щодо інвестиційного планування, планування ремонтів, управління обіговим капіталом, планування руху грошових коштів, планування закупівель та запасів, функціональних бюджетів, контролінгу загалом.

В сучасних АТП переважно відсутні задокументовані бізнес-процеси, зокрема блок-схеми та регламенти з чітким розподілом відповідальних осіб/підрозділів, відсутні формалізовані методики розрахунку бюджетних показників та показників управлінської звітності.

Для внутрішніх потреб з управління АТП переважно використовуються щомісячні бюджети доходів та витрат у розрізі центрів фінансової відповідальності. Структура статей доходів і витрат річних фінансових планів АТП та місячних бюджетів доходів та витрат збігається, але підхід до формування відрізняється (наприклад, в розрахунках планових матеріальних витрат).

Бюджетування є ефективним інструментом управління діяльністю АТП та має регламентуватися внутрішніми документами, які передбачають підходи до бюджетного управління (бюджетну політику), модель бюджетування (систему взаємопов'язаних бюджетних форм), опис основних бюджетних показників та методики їх формування, методику роздільного обліку доходів/витрат, опис процесу формування бюджетів, розподіл відповідальності та обов'язків, альбом звітних бюджетних форм.

Для регламентації функції планування та бюджетування прийнято використовувати таку ієрархічну структуру внутрішньої документації: положення, регламент, інструкція, методика.

Для підприємств автотранспорту важливо формалізувати та деталізувати методичну базу процесу бюджетування, уніфікувати підходи до підготовки планів для зовнішніх та внутрішніх користувачів, розробити та

формалізувати управлінську облікову та бюджетну політику, зокрема зробити це відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (рис. 2).

Як правило, бюджетування на АТП представлене лише бюджетами доходів та витрат, планами капітальних інвестицій та не включає основні бюджетні форми, що розкривають усі аспекти діяльності підприємств, зокрема прогнозний баланс, бюджет руху грошових коштів, бюджет закупівель, функціональні бюджети, перелік проектів і заходів, спрямованих на досягнення стратегічних цілей АТП за функціональними напрямками.

Ефективне управління АТП передбачає формування бюджетного управління, яке в зручній формі розкриває пла-



Рис. 2. Напрями та інструменти вдосконалення бюджетування в контексті контролінгу

нові та бюджетні показники діяльності, показує зв'язок планових показників з цільовими стратегічним показниками, розкриває інформацію щодо дій та ініціатив, спрямованих на досягнення стратегічних цілей.

В наявних облікових системах сучасних АТП, як правило, не впроваджені функції встановлення лімітів відповідальності, автоматичного контролю виконання бюджетів закупівель, витрат, бюджету руху грошових коштів, автоматичного контролю термінів оплати тощо.

Превентивний контроль використовується для своєчасного визначення розбіжностей між фактичними даними та плановим бюджетом і дає можливість вживати відповідних заходів для недопущення або усунення недоліків.

Превентивний контроль в бюджетуванні повинен бути автоматизованим та включати встановлення лімітів фінансових операцій, автоматичне блокування документів у разі перевищення лімітів, налаштування алгоритмів узгодження, автоматичне повідомлення про перевищення сум лімітів, нормативів, фінансових коефіцієнтів тощо.

Поширеним недоліком діяльності АТП є відсутність єдиних підходів до процедур бюджетного контролю витрат, закупівель, операційної та інвестиційної діяльності, а також лімітів відповідальності та процедур узгодження перевищення лімітів бюджетів за рівнями погодження.

На кожному рівні фінансової відповідальності повинні встановлюватися ліміти на прийняття рішень, наприклад у разі перевищення бюджетів.

Контроль дотримання термінів оплати за договорами в багатьох АТП покладено на структурні підрозділи, що є відповідальними за виконання цих договорів. З боку фінансової служби (фінансового відділу) контроль термінів оплати часто не є обов'язковим, тому виникає загроза неефективного управління обіговим капіталом АТП.

Доцільно використовувати розподіл функцій контролю та виконання договорів між різними структурними підрозділами. Покладання цих функцій на один підрозділ або на одну особу може призвести до виникнення простроченої кредиторської заборгованості і можливих штрафних санкцій перед постачальниками або передчасної оплати рахунків, результатом чого може стати неефективне управління обіговим капіталом та показниками ліквідності. Для уникнення цих недоліків необхідно автоматизувати контроль за датами оплати зобов'язань, розробити та впровадити звітність з управління та аналізу кредиторської заборгованості.

Часто в АТП єдиним реальним інструментом фінансового управління є платіжний календар (або платіжний баланс), тобто перелік запланованих платежів протягом, як правило, місяця. Але традиційно пізній термін формування місячного платіжного календаря (наприклад, до 5 числа планового місяця) приводить до неефективного управління грошовими коштами щодо їх розподілу, пріоритетності платежів, контролю за витратами коштів.

Своєчасне формування платіжного календаря дає змогу звести прогностичні варіанти планів надходження та витрачання грошових коштів в рамках одного місяця,

синхронізувати вхідні та вихідні грошові потоки, підвищити ефективність грошового обігу АТП, забезпечити пріоритетність платежів за критерієм впливу на кінцеві результати діяльності, забезпечити необхідну ліквідність АТП, платоспроможність в рамках планового періоду. Тому необхідно переглядати процеси та регламенти формування місячних Платіжних календарів для виявлення можливих шляхів оптимізації терміну формування. Недосконала система бюджетування часто приводить до відсутності ефективної системи оцінювання персоналу. У багатьох АТП атестація є формальною процедурою, а не інструментом розвитку, оцінювання персоналу, а також управління ним. Потреби у навчанні та розвитку персоналу, задіяного в процесі бюджетування, визначаються на основі результатів оцінювання ефективності виконання бюджетів, необхідного рівня професійних знань та компетенцій.

Під час інтеграції систем бюджетування та мотивації персоналу в рамках контролінгу на підприємствах автотранспорту постає задача визначення переліку комплексних показників ефективності для процесів фінансової функції АТП, а також цільових значень таких показників. При цьому доцільно доопрацювати систему преміювання, що забезпечуватиме зв'язок показників мотивації з реальними повноваженнями співробітників.

Система преміювання в багатьох АТП не є ефективним інструментом мотивації співробітників, які сприймають премію як частину регулярної винагороди, що це не мотивує персонал до підвищення ефективності. Ефективна система мотивації середнього та вищого керівництва повинна бути спрямована на досягнення, зокрема, стратегічних цілей, а не лише на виконання поточних бюджетних показників. Для усунення наявних недоліків необхідно переглянути систему мотивації (преміювання) працівників АТП, що пов'язана з виконанням бюджетів, для врахування реальних повноважень працівників щодо досягнення поточних і стратегічних планових показників.

Недоліком бюджетування АТП є відсутність чітких планів розвитку інформаційних систем та автоматизації процесів планування і бюджетування, зокрема щодо формування функціональних планів, бюджетів закупівель, інвестицій, контролю лімітів.

Висновки з проведеного дослідження. Для ефективного контролінгу всі учасники процесу повинні усвідомлювати комплексність роботи АТП і власну роль. Недостатнє залучення в бюджетний процес фахівців структурних функціональних підрозділів тягне появу альтернативних функціональних планів, що не збігаються із загальним бюджетом, сформованим планово-економічною службою АТП. Тому доцільно формалізувати та деталізувати методичну базу процесу бюджетування, сформувати або вдосконалити систему розподілу відповідальності.

Для ефективного управління процесами планування, бюджетування та аналізу й контролінгу діяльності АТП необхідно використовувати комплексну автоматизовану систему, автоматизувати процеси формування бюджетів та управлінської звітності на базі єдиного інтегрованого програмного комплексу.

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 року № 73. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Семенов Г.А., Козуб О.В. Удосконалення управління промисловими підприємствами на засадах контролінгу: монографія. Запоріжжя: КПУ, 2011. 215 с.
4. Тархов П.В., Есманова Л.І. Контролінг фінансових результатів сільськогосподарських підприємств: монографія. Суми: Мрія-1, 2012. 138 с.
5. Заяц О.В. Основні положення визначення та функціонування фінансового контролінгу. Управління проектами, системний аналіз і логістика. 2013. Вип. 12. С. 266–276.
6. Малайчук Л.М., Проскурін Н.В. Контролінг зовнішньоекономічної діяльності підприємства: аналітичний підхід: монографія. Харків: вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 226 с.
7. Заяц О.В. Контролювання, моніторинг і діагностика як передумови контролінгу. Економіка та управління на транспорті. 2016. Вип. 3. С. 134–140.
8. Гаврилюк Н.М. Логістичний контролінг в управлінні автотранспортними підприємствами: дис. ... канд. екон. наук; Національний транспортний університет. Київ, 2016.
9. Заяц О.В. Окремі предметні області контролінгу в автотранспортних підприємствах. Ефективна економіка. 2017. № 5.
10. Заяц О.В. Наукові передумови підвищення економічної ефективності автотранспортних підприємств. Стратегія економічного розвитку України. 2017. № 40. С. 139–148.

E-mail: zaiats.olga.v@gmail.com

УДК 336.71:77

Рибалко О.П.

аспірант,

Київський університет ринкових відносин

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА СТРАТЕГІЇ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті підкреслено, що функціонування економіки держави неможливе без ефективно діючої банківської системи, а від якості управління кредитною діяльністю банків залежать отримані установами фінансові результати, що створить міцні підстави для розширення фінансування господарюючих суб'єктів країни. В сучасних умовах розвитку економіки України впровадження дієвих стратегій кредитної політики комерційних банків сприятиме зміцненню банківського сектору для закріплення економічної стабільності держави. Доведено, що успішність формування кредитної політики залежить від низки факторів, які можна поділити на внутрішні та зовнішні. На основі аналізу кредитного портфеля та активів комерційних банків України за 2013–2017 роки визначено типи кредитної політики установ, наведено динаміку показників ліквідності загалом по банківській системі України, сформульовано наслідки запасів ліквідності. Запропоновано шляхи вдосконалення процесу формування та реалізації кредитної стратегії комерційних банків.

Ключові слова: комерційний банк, кредитна політика, стратегія кредитної політики, фактори ефективної діяльності, стратегічне управління, ліквідність.

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И СТРАТЕГИИ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Рыбалко А.П.

В статье подчеркнуто, что функционирование экономики государства невозможно без эффективно действующей банковской системы, а от качества управления кредитной деятельностью банков зависят полученные учреждениями финансовые результаты, что создаст прочные основания для расширения финансирования хозяйствующих субъектов страны. В современных условиях развития экономики Украины внедрение действенных стратегий кредитной политики коммерческих банков будет способствовать укреплению банковского сектора для закрепления экономической стабильности государства. Доказано, что успешность формирования кредитной политики зависит от ряда факторов, которые можно разделить на внутренние и внешние. На основе анализа кредитного портфеля и активов коммерческих банков Украины за 2013–2017 годы определены типы кредитной политики учреждений, приведена динамика показателей ликвидности в целом по банковской системе Украины, сформулированы последствия запасов ликвидности. Предложены пути совершенствования процесса формирования и реализации кредитной стратегии коммерческих банков.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитная политика, стратегия кредитной политики, факторы эффективной деятельности, стратегическое управление, ликвидность.

CREDIT POLICY OF THE COMMERCIAL BANK
AND STRATEGIES FOR ITS IMPLEMENTATION

Rybalko A.

The author stresses that the functioning of the state economy is impossible without an efficient banking system. The quality of credit management of banks depends on the financial results obtained by institutions, which will create solid grounds for expanding the financing of business entities. In modern conditions of economic development of Ukraine, the introduction of effective credit policy strategies for commercial banks will help strengthen the banking sector to strengthen the country's economic stability. It is proved that the success of the formation of credit policy depends on a number of factors that can be divided into internal and external. Based on the analysis of the loan portfolio and assets of commercial banks of Ukraine for 2013–2017, the types of institutions' credit policy were determined. The dynamics of liquidity indicators as a whole in the banking system of Ukraine is presented. The consequences of liquidity stocks are formulated. The ways to improve the process of formation and realization of the credit strategy of commercial banks are offered.

Keywords: commercial bank, credit policy, strategy of credit policy, factors of effective activity, strategic management, liquidity.

Постановка проблеми. Кредитна політика формує цілі та пріоритети кредитної діяльності комерційного банку, засоби й методи їх реалізації, а також принципи і порядок організації кредитного процесу. Забезпечення стабільного прибутку банківської установи від кредитних операцій, ефективне розміщення кредитних ресурсів є основними завданнями стратегії кредитної політики банків. Однак для їх досягнення необхідно не лише розробити ефективну кредитну політику, але й організувати кредитний процес у банківській установі так, щоб у управлінні кредитним портфелем використовувались прогресивні досягнення ризик-менеджменту.

Кредитна політика створює основу організації кредитної роботи банку відповідно до загальної стратегії його діяльності. Об'єктивна необхідність створення адекватних стратегій аналітичної підтримки та обґрунтування управлінських рішень у сфері розробки кредитної політики, їх вдосконалення та адаптації до потреб сучасного банку визначають актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження організації кредитної політики та процесів банківського кредитування зробили П.В. Круш [4], О.В. Лисенок [5], Н.І. Волкова [1], Н.Ю. Гладинець [2], О.Л. Малахова [6], Д.І. Коваленко [3] та інші вітчизняні вчені. Для забезпечення конкурентоспроможності банківські установи прагнуть розробляти та вдосконалювати кредитні стратегії, а питання їх реалізації в умовах сучасної економіки є недостатньо висвітленими.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення організаційних основ формування кредитної стратегії комерційних банків в Україні з наданням пропозицій щодо вдосконалення їх кредитної політики з огляду на стан ліквідності банківського сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитна політика банку є складовою загальної політики та стратегії його розвитку. Вона виступає об'єктом управлінського впливу, що виявляється в необхідності її формування та реалізації, тобто провадженні таких базових функцій управління, як планування і прогнозування, організація, регулювання та контроль. Кредитна політика дає змогу реалізувати різнострокові цілі банку щодо формування та реалізації тактичних та стратегічних завдань залучення коштів та спрямування їх на кредитування позичальників (клієнтів) за тісної взаємозалежності з іншими видами політик [4, с. 156].

Правильна організація банківського кредитування, розроблення ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями, належне забезпечення його оперативною та достовірною обліковою інформацією виступають основою фінансової стабільності та ринкової стійкості комерційних банків.

Кредитна політика банку розглядає та пояснює низку головних завдань та цілей діяльності сучасного банківського сегменту, визначає чіткі методи, способи та прийоми їх реалізації для забезпечення максимальної прибутковості кредитних операцій, встановлює прийнятний рівень ризиків банківської діяльності у сфері кредитування.

В умовах функціонування сучасного банківського ринку формування кредитної політики залежить від низки факторів, які можна поділити на внутрішні та зовнішні. Якщо зовнішні фактори пов'язані з поглибленням світової фінансової кризи, економічною та політичною ситуацією в країні, міжбанківською конкуренцією, то внутрішні чинники пов'язані з надійністю банку, його стійкістю, конкурентоспроможністю.

Кожний банк визначає власну кредитну політику, аналізуючи всю множину внутрішніх та зовнішніх чинників та ризиків, які впливають на його ефективну діяльність.

До внутрішніх можна віднести клієнтоорієнтованість банку, організацію банківської роботи, кредитний потенціал банку, стабільність депозитів, регіональну та галузеву специфіку функціонування банку, ступінь ризику та прибутковості банку, цінову політику, професійну підготовленість працівників банку.

До зовнішніх належать грошово-кредитна політика НБУ, попит на банківські кредити, загальний стан економіки держави, рівень бюджетного дефіциту, політизованість суспільства, рівень доходів населення, здатних споживати банківські послуги, рівень інфляції, рівень банківської конкуренції, рівень цін на банківські продукти та послуги [7, с. 154–155].

Стратегічне управління кредитними операціями – це діяльність щодо розроблення кредитних стратегій банківської установи, формування мети, завдань та вибору методів їх досягнення. В основі такого стратегічного управління лежить аналіз факторів, які впливають на кредитні операції, стратегічне планування, механізми зв'язку стратегічних і тактичних рішень, контроль за реалізацією стратегії та можливість своєчасного її коригування [5, с. 185]. Кредитна політика

охоплює найважливіші елементи й принципи організації кредитної роботи в банку, які фіксуються в письмовому вигляді та затверджуються на засіданнях кредитного комітету і комітету кредитного нагляду.

Оцінка впливу посткризової ситуації на банківський сектор свідчить про те, що вітчизняні банки розробляють рекомендації з метою подальшого створення кредитного портфеля для досягнення мінімізації кредитного ризику та максимізації економічного ефекту. Поєднуючи проблеми функціонування сучасних банків, вважаємо, що ефективність кредитної діяльності залежить від можливості мобілізувати вільні ресурси суб'єктів ринкових відносин і правильно прийняти рішення на всіх етапах формування та реалізації кредитної стратегії, приділяючи особливу увагу факторам зовнішнього походження [1, с. 299].

Головними кількісними критеріями ефективності кредитної політики банку є дотримання показників прибутковості та рівня ризику кредитної діяльності на встановленому цільовому рівні без загрози фінансовій стійкості та конкурентоспроможності банку протягом певного періоду, а якісними критеріями є забезпечення дотримання вимог банківського регулювання й нагляду, її відповідність банківській політиці, забезпечення внутрішньої збалансованості окремих напрямів кредитної політики та їх відповідності умовам зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Кредитна політика банку може бути консервативною (якщо частина кредитів у загальному обсязі робочих активів не перевищує 30%), помірною (питома вага кредитів у загальному обсязі робочих активів становить 30–50%), агресивною (частина кредитів перевищує 50% загального обсягу робочих активів).

Станом на 1 січня (табл. 1) частка кредитного портфеля в активах комерційних банків України складає значно більше половини (70–80%). Отже, банки впроваджують агресивну стратегію кредитної політики.

Кредитна стратегія на рівні окремого банку визначається сегментуванням потенційних клієнтів, вибором кредитних інструментів, нормами і правилами регламентації практичної діяльності банківського персоналу, компетентністю керівництва банку. Розроблення ефективної системи управління кредитними операціями, а також правильна організація банківського кредитування забезпечує фінансову стабільність і надійність комерційних банків держави.

Уточнення стратегії дає змогу вибрати відповідні інструменти підтримки певного рівня безпеки кредитної діяльності, посилити тактичні дії з боку ризик-

менеджменту банку, а також провести додаткові дослідження та обґрунтувати цінові компоненти кредитної стратегії [11, с. 62].

Кожний комерційний банк має власну проблему ліквідності, яка потребує вирішення через введення в дію ефективних програм залучення ресурсів. Найчастіше йдеться про «коротку» ліквідність, адже довгострокові ресурси залучити банку складніше [10, с. 285].

Для контролю платоспроможності комерційних банків Національний банк України встановлює нормативи ліквідності, а саме нормативи миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5) та короткострокової ліквідності (Н6) [8]. Статистичні дані занесемо в табл. 2.

Наслідки таких запасів ліквідності в банківській системі України є неоднозначними, адже, з одного боку, вони свідчать про стійкість банківської системи до непередбачених негативних коливань ринку, а з іншого боку, вони говорять про зниження прибутковості діючих банків.

Національний банк у 2018 році вводить новий норматив ліквідності для банків, а саме коефіцієнт покриття ліквідності LCR, який розраховується як співвідношення високоліквідних активів на балансі банку до прогнозованого чистого відтоку коштів в найближчий місяць. В Україні норматив LCR фактично є варіацією чинного нормативу ліквідності Н5 (співвідношення активів і зобов'язань зі строком погашення до 1 місяця). Загалом впровадження LCR очікувано приведе до збільшення частки в активах банків вкладень у державні цінні папери, які є високоліквідними надійними, одночасно дохідними інструментами.

Висновки з проведеного дослідження. Кредитна політика створює основу роботи банку з розміщення ресурсів відповідно до загальної стратегії його діяльності. Розроблення кредитної політики особливо необхідне в умовах нестабільної ситуації, коли банкам доводиться адаптуватися до нових умов функціонування, що постійно варіюються.

Дослідження виявило, що комерційні банки України проводять агресивну кредитну політику, механізмами реалізації якої є збільшення термінів та розмірів наданих кредитів, використання схем пролонгації позик, що підвищує рівень ризиковості кредитних операцій.

Вдосконалення кредитної політики банків в трансформаційних умовах має передбачати реструктуризацію банків, підвищення стабільності діяльності банків, покращення якості кредитного портфеля, оздоровлення та поліпшення структури активів бан-

Таблиця 1. Частка кредитного портфеля в активах банків України [9, с. 183]

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Активи, млн. грн.	1 278 095	1 316 852	1 254 385	1 256 299	1 336 358
Кредитний портфель, млн. грн.	911 402	1 006 358	1 009 768	1 005 923	1 042 798
Частка кредитного портфеля в активах, %	71,31	76,42	80,50	80,07	78,03

Таблиця 2. Динаміка нормативів ліквідності банків України, % [8]

Показники з рекомендованими значеннями	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Н4 (не менше 20%)	57	57	79	61	56
Н5 (не менше 40%)	81	80	80	102	108
Н6 (не менше 60%)	89	86	93	92	98

ків, удосконалення співпраці банківських установ з аграрним сектором економіки, забезпечення інтересів вкладників банку, підвищення позитивного іміджу банків, посилення мотивації співробітників банку, формування розгалуженої кредитної інфраструктури,

зміну складових депозитної та процентної політики банківської установи щодо створення єдиної цілісної цінової стратегії комерційного банку, створення пакета нормативів та стандартів для поліпшення діяльності у сфері кредитування.

1. Волкова Н.І. Вибір кредитної стратегії банками України. Науковий вісник НЛТУ України. 2014. Вип. 24.3. С. 291–301.
2. Гладинець Н.Ю., Петрина В.В. Кредитна політика банків як інструмент забезпечення конкурентних позицій на ринку банківських послуг. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2015. № 19 (14). С. 153–160.
3. Коваленко Д.І. Системні чинники формування кредитної політики банків в умовах економічної нестабільності. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/1451482099728.pdf>.
4. Круш П.В., Бугрім С.І. Напрями підвищення результативності управління кредитною політикою банку в умовах кризи. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2017. Вип. 19. С. 149–158.
5. Лисенок О.В. Формування стратегії та політики управління кредитними операціями банків. Вісник ЖДТУ. 2016. № 1 (75). С. 185–190.
6. Малахова О.Л., Тетюу С.В. Кредитна діяльність банків як базова передумова забезпечення фінансової стійкості банківської системи України. Економічний аналіз. 2014. Т. 16. № 1. С. 275–284.
7. Маринюк Л.В. Формування та особливості кредитної політики банку. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2015. № 1 (11). С. 153–159.
8. Офіційний сайт НБУ. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
9. Росола У.В., Щока Н.І., Ярмолюк М.С. Кредитна політика та аналіз сучасного стану кредитного ринку України. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2018. Вип. 1 (9). С. 181–188.
10. Сова О.Ю. Актуальні питання стану депозитного ринку в Україні. Актуальні проблеми економіки. 2017. № 1. С. 282–292.
11. Шевцова О.Й., Давидов О.О. Кредитна політика в межах ресурсного менеджменту банку. Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. 2016. Т. 24. Вип. 10 (2). С. 59–63.

E-mail: sovy@ukr.net

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

УДК 338.48:338.1

Бошота Н.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено діяльність підприємств туризму в Україні в контексті формування стратегії та можливості використання сучасного інструментарію аналізу для виявлення напрямів стратегічного розвитку підприємств, оцінювання ресурсів, потенційних загроз і можливостей, які існують у підприємства. Представлено методику визначення стратегічних орієнтирів розвитку підприємства на основі інструментарію стратегічного аналізу, що визначає ринкову поведінку та відповідає сучасним науковим концепціям. Зроблено акцент на тому, що для створення стійких конкурентних переваг на наявному туристичному ринку необхідно ідентифікувати загальну стратегічну позицію підприємства. За результатами проведеного аналізу сформульовано стратегічні напрями розвитку, на базі яких розроблено дорожню карту стратегічного розвитку туристичних підприємств.

Ключові слова: туризм, підприємство, стратегія, стратегічний аналіз, стратегічний розвиток, PEST-аналіз, SWOT-аналіз.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

Бошота Н.В.

В статье исследована деятельность предприятий туризма в Украине в контексте формирования стратегии и возможности использования современного инструментария анализа для выявления направлений стратегического развития предприятий, оценивания ресурсов, потенциальных угроз и возможностей, которые существуют у предприятия. Представлена методика определения стратегических ориентиров развития предприятия на основе инструментария стратегического анализа, которая определяет рыночное поведение и соответствует современным научным концепциям. Сделан акцент на том, что для создания устойчивых конкурентных преимуществ на существующем туристическом рынке необходимо идентифицировать общую стратегическую позицию предприятия. По результатам проведенного анализа сформулированы стратегические направления развития, на базе которых разработана дорожная карта стратегического развития туристических предприятий.

Ключевые слова: туризм, предприятие, стратегия, стратегический анализ, стратегическое развитие, PEST-анализ, SWOT-анализ.

STRATEGIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT
OF ENTERPRISES IN THE FIELD OF TOURISM IN UKRAINE

Boshota N.

The article examines the activities of tourism enterprises in Ukraine in the context of strategy formation and the possibility of using modern analytical tools to identify areas of strategic development of enterprises, to assess the resources, potential threats and opportunities existing in the enterprise. The method of determination of strategic guidelines for the development of the enterprise is presented on the basis of the strategic analysis toolkit that determines market behavior and corresponds to modern scientific concepts. The emphasis is put on the need to identify the overall strategic position of the enterprise in order to create sustainable competitive advantages in the existing tourism market. The results of the analysis formulated strategic directions of development, on the basis of which developed a road map of strategic development of tourist enterprises.

Keywords: tourism, enterprise, strategy, strategic analysis, strategic development, PEST-analysis, SWOT-analysis.

Постановка проблеми. Безперечно, туризм є однією з перспективних галузей економіки, про що свідчить увага до нього з боку держави [7]. Модернізація та реформування економіки України супроводжується кардинальними змінами не тільки в галузях, але й у системі управління підприємствами. Турбулентність зовнішнього середовища, зростаюча конкуренція,

вимоги до якості туристичних послуг з боку споживачів, запити на кількість нових туристичних продуктів – все це вимагає нових підходів до діяльності, перш за все до планування стратегії розвитку сучасної туристичної фірми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів стратегії та стратегічного роз-

витку присвячена велика кількість праць зарубіжних і вітчизняних авторів. У вирішенні загальнометодологічних питань формування стратегії підприємства, стратегічного розвитку, дослідження конкурентних переваг підприємств помітний внесок зробили Г. Мінцберг, Дж.Б. Куїнн, С. Гошала [4], М. Портер [6]. Теоретичні аспекти процесу формування стратегії обґрунтовувалися як в рамках технології стратегічного планування, так і в процесі управління змінами. Серед українських науковців можна відзначити О.П. Пашенку [5], яка присвятила свої роботи оцінюванню готовності підприємства до реалізації стратегічного управління в контексті змін, Л.Д. Забродської [2], Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко [1].

Вивченню теоретичних і методичних положень, пов'язаних з формуванням стратегії туристичної галузі та туристичного бізнесу, присвячені роботи таких науковців, як Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.Г. Бойко [9], Н.П. Мешко, В.Є. Редько, О.П. Крупський [3]. Водночас інструменти стратегічного розвитку туристичних фірм досліджені недостатньо.

Постановка завдання. Мета статті полягає у формалізації діяльності туристичного підприємства з використанням методів стратегічного аналізу як одного з етапів формування напрямів стратегічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом під стратегією розуміється узагальнена модель дій, яка спрямована на досягнення мети. Г. Мінцберг виділяє п'ять структурних елементів стратегії, таких як план (курс дій, орієнтир), стратегію (маневри), позиція, принципи поведінки, перспектива (основний спосіб дій) [4].

В рамках статті під стратегією будемо розуміти перспективний план ефективного використання наявних у туристичного підприємства ресурсів для сталого зростання його ринкової вартості, досягнення стабільних показників доходу й прибутку, розширення асортименту послуг та портфеля замовлень, який застосовується перш за все для утримання конкурентних позицій на туристичному ринку. На підставі цього припустимо, що стратегія підприємства виступає не тільки планом для забезпечення підприємства ресурсами в необхідній кількості, але й програмою, завдяки якій досягається необхідний рівень економічної стійкості з метою оптимізації прибутку та підвищення ринкової вартості бізнесу.

Сьогодні багатоплановість і альтернативність підходів до визначення стратегії, як правило, відображає

специфіку формування економічної моделі. Нова парадигма менеджменту, альтернативні підходи до формування стратегії базуються на концептуальному дослідженні різноманіття функцій та ролі підприємства в сучасній багаторівневій економіці, важливу роль при цьому відіграє розвиток, тобто, як зазначає Л.Д. Забродська, просування від простого до більш складного та ефективного [2]. О.В. Раєвська дає більш розгорнуте визначення розвитку підприємств, а саме як унікальному процесу «трансформації відкритої системи в просторі і часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування шляхом формування нової дисипативної структури і переводом його в новий аттрактор (одна з альтернативних траєкторій розвитку підприємства) функціонування» [8].

У зв'язку з цим, на нашу думку, стратегія розвитку – це взаємопов'язаний процес, спрямований на досягнення ефективності багаторівневих, багатокритеріальних взаємодій під час використання технологічно різноякісних ресурсів з метою забезпечення економічної стійкості організації та зміцнення її конкурентних переваг.

Для визначення стратегічного розвитку потрібно провести стратегічний аналіз, для якого використовують різноманітні методики та певний інструментарій. Наявний різноманітний інструментарій стратегічного аналізу, масштабність і характер поставлених завдань говорять про складність його виконання і необхідність якісного підходу.

Можливі інструменти стратегічного аналізу, які використовуються на різних етапах розроблення стратегії розвитку туристичних підприємств, відображені в табл. 1.

Аналіз факторів зовнішнього середовища – це процес вивчення й моніторингу з метою виявлення теперішніх і майбутніх позитивних (можливості), негативних тенденцій (загрози), які можуть вплинути на здатність організації досягати поставлених цілей. Одним з популярних інструментів аналізу макросередовища підприємства є PEST-аналіз (STEP-аналіз), що є простим і зручним методом вивчення зовнішнього середовища, що може ефективно застосовуватися будь-якою компанією. PEST-аналіз включає виявлення переліку політичних (Political), економічних (Economic), соціальних (Social) і технологічних (Technological) факторів зовнішнього середовища, які прямо чи побічно впливають на бізнес. Також PEST-аналіз є інструментом довгострокового стратегічного плану-

Таблиця 1. Методи та інструменти стратегічного аналізу в процесі розроблення стратегій розвитку туристичних підприємств

Метод, інструмент	Етапи розроблення				
	Бачення місії	Бачення стратегічної мети	Стратегія		
			Вибір	Реалізація	Оцінка
PEST-аналіз	+	+	+		
SWOT-аналіз	+	+	+		
Конкурентний аналіз	+	+	+	+	+
Збалансована система показників			+	+	+
Аналіз ресурсів		+	+	+	+
Аналіз портфеля послуг		+	+	+	
Аналіз системи управління		+		+	+

вання та складається на 3–5 років вперед зі щорічним оновленням даних [10].

Темами PEST-аналізу можуть бути такі явища, як глобалізація, швидкі технологічні зміни, що дають змогу організації вивчати поведінку конкурентів. Аналіз дає можливість зрозуміти, як зміни, що відбуваються, можуть впливати на конкурентоспроможність організації, її позиції на ринку, які значимі переваги вона може отримати у зв'язку зі змінами, яким чином досягнення успіху пов'язане з можливостями, компетентністю та навичками організації. SWOT-аналіз включає оцінку сильних і слабких сторін у внутрішньому середовищі туристичних підприємств, а також можливостей і загроз з боку зовнішнього оточення (табл. 3).

Основними об'єктами конкурентного аналізу, як визначає М. Портер, є майбутня мета, поточна стратегія, потенційні можливості [6].

Збалансована система показників як інструмент стратегії має три відмінні риси:

1) може бути виміряна, передбачає формування обмеженої кількості вимог, цілей, на основі яких оцінюється ефективність організації;

2) організація повинна працювати збалансовано за такими ключовими напрямками, які ієрархічно пов'язані один з одним, як внутрішні процеси, навчання та зростання організації (розвиток), зв'язок між внутрішнім та зовнішнім середовищем, фінанси;

3) створюється наочний короткий документ з оцінками (оціночна сторінка), тобто підсумок вимог, цілей, запроваджених дій і досягнутих результатів по кожному з ключових напрямів; при цьому використовуються малюнки або діаграми, які відображають динаміку процесів.

За підсумками стратегічного аналізу (PEST-аналіз, SWOT-аналіз, оцінка мікрооточення (конкурентний

аналіз), виявлення та оцінка наявних ресурсів, аналіз збалансованої системи показників) можна визначити, що є актуальним для туристичних підприємств.

З урахуванням тенденцій на ринку туристичних послуг України, виявлених в ході стратегічного аналізу, формується дорожня карта стратегічного розвитку туристичних підприємств, яка враховує специфіку їх діяльності (табл. 4).

Останнім етапом у схемі формування стратегії розвитку підприємства є оцінювання її ефективності, яка в теоретичному та методичному планах, як і управління загалом, розроблена ще недостатньо, оскільки здебільшого не враховується специфіка впливу інноваційного фактору розвитку. Виникають, з одного боку, недостатнє розуміння стратегії як економічної категорії, а з іншого боку, економічна оцінка її ефективності, яка найчастіше базується на даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності, є недостатньою, оскільки такі компоненти, як розмір інноваційних рішень, обсяг витрат на інновації, інвестиційний портфель компанії, визначаються тільки опосередковано, тобто через зовнішні важелі.

Висновки з проведеного дослідження. Ринкова економіка зумовила потребу підприємств у наявності системи основних і додаткових завдань і цілей, а також засобів їх досягнення та об'єктивних критеріїв оцінювання. При цьому багато українських підприємств сфери туризму не мають достатнього практичного досвіду та адекватної інформаційної бази, що сприятиме виробленню власної стратегії. Необхідний методичний апарат у цій сфері знань або застарів, або слабо розроблений. Тому в таких умовах в практичну діяльність підприємств повинні бути включені аналітичні дослідження щодо визначення стратегічних завдань з подальшим виробленням відповідної стратегії.

Таблиця 2. Приклад фрейму PEST-аналізу для туристичного підприємства

Як може вплинути на вашу організацію?	
Політика	Економіка
– Зміна законодавства; – організація внутрішнього туризму; – організація зарубіжного туризму; – екскурсійна діяльність.	– Економічна криза в країні; – високий рівень безробіття; – висока вартість кредитів; – рівень інфляції.
Соціально-культурна сфера	Технології
– Демографічні зміни; – зміна структури доходів; – соціальна мобільність населення.	– Високий рівень конкуренції; – оформлення турів через соціальну мережу; – створення єдиної інформаційної бази.

Таблиця 3. Приклад фрейму SWOT-аналізу

Сильні сторони	Можливості
– Що ваша організація робить краще, ніж інші; – які ваші унікальні привабливі особливості; – що ваші ринкові конкуренти та споживачі сприймають як ваші сильні сторони; – які конкурентні переваги вашої організації.	– Які політичні, економічні, соціально-культурні або технологічні (PEST-аналіз) зміни можуть бути сприятливими для вас; – де існує дефіцит на ринку (ринкова ніша) або незадоволений попит; – яку нову інновацію може принести на ринок ваша організація.
Слабкі сторони	Загрози
– Що інші організації роблять краще, ніж ви; – які елементи вашого бізнесу мають / не мають цінності або мають невелику цінність; – що ваші конкуренти на ринку і споживачі сприймають як вашу слабкість.	– Які політичні, економічні, соціально-культурні, технологічні (PEST-аналіз) зміни можуть бути несприятливими для вас; – перед якими обмеженнями ви стоїте; – що роблять ваші конкуренти, що може негативно позначитися на вас?

Таблиця 4. Дорожня карта стратегічного розвитку туристичних підприємств

Напрями	Стратегічні завдання	Ініціативи
Фінанси	Зростання прибутку	Розробка програм (зростання продажів, економії витрат).
	Зниження витрат	
Зв'язок між внутрішнім та зовнішнім середовищем	Ефективний моніторинг клієнтів і конкурентів	Розробка маркетингової програми (аналіз ринку, залучення нових клієнтів), розробка вигідних комерційних пропозицій.
	Залучення нових клієнтів	
	Підвищення лояльності наявних клієнтів	
	Взаємодія з конкурентами	
Внутрішні процеси	Поліпшення взаємодії підрозділів	Розробка календарних і функціональних регламентів діяльності підрозділів і служб; створення відділів маркетингу, фінансової служби, служби розвитку, локальної інформаційної мережі; впровадження системи виробничого планування та контролю.
Навчання та зростання організації (розвиток)	Вдосконалення системи управління	Розробка програм, а саме впровадження інновацій, технічного переозброєння, навчання, методики оцінювання персоналу, системи мотивації.
	Покращення якості послуг	
	Мотивація персоналу	

Стратегічний аналіз функціонування підприємств, зокрема туристичних підприємств, в умовах невизначеності зовнішнього середовища є основою вибору та реалізації адекватних і ефективних управлінських рішень для забезпечення стратегічного розвитку. Стратегічне рішення передбачає визначення та формулювання, прийняття й застосування стратегії. Рішення

такого рівня мають серйозну цінність в аспекті використання ресурсів і часу, необхідного для його коригування або повного скасування.

Саме розробка оцінювання ефективності запропонованої та впровадженої стратегії розвитку підприємства має стати напрямом подальших досліджень.

1. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. Стратегічне управління: навч. посіб. 2-ге вид. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 440 с.

2. Забродська Л.Д. Стратегічне управління: реалізація стратегії: навч. посібник для студ. екон. спец. Харків: Консул, 2004. 208 с.

3. Мешко Н.П., Редько В.Є., Крупський О.П. Регіональний туризм: стратегія, ресурси, перспективи розвитку: монографія. Дніпропетровськ: Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, 2016. 321 с.

4. Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс: концепции, проблемы, решения / пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 684 с.

5. Пащенко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 2. Т. 2. С. 99–103.

6. Портер М.Е. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / пер. з англ. К.В. Олійника, Р.М. Скільського. Київ: Основи, 1997. 390 с.

7. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р. URL: <https://www.kmi.gov.ua/ua/nras/249826501>.

8. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 496 с.

9. Ткаченко Т.І., Мельниченко С.В., Бойко М.Г. та ін. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: монографія / за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 596 с.

10. Cobbold I., Lawrie G. The Development of the Balanced Scorecard as a Strategic Management Tool. Performance Measurement Association. 2002. URL: https://courses.cs.ut.ee/MTAT.03.243/2015_spring/uploads/Main/BSC.pdf.

E-mail: pappnw@gmail.com

УДК 339.138

Дейнега І.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,

Рівненський державний гуманітарний університет

РЕКЛАМА ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ЦІЛЬОВОГО РИНКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У статті розкрито зміст процесу рекламування освітніх послуг, визначено першочергові завдання, які повинен вирішувати заклад вищої освіти під час реалізації власної рекламної діяльності. Розглянуто методи й канали поширення рекламної інформації про заклад вищої освіти, ідентифіковано цільову аудиторію реклами закладу вищої освіти. Визначено школи, професійні заклади освіти та базові підприємства області як локації поширення інформативних матеріалів закладу вищої освіти. Доведено, що основними фрагментами цільової аудиторії реклами закладу вищої освіти є покупці освітніх послуг і потенційні здобувачі вищої освіти. Виявлено, що під час формування рекламних комунікацій повинні бути враховані потреби й вимоги всіх учасників технологічного ланцюга освітніх послуг («школа – професійний освітній заклад – заклад вищої освіти – ринок праці»). Обґрунтовано пріоритетність застосування електронних каналів поширення реклами закладу вищої освіти.

Ключові слова: освітня послуга, заклад вищої освіти, реклама, цільова аудиторія реклами, рекламні заходи, канали поширення реклами, методи реклами, технологічний ланцюг освітніх послуг.

РЕКЛАМА КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Дейнега И.А.

В статье раскрыто содержание процесса рекламирования образовательных услуг, определены первоочередные задачи, которые должно решать учреждение высшего образования при реализации собственной рекламной деятельности. Рассмотрены методы и каналы распространения рекламной информации о заведении высшего образования, идентифицирована целевая аудитория рекламы учреждения высшего образования. Определены школы, профессиональные учебные заведения и базовые предприятия области в качестве локаций распространения информативных материалов учреждения высшего образования. Доказано, что основными фрагментами целевой аудитории рекламы учреждения высшего образования являются покупатели образовательных услуг и потенциальные соискатели высшего образования. Обнаружено, что при формировании рекламных коммуникаций должны быть учтены потребности и требования всех участников технологической цепочки образовательных услуг («школа – профессиональное образовательное учреждение – учреждение высшего образования – рынок труда»). Обоснована приоритетность применения электронных каналов распространения рекламы учреждения высшего образования.

Ключевые слова: образовательная услуга, учреждение высшего образования, реклама, целевая аудитория рекламы, рекламные мероприятия, каналы распространения рекламы, методы рекламы, технологическая цепочка образовательных услуг.

ADVERTISING AS A TOOL FOR FORMATION OF THE TARGET MARKET FOR INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION

Deineha I.

The content of the process of advertising educational services is disclosed in the article. The primary tasks, which should be solved by the institution of higher education in the course of realization of own, advertising activity, are determined. The methods and channels of distribution of advertising information about the institution of higher education are considered. The target audience of the higher education institution advertising has been identified. Schools, professional educational institutions and basic enterprises of the oblast as the locations of distribution of informative materials of the institution of higher education are determined. It is proved that the main fragments of the target audience of higher education institution advertising are purchasers of educational services and potential applicants for higher education. It has been revealed that in the formation of advertising communications, the needs and requirements of all participants in the technological chain of educational services ("school – professional educational institution of higher education – labor market") should be taken into account. The priority of the use of electronic channels for the distribution of advertising by a higher education institution is substantiated.

Keywords: educational service, institution of higher education, advertising, target audience of advertising, advertising measures, channels of distribution of advertising, methods of advertising, technological chain of educational services.

Постановка проблеми. Рекламу як форму неособистісного представлення інформації виробниками про їх товари відома людству вже багато століть, проте з розвитком інформаційних технологій змінюються її форми, способи та зміст, а деякі рекламні методи взагалі поступово втрачають свою актуальність. У сфері послуг реклама має певні відмінності порівняно зі сферою матеріальних продуктів праці. Крім того, освітні послуги вирізняються серед усіх інших видів послуг. Особливий відбиток накладає насамперед те, що споживач освітньої послуги не завжди є її покупцем, а рішення про придбання такої послуги формується як колективно (в родинному колі), так і індивідуально, що накладає на купівельну поведінку таких споживачів деякі характеристики промислових споживачів. З огляду на назрілу необхідність стимулювання попиту на вітчизняні освітні послуги перш за все на ринку вищої освіти доцільно висвітлити специфіку організації та проведення рекламної діяльності закладу вищої освіти (ЗВО).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням впливу реклами на вибір споживача займалася значна кількість як вітчизняних, так і закордонних вчених. Зокрема, варто відзначити науковий доробок Ф. Джефкінса, С. Ілляшенка, Ф. Котлера, Є. Крикавського, О. Кратта, М. Окландера, О. Мних, Дж.Р. Россітера, Л. Персі, Н. Чухрай, У. Уеллса, Дж. Бернета, М. Морнарті.

Роль реклами у забезпеченні діяльності ЗВО вивчали такі вітчизняні вчені, як І. Жарська, О. Телетов, С. Семенюк, О. Ткаченко. Так, О. Телетов і М. Провозін розробили практичні рекомендації щодо організації та проведення рекламної кампанії ЗВО в умовах падіння кількісних параметрів попиту на освітні послуги [1]; С. Семенюк проаналізувала можливі засоби передавання рекламних звернень про ЗВО [2]; О. Ткаченко розкрив специфіку рекламної діяльності навчальних закладів [3]; І. Жарська в контексті дослідження поведінки споживачів освітніх послуг оцінила можливі канали надходження інформації про ЗВО, а також реакцію на його рекламу [4].

Постановка завдання. Інтенсивні зміни на ринку освітніх послуг, що насамперед зумовлені глобалізацією ринків та інформатизацією світової економіки, потребують обґрунтованого корегування та уточнення раніше сформованих наукових гіпотез. Метою публікації є дослідження теоретико-методичних підходів до організації рекламної діяльності ЗВО, їх структурування та узагальнення, а також розробка рекомендацій щодо проведення рекламної діяльності вітчизняними ЗВО.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українські ЗВО все ще залишаються менш орієнтованими на ринок, ніж закордонні. Саме тому вони все частіше починають стикатися з поточними викликами середовища, яке провокує їх бути більш ринково орієнтованими та сучасними. При цьому важливою є підтримка зовнішніх комунікацій з майбутніми здобувачами вищої освіти, оскільки вони на підставі інформації про ЗВО, що надходить до них з різних джерел, формують власний вибір певного ЗВО. Тому необхідно визначити, яка саме інформація їм потрібна для того, щоб здійснити свій вибір, які джерела є пріоритетними під час формування такого рішення. Важливим є також

усвідомлення самого процесу вибору ЗВО. З огляду на збільшення масиву інформації, що надходить до потенційних здобувачів вищої освіти з різних джерел, та зростання її доступності необхідно також слідкувати за випадками «інформаційного вкидування» конкурентів та формувати контрзаходи щодо нівелювання негативних наслідків антиреклами. Таким чином, реалізація ефективної рекламної діяльності ЗВО потребує вирішення таких першочергових завдань:

1) визначення структури «купівельного центру» придбання освітньої послуги;

2) дослідження інформаційних потреб майбутніх здобувачів вищої освіти, а також осіб, що беруть участь у формуванні рішення про отримання (придбання) освітньої послуги;

3) ідентифікація бажаних з точки зору споживача характеристик ЗВО, послуги якого рекламуватимуться («ідеальний образ» ЗВО);

4) визначення найбільш привабливих для споживача та покупця освітньої послуги каналів отримання рекламної інформації та їх оптимальної структури;

5) розробка заходів щодо протидії антирекламі з боку конкурентів.

«Рекламування» інколи за значенням отожденоється з «просуванням» або «стимулюванням». Чітке розмежування понять виявлено Дж.Р. Россітером та Л. Персі, які зазначали, що мета реклами (лат. “advertere” – «спрямовувати, зосереджувати увагу, зусилля») полягає у спрямуванні думки покупця або мислення споживача в бік здійснення покупки, а мета стимулювання, просування (лат. “promovere” – «сприяти, просувати») полягає у спонуканні людини до негайної покупки [5, с. 16]. Таким чином, коли ми описуємо процеси, пов’язані із забезпеченням стійкого високого попиту на освітні послуги, йтися про «негайні покупки» не може. Очевидно, що в освітній галузі стосовно освітніх продуктів та освітніх організацій слід вживати лише один термін, а саме рекламування.

Джерелами інформації, на підставі яких майбутні здобувачі вищої освіти формують свої рішення, укупнено можна поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішнім джерелом є пам’ять споживача. Це, як правило, інформація, отримана на підставі попереднього особистого досвіду. Вона є пріоритетною під час прийняття рішень споживачем. Проте стосовно освітніх послуг це джерело буде використовуватися дуже рідко, оскільки абітурієнти переважно вперше будуть здобувати вищу освіту. Тому здебільшого основними будуть зовнішні джерела, в яких інформація формується поза межами власного досвіду здобувача.

При цьому розрізняють особисті та незалежні джерела. До особистих джерел відносять друзів, сім’ю, вчителів, референтні групи та лідерів громадської думки, а до незалежних – рекламу в засобах масової інформації та в Інтернеті, рекламні матеріали та інші маркетингові елементи, такі як веб-сайти або відкриті дні [6, с. 62].

Якщо цільовою аудиторією реклами є фізичні особи, що переважно присутні на ринку освітніх послуг, рекомендується використовувати такі її методи: 1) ЗМІ (телебачення, радіо, газети, журнали); 2) пряме поширення (пряма поштова реклама, інтерактивне ТБ та Інтернет); 3) зовнішня (щити, плакати); 4) в місцях здійснення покупки (наприклад, розміщена безпосе-

редньо на навчальних корпусах цілорічно або та, що роздається у вигляді буклетів, листівок, проспектів тощо під час проведення «Днів відкритих дверей» у ЗВО); 5) стимулювання торгівлі (стосовно специфіки ЗВО об'єктами такого стимулювання є заклади середньої та професійної освіти); 6) стимулювання покупок; 7) спонсорство та проведення різноманітних заходів; 8) паблісити та зв'язки з громадськістю [5, с. 17].

На думку деяких науковців, для просування ЗВО найчастіше використовується АТЛ-комунікація (поліграфія, зовнішня реклама, реклама на радіо) [7, с. 105], де прийнято розрізняти зовнішніх та внутрішніх отримувачів інформації, для яких транслюється рекламне звернення. До зовнішніх отримувачів відносять абітурієнтів, школярів, слухачів курсів, партнерів тощо, а до внутрішніх – професорсько-викладацький склад, студентів, аспірантів тощо. Вибір отримувача рекламної інформації буде впливати на специфіку реклами у сфері освітніх послуг [7, с. 105]. Проте варто зауважити, що рекламні повідомлення рідко бувають спрямовані на внутрішнє середовище. Здебільшого отримувачами такої інформації є саме зовнішні стейкхолдери. Поділяючи з колегами думку про те, що вибір отримувача рекламної інформації буде суттєво впливати на її зміст, хочемо зауважити, що більш актуальним є все ж таки поширення серед зовнішніх отримувачів. По відношенню до внутрішніх більш ефективним буде застосування інших методів і каналів поширення інформації про ЗВО (наприклад, засідання кафедри, збори трудового колективу, конференції, наради).

Як справедливо зазначає О. Ткаченко, «успішність чи неуспішність рекламних кампаній навчальних закладів визначається вибором мотиваційної складової для абітурієнтів чи цілковитою відсутністю або неможливістю раціонально аргументувати причини вибору того чи іншого навчального закладу» [3, с. 212–213]. Саме тому важливо ідентифікувати цю мотиваційну складову. Варто зауважити, що вітчизняними науковцями неодноразово проводились дослідження з метою визначення мотивації потенційних здобувачів вищої освіти стосовно вибору ними ЗВО.

З метою ідентифікації ключових факторів, які впливають на формування рівня лояльності споживачів освітніх послуг ЗВО, у 2016 році у Рівненському державному гуманітарному університеті на факультеті документальних комунікацій і менеджменту було проведено експрес-опитування серед здобувачів вищої освіти 1–4 курсів напряму підготовки «Менеджмент» та 5 курсу спеціальностей «Менеджмент організацій і адміністрування» та «Публічне управління та адміністрування». Всього за вищевказаний період опитано 102 здобувача вищої освіти. На опитування було винесено такі два питання: «Визначте рейтинг факторів, які впливали на вибір Вами ВНЗ», «Які фактори, на Вашу думку, перш за все впливають на престиж ВНЗ?».

Результати проведеного дослідження дають підстави стверджувати, що рейтинг факторів, які впливали на вибір ЗВО здобувачами вищої освіти, дещо варіювався залежно від курсу. Так, якщо найбільш пріоритетними факторами, які впливали на вибір ними ЗВО, здобувачі вищої освіти 1 курсу назвали можливість працевлаштування після закінчення ЗВО та отримання престижної (сучасної) спеціальності, то здобувачі вищої освіти старших курсів (4 та 5) враховували

насамперед наявність бюджетних місць. Несподіваним виявився низький рейтинг такого фактору, як позиція ВНЗ в освітніх рейтингах (останнє 10 місце визначене здобувачами вищої освіти 5 курсу, 9 – 3 і 4, 7 – 2 курсом, лише 5 – 1 курсом), що свідчить про низький рівень обізнаності здобувачів вищої освіти з такими рейтингами. Загалом результати дослідження відповідей на перше запитання встановили, що здобувачі вищої освіти менших курсів мають більш свідому позицію під час вибору ЗВО, ніж представники старших курсів.

Серед факторів, які можуть впливати на престиж ЗВО, здобувачі вищої освіти всіх курсів визначили сильну наукову базу (1 місце – 1 і 5 курси, 2 – 2, 3 і 4 курси), рівень кваліфікації викладачів (1 місце – 2 і 3 курси, 2 – 1, 4 і 5 курси). Несподівано низьким виявився рейтинг фактору «інтенсивність рекламних комунікацій» (останнє 8 місце – 2, 3, 4 і 5 курси, 6 – 1 курс). Як встановили результати глибокого інтерв'ю, проведеного зі здобувачами вищої освіти різних курсів, вони не вважають рекламу впливовим фактором формування престижу ЗВО. Під рекламними комунікаціями респонденти перш за все розуміють агресивну комунікативну складову впливу на потенційних клієнтів, що реалізується через такі засоби масової інформації як телебачення й радіо.

Тому пріоритетними в системі маркетингових комунікацій ЗВО можемо вважати такі комунікативні канали непрямої реклами, як соціальні мережі в Інтернеті (наприклад, Connect.ua, Vkontakto.ru, Facebook), через які можуть, зокрема, поширюватися відгуки випускників ЗВО. Адже, як встановило дослідження, відгуки випускників ЗВО є більш пріоритетним фактором впливу на вибір ЗВО, ніж навіть думки (побажання) близьких людей (3 місце – 3 курс, 4 – 2 і 5 курси, 5 – 1 курс, 6 – 4 курс).

В процесі дослідження також встановлено, що до цільової аудиторії освітніх послуг ЗВО слід віднести учнів 9–11 класів; здобувачів професійної освіти; працівників підприємств, що прагнуть кар'єрного росту (пріоритетною для них є заочна форма навчання); батьків і близьких людей майбутніх здобувачів вищої освіти (з урахуванням впливу їхньої думки на вибір ЗВО абітурієнтом), тобто місцями поширення інформативних матеріалів ЗВО мають бути школи, професійні заклади освіти та базові підприємства області.

Ці висновки підтверджуються даними інших досліджень, згідно з якими рішення про вступ до ЗВО самостійно приймає лише третина абітурієнтів (34%) [1, с. 60], а за трохи менше половини вступників (46%) рішення приймають інші [4, с. 86], тому логічно, що основною цільовою аудиторією рекламної кампанії, окрім абітурієнтів, мають стати їх батьки та інші родичі.

За результатами проведеного дослідження найбільш пріоритетними можна вважати такі заходи, що забезпечать підвищення престижу ЗВО та збільшать ймовірність його вибору цільовою аудиторією, як підвищення рівня кваліфікації викладачів, розвиток наукової бази та міжнародних програм обміну здобувачів вищої освіти.

Важливою складовою підвищення рівня лояльності цільової аудиторії до ЗВО є формування тісних взаємозв'язків між ним та ринком праці. Саме це, на думку респондентів, дасть їм змогу вибрати певний

ЗВО. Можливість отримання бюджетного місця відходить на другий план. Причиною цього є розуміння того, що краще навіть за гроші отримати диплом, на підставі якого є реальна можливість працевлаштування, ніж втратити чотири роки й стати безробітним, адже ринок дуже чітко реагує на такі фактори, як вік і стаж роботи. Влаштуватися на високооплачувану роботу після 35 років практично неможливо, а для успішного працевлаштування навіть з дипломом потрібний стаж роботи (переважно не менше 2 років). У жовтні 2017 року проведено експрес-опитування серед студентів 3 і 4 курсів факультету ДКМ РДГУ денної форми навчання, результати якого підтвердили, що на 3 курсі вже працюють на умовах неповної зайнятості 35% студентів, а на 4 – 60%.

Незважаючи на низький рейтинг вітчизняних ЗВО у світових рейтингах, споживачі освітніх послуг продовжують довіряти вітчизняній освіті. Результати загальнонаціонального дослідження підтвердили, що рівень такої довіри з роками незначно зростає. Якщо у 2013 році тільки 17,9% респондентів вважали, що отримання вищої освіти в Україні дасть змогу отримати хорошу роботу, то вже у 2016 році їх кількість зросла до 26,4% [8, с. 6]. Підвищити довіру споживачів до якості вітчизняних освітніх послуг можна, на нашу думку, за рахунок налагодження комунікацій між ЗВО та ринком праці, а також потенційними споживачами освітніх продуктів та їх продуцентами. Це дасть змогу об'єктивно оцінювати місткість і насиченість ринку освітніх послуг, відслідковувати рівень задоволення потреб, а на цій основі розробляти заходи щодо підвищення рівня якості освітніх послуг, розробляти та впроваджувати адекватні вимогам ринку цінову, комунікаційну політику, формувати асортимент послуг тощо.

О. Ткаченко звертає нашу увагу на пріоритетне врахування потреб ринку праці в інформаційному повідомленні: «Основою успіху рекламної діяльності навчального закладу повинно бути прагнення до якомога якіснішого, порівняно з конкурентами, задоволення потреб клієнтів і населення шляхом виявлення потреб ринку праці та відображення цих аспектів у рекламних заходах факультетів та випускових кафедр навчального закладу» [3, с. 213]. При цьому поза увагою залишається момент налагодження інформаційної взаємодії між ланками такого технологічного ланцюга освітніх послуг, адже можливість навчатись на певних спеціальностях закладається ще в школі, коли потенційного здобувача вищої освіти готують до майбутнього навчання за певним профілем. Наприклад, якщо у школах буде низький рівень підготовки з фізики та математики, то сумнівно, що навіть за зазначеної в рекламному повідомленні потреби ринку праці на інженерів такі школярі зможуть вступити на актуальну спеціальність.

Сумнівною є також ефективність позиції деяких ЗВО, що «тільки погані заклади рекламують себе». Навіть якщо ЗВО не буде проводити жодних маркетингових заходів, уявлення людей про нього все одно існуватиме, адже сукупність асоціацій у їх свідомості по відношенню до певного об'єкта існує в будь-якому разі. Від ефективності рекламної діяльності та інших іміджевих заходів залежить те, якими будуть ці асоціації, наскільки вони будуть адекватні вимогам ринку.

При цьому необхідно враховувати, що для підготовки спеціаліста необхідно 4–5 років. Саме через цей період (не раніше) ринок зможе оцінити якість його підготовки. Цей факт створює значні відмінності у позиціонуванні ЗВО порівняно з іншими організаціями, що надають послуги інших видів. З одного боку, для формування іміджу ЗВО потрібний значно більший проміжок часу, а з іншого боку, імідж ЗВО є більш стабільним і стійким, а вплинути на нього, наприклад, за допомогою «чорного піару» набагато складніше.

В такому разі постає питання динамічності та інтенсивності рекламних заходів ЗВО. Як справедливо зазначають Г. Євтушенко та його співавтори, «якщо навчальний заклад запускає в комунікаційне поле рекламу досить рідко, споживач може не запам'ятати існування такого вишу і взагалі не сформувати якогось відношення чи асоціації до ВНЗ. З іншого боку, якщо реклама з'являється у мас-медіа часто, то можливий інший негативний ефект – споживач сприйматиме інформацію про ВНЗ нав'язливою, і імідж не буде сформований на користь закладу» [7, с. 106]. В цьому контексті йдеться не про всю рекламну діяльність ЗВО, а лише про один з її методів, а саме рекламування у ЗМІ. Постійна висока інтенсивність застосування такого методу не вигідна перш за все з економічного боку. «Сплески» рекламної активності доречні, коли необхідно широко проінформувати громадськість про «Дні відкритих дверей» або інші масові заходи, що проводить ЗВО. Інакше рекламна діяльність ЗВО повинна бути зваженою та добре продуманою. Цілорічно доречно проводити рекламні заходи на рівні факультетів і кафедр, що передбачатимуть роз'яснювальну роботу та безпосереднє спілкування з абітурієнтами.

Структурування інтенсивності рекламної діяльності ЗВО дає змогу прояснити виокремлення О. Телетовим та М. Провозніним таких рівнів реалізації рекламної діяльності ЗВО: «1) широка рекламна діяльність ЗВО; 2) роз'яснювальна інформаційна діяльність на рівні факультетів; 3) безпосереднє спілкування на рівні кафедр з конкретними абітурієнтами» [1, с. 55]. Саме інтенсивне охоплення 2 і 3 рівнів дасть, на нашу думку, найкращий результат, оскільки, як засвідчують дані досліджень цих авторів, 63% абітурієнтів визначили наявність конкретної спеціальності як основний фактор вибору ними ЗВО [1, с. 60]. При цьому доцільно застосовувати різні методи реклами та канали її поширення.

Важливим завданням поширення рекламної інформації на всіх рівнях є підбір рекламних каналів. Як уже зазначалось вище, реальні та потенційні здобувачі вищої освіти не сприймають такий канал, як ЗМІ. Підтверджують цю тезу також дослідження одеських науковців, серед яких рекламу зазначеного ЗВО бачили лише 13% школярів, з них 50% бачили її в Інтернеті, а 50% – у школі. Проте серед батьків результати дещо відрізняються. Ця цільова аудиторія більш уважна (бачили рекламу визначеного ЗВО 42%), проте з них більше половини бачили її у ЗМІ (19%), тільки 15% – в Інтернеті [4, с. 85]. Можливо, ці цифри свідчать про візуалізацію традиційних форм реклами, а респонденти не враховували у своїх оцінках такі методи поширення інформації про ЗВО, як, наприклад, повідомлення ЗВО про проведення конференцій та інших масових заходів. Крім того, поза увагою дослідників залишилась

зовнішня реклама. В будь-якому разі однозначно зрозуміло, що підходи до подання рекламної інформації та канали її поширення будуть різними для цих двох цільових груп. Рівнозначним на ці дві виокремлені цільові аудиторії є вплив електронних джерел поширення інформації через Інтернет та соціальні мережі.

У всьому світі такі канали поширення інформації є пріоритетними, а їх значення зростає. Наприклад, комерційна реклама американських коледжів та університетів досягла у 2016 році рекордного рівня у 1,65 млрд. доларів. Це становить збільшення на 18,5% порівняно з 2015 роком, а також на 22% порівняно з 2013 роком, незважаючи на зниження інтенсивності реклами в проблемному некомерційному секторі освіти. Частка онлайн-каналів продовжує зростати, і у 2016 році вона становила 44% від загального обсягу інвестицій в рекламу американських коледжів і університетів. Телевізійні та кабельні платформи посідають друге місце за актуальністю академічної реклами (34%) [9].

Росту академічної реклами у США сприяють скорочення кількості випускників старших класів середньої школи в багатьох регіонах країни, збільшення темпів зайнятості (з багатьма перспективами вибору роботи), зростання вартості навчання в коледжі, ерозія довіри громадськості до цінностей традиційної освіти. Ще одним фактором, який стимулює зростання рекламних бюджетів, є зростаючий інтерес до онлайн-курсів і програм навчання. Оскільки онлайн-навчання є найбільш зростаючим сегментом ринку освітніх послуг, збільшилась кількість державних і приватних установ на ринку онлайн-освіти, що прагнуть таким чином компенсувати зменшення своїх часток традиційного освітнього ринку. Висока інтенсивність конкуренції на онлайн-ринку також вплинула на зростання загального рівня витрат на рекламу [9].

Згідно з даними дослідницького центру "Pew" 95% підлітків віком від 12 до 17 років знаходяться в режимі онлайн. Це означає, що дослідження того, що робити і куди йти після закінчення школи, відбувається в Інтер-

неті, від соціальних мереж до Вікіпедії [10]. Саме це надає онлайн-каналам поширення рекламної інформації пріоритетного значення порівняно з іншими видами каналів. При цьому більшу увагу необхідно приділяти соціальним мережам, присутність у яких користувачів зростає з року в рік.

До основних заходів і рекомендацій, що дадуть змогу підвищити ефективність рекламних заходів у соціальних мережах та, відповідно, рівень інформаційної обізнаності про ЗВО, варто віднести проведення відео- та фотоконкурсів серед студентів, теми яких повинні узгоджуватись із місцем розташування ЗВО та його освітніми напрямками; розміщення «історій успіху» випускників закладу, а також їх розповідей про перебування в ньому та власний досвід навчання; подання інформації легко та з гумором, оскільки це неформальні соціальні платформи, які відвідуються з метою відпочинку.

Висновки з проведеного дослідження. ЗВО для успішного просування своїх освітніх продуктів повинні широко застосовувати зовнішні комунікації, складовою яких є реклама. Під час вибору форм, каналів, інтенсивності, динаміки рекламних заходів необхідно перш за все враховувати вимоги цільової аудиторії, основними представниками якої є потенційні здобувачі вищої освіти та покупці освітніх послуг (батьки та інші родичі здобувача). Під час формування рекламних комунікацій повинні бути враховані потреби й вимоги всіх учасників технологічного ланцюга освітніх послуг («школа – професійний освітній заклад – ЗВО – ринок праці»). Серед усіх каналів поширення інформації про ЗВО сьогодні з точки зору зростання кількості учасників найбільш динамічним чином розвивається такий канал поширення реклами, як Інтернет, а особливо соціальні мережі, тому саме на нього мають бути спрямовані рекламні інвестиції ЗВО. Подальші дослідження будуть пов'язані з ідентифікацією вимог окремих споживачів рекламних повідомлень ЗВО та адаптуванням до них характеристик та методів реклами.

1. Телетов О., Провозін М. Рекламна діяльність вищого навчального закладу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 2. С. 53–64.
2. Семенюк С. Планування рекламної кампанії закладів вищої освіти. *Галицький економічний вісник*. 2015. Т. 48. № 1. С. 155–161.
3. Ткаченко О. Специфіка рекламної діяльності навчальних закладів у контексті їх позиціонування. *Поліграфія і видавнича справа*. 2016. № 1 (71). С. 209–215.
4. Жарська І. Методичні основи дослідження поведінки споживачів у сфері освітніх послуг. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 2. С. 81–94.
5. Росситер Дж.Р., Перси Л. Реклама и продвижение товаров. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 656 с.
6. Jager J., Plooy T. Information sources used to select a higher education institution: evidence from South African students. *Business Education & Accreditation*. 2010. Vol. 2. № 1. P. 61–75.
7. Євтушенко Г., Пилипчук В., Смірнова Н. Особливості позиціонування вищого навчального закладу на ринку освітніх послуг. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 7 (3). С. 102–107.
8. Вища освіта в умовах реформи: зміни громадської думки // Фонд «Демократичні ініціативи» імені Льва Кучеріва. URL: <http://osvita.ua/vnz/55080>.
9. Broc B. College advertising at all-time high. URL: <https://emgonline.com/2017/10/college-advertising-at-all-time-high>.
10. Utilizing LinkedIn for higher education marketing. URL: <https://www.evokad.com/insights/higher-education-marketing-linkedin>.

УДК 657.6

Заднепровська С.П.

сертифікований аудитор,

кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

СТАНДАРТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ У СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ: КОНЦЕПТУАЛЬНЕ БАЧЕННЯ ЗМІН

У статті визначено базові концепти стандартів корпоративного управління, а також можливості й переваги їх імплементації в практику системи вищої освіти в Україні. Обґрунтовано актуальність трансформації освітнього менеджменту як одного з основних важелів цивілізаційного поступу держави та забезпечення конкурентоспроможності освітніх інституцій на світових ринках. Ідентифіковано основні об'єкти, визначено порядок перерозподілу ролі, компетенцій та повноважень між державними органами, Наглядовою радою та виконавчим органом закладу вищої освіти шляхом установавання оптимального балансу в ключових питаннях управління в процесі переходу освітнього менеджменту до моделі корпоративного управління. Наведено основні теоретичні підходи науковців до визначення змісту поняття «корпоративне управління», зазначено особливості становлення корпоративної власності в Україні саме через приватизацію, а також під впливом глобалізаційних тенденцій інституційної динаміки корпоративних відносин, що схилиють загальний вектор розвитку національної моделі корпоративного управління від акціонерної до стейкхолдерської моделі. Проведено аналіз окремих аспектів внутрішнього контролю щодо його модернізації через розвиток ефективної функції внутрішнього аудиту.

Ключові слова: внутрішній аудит, корпоративна культура, корпоративне управління, ризик-орієнтовний підхід, стейкхолдерська модель.

СТАНДАРТЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ ВИДЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ

Заднепровская С.П.

В статье определены базовые концепты стандартов корпоративного управления, а также возможности и преимущества их имплементации в практику системы высшего образования в Украине. Обоснована актуальность трансформации образовательного менеджмента как одного из основных рычагов цивилизационного развития государства и обеспечения конкурентоспособности образовательных учреждений на мировых рынках. Идентифицированы основные объекты, определен порядок перераспределения роли, компетенций и полномочий между государственными органами. Наблюдательным советом и исполнительным органом учреждения высшего образования путем установления оптимального баланса в ключевых вопросах управления в процессе перехода образовательного менеджмента к модели корпоративного управления. Приведены основные теоретические подходы ученых к определению содержания понятия «корпоративное управление», указаны особенности становления корпоративной собственности в Украине именно через приватизацию, а также под влиянием глобализационных тенденций институциональной динамики корпоративных отношений, которые склоняют общий вектор развития национальной модели корпоративного управления от акционерной к стейкхолдерской модели. Проведен анализ отдельных аспектов внутреннего контроля касательно его модернизации через развитие эффективной функции внутреннего аудита.

Ключевые слова: внутренний аудит, корпоративная культура, корпоративное управление, риск-ориентированный подход, стейкхолдерская модель.

CORPORATE GOVERNANCE STANDARDS IN THE SYSTEM OF HIGHER EDUCATION OF UKRAINE: CONCEPTUAL VISION OF CHANGE

Zadneprovs'ka S.

The article defines the basic concepts concerning the standards of corporate governance and the possibilities and advantages of their implementation in the practice of the higher education system in Ukraine. Actuality of transformation of educational management is reasonable, as one of basic levers of civilization advancement of the state and providing of competitiveness of educational establishments on world markets. The main objects of redistribution of roles and powers in the process of transition of educational management to the corporate governance model have been identified. The main theoretical approaches to the definition "corporate governance" are presented and the peculiarities of the formation of corporate property in Ukraine through privatization, as well as under the influence of globalization tendencies of the institutional dynamics of corporate relations are formulated, which incline the general vector of the development of the national corporate governance model from the joint-stock to the stakeholder model. The analysis of certain aspects of internal control in part of its modernization through the development of an effective function of internal audit is carried out.

Keywords: internal audit, corporate culture; corporate governance, risk-oriented approach, stakeholder model.

Постановка проблеми. Останнім часом принципи та стандарти корпоративного управління набувають особливої актуальності. Посилення уваги зумовлене не простим збігом обставин, а перш за все розвитком корпоративних структур, трансформаціями бізнес-середовища, прагненням до нової якості менеджменту та посиленням ціннісного аспекту в діловій активності. Певною мірою цьому сприяють також тиск глобалізації, специфіка мережевої економіки, лібералізація ринків товарів та капіталу, банкрутство відомих світових компаній, модифікація ризиків тощо. Хоча у світі немає єдиної моделі корпоративного управління, існують загальноприйняті принципи, розроблені поважними міжнародними інституціями, які можуть бути застосовані у широкому діапазоні економіко-правових, соціальних та політичних умов. Також «прихильність» до стандартів корпоративного управління є так званою відповіддю суспільства на економічні кризи та прагненням до стабільності фінансових ринків. Це спроба встановлення загальноприйнятих, прозорих та зрозумілих в усьому світі «правил гри» не лише в бізнесі, але й у будь-якій діяльності.

Не менш важливим аспектом корпоративного управління є ціннісний, який визначає базис корпоративної культури¹ організації. Стратегічний підхід до формування та розвитку корпоративної культури складають чіткі правила поведінки, налагоджена система комунікації, програми безперервного вдосконалення та корпоративної соціальної відповідальності, освітні, мотиваційні та розважальні заходи. Провідні світові компанії витрачають багато зусиль і коштів на створення корпоративної філософії, впровадження загальних правил поведінки та створення дружньої і плідної атмосфери в колективі. До пріоритетних питань належать питання врегулювання потенційних конфліктів інтересів, зміщення контролю як функції щодо ризик-орієнтованих інструментів. Все це змушує стратегічних менеджерів вибудовувати та впроваджувати сучасні, цивілізовані моделі корпоративного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З метою визначення сутності цієї категорії науковцями [5–9] та практиками неодноразово розглядалась еволюція самої концепції корпоративного управління, основоположниками якої визнано Д. Вулфенсона (прозорість діяльності через публічність звітності, корпоративна культура, чесність та відповідальність), Б. Трікера, І. Ансоффа, К. Майер (рівновага та баланс інтересів між учасниками корпоративних відносин) [7], Р. Монкса (стосунки між різними учасниками, а саме акціонерами, менеджерами, членами ради директорів, працівниками та іншими стейкхолдерами, у визначенні напрямів розвитку та діяльності корпорації), П. Друкера (модель управління, метою якої є забезпечення інтересу безпосередніх власників (акціонерів) через права та зобов'язання володіння (власності)) [6], Д. Норга, М. Портера. Тематика корпоративного управління привертає все більше уваги українських науковців, таких як Д.О. Баюра, В.С. Воротін, Л.С. Довгань, Д.В. Задихайло, Н.С. Ілляшенко, В.В. Пастухова, Л.М. Савчук, С.А. Румянцев. Втім,

якщо сутнісні аспекти цього питання досліджено ґрунтовно, то галузеві відмінності, специфіки не розкриті належним чином. Певною мірою це стосується й системи вищої освіти.

Постановка завдання. Метою статті є огляд ключових концептів моделі корпоративного управління та визначення можливостей і переваг їх імплементації в практику системи вищої освіти в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна вже давно розпочала шлях впровадження стандартів корпоративного управління, де найуспішнішими слід визнати фінансовий ринок, зокрема банківські установи, акціонерні товариства та сектор управління державними підприємствами. Нині питання полягає вже не в тому, що це таке й навіщо, а в тому, як запровадити кращі практики корпоративного врядування з максимальною користю для компанії чи організації, а головне, поширити інфраструктуру корпоративного управління в усі сектори економіки з урахуванням локального контексту.

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Державне Казначейство, Національний банк, галузеві міністерства затвердили стратегічно важливі документи, а саме Концепцію корпоративного управління, Принципи корпоративного управління, Методичні рекомендації [2; 3]. Ці документи не лише систематизували статус та механізми реалізації основних положень корпоративного управління, але й узагальнили світові тенденції розвитку в цій сфері, оскільки створені на базі Принципів корпоративного управління ОЕСР [1]. Прийнято вважати, що саме цей документ узагальнює глобальне бачення складових ефективного корпоративного управління. Втім, ця успішність поки що обмежується лише формуванням нормативно-правової бази та формалізацією такого органу управління, як Наглядова рада, а також створенням підрозділів внутрішнього аудиту.

Ще не так давно корпоративне управління розумілось як комплайнс з нормами корпоративного законодавства. На думку багатьох дослідників та автора, корпоративне управління охоплює набагато більше питань і є багатоаспектною та водночас суперечливою категорією.

Особливості методології дослідження корпоративного управління визначаються своєрідністю цього феномена як з точки зору предметного поля управлінської діяльності, так і з точки зору розподілу власності, управління, відповідальності, специфіки становлення корпоративної власності в Україні через приватизацію, а також вплив глобалізаційних тенденцій інституційної динаміки корпоративних відносин, що схиляють загальний вектор розвитку національної моделі корпоративного управління від акціонерної до стейкхолдерської моделі.

Потреби інтеграції України у світове економічне та культурне середовище обумовлюють необхідність об'єктивного переосмислення кращого світового досвіду зарубіжних освітніх систем і використання їхніх здобутків у практиці вітчизняної системи освіти. У цьому контексті особливої актуальності для системи вищої освіти набувають питання реорганізації органів управління, трансформації стандартів менеджменту як одного з основних важелів цивілізаційного поступу держави та забезпечення конкурентоспроможності

¹ Корпоративна культура – система цінностей та переконань, які розділяє кожен працівник фірми, що передбачає його поведінку, обумовлює характер життєдіяльності організації.

освітніх інституцій на європейському та світових ринках. Надмірно централізована, непрозора, малоефективна, застаріла система управління та фінансування втрачає можливість адекватно реагувати на виклики глобальної та цифрової економіки, тому вимагає якнайшвидшого переходу від адміністративно-розпорядчого управління навчальними закладами до системи сучасного освітнього менеджменту.

Реформування системи управління в державному секторі є одним з напрямів розвитку в рамках прийнятих зобов'язань України перед міжнародними партнерами (МВФ, СБРР тощо) та водночас є важливою складовою багатьох стратегічних документів Уряду. Відокремлення функцій власності/управління та контролю легше досягти, коли функція власності покладена на окремий спеціалізований орган. Водночас держава повинна бути поінформованим та активним власником. Через відсутність належно розроблених стратегічних цілей, недостатню якість механізмів контролю та незадовільний рівень прозорості діяльності державних установ є джерелом корупційних ризиків та збитків держави.

Будуючи стратегію реформ та механізми її реалізації, слід зважати на існування окремих засадничих проблем, зокрема пострадянську свідомість, ієрархічну авторитарну модель управління, скептицизм щодо корпоративних цінностей (Core values), відсутність бажання брати участь у змінах та змінюватися самим. Більшою мірою їх вирішення лежить у площині впровадження сучасних моделей корпоративного управління, сутність яких ґрунтується на загальноприйнятих у світовій практиці принципах, а саме на принципах:

- рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин;
- розмежування повноважень органів корпоративного управління шляхом визначення їх компетенцій, розподілу функцій та обов'язків між стратегічним менеджментом, його представницьким органом, а саме Спостережною (Наглядовою) радою, та виконавчим менеджментом;
- забезпечення належного захисту прав та законних інтересів акціонерів;
- врахування інтересів широкого кола заінтересованих осіб (стейкхолдерів), що полягає у визнанні на законодавчому рівні їх прав та ефективній взаємодії у створенні суспільного добробуту, фінансової стійкості та безперервної діяльності;
- публічності та транспарентності, що полягає у забезпеченні своєчасного та повного розкриття інформації з усіх суттєвих питань;
- дієвості, незалежності та відповідальності Спостережної ради, що полягає у забезпеченні стратегічного управління, ефективного контролю за діяльністю виконавчого органу, а також відповідальності перед організацією (установою, підприємством, компанією тощо) та акціонерами.

На перший погляд, означені принципи здаються більш природними для корпоративного середовища, де виробляються товари, надаються послуги, як наслідок, генерується додаткова (додана) вартість. Якщо в корпоративному середовищі ключовим є відокремлення власності та управління, в державному секторі цим є відокремлення функції володіння та управління компаніями чи установами від регулювання. Корпоративне

управління охоплює практично всі сфери, а саме від визначення стратегії, планування, виробничої діяльності та внутрішнього контролю до оцінювання її ефективності та розкриття інформації. Рівень досконалості цієї системи показує суспільству конкурентоздатність та перспективи організації, а головне, її потенціал на відповідному ринку.

У світі поняття «корпорація» охоплює значно ширше коло організацій, включаючи також некомерційні, неприбуткові організації, зокрема заклади освіти. Ознакою корпорації є виробництво продуктів чи послуг, необов'язково з комерційною метою. У неприбуткових організаціях корпоративне управління полягає в залученні до управління організацією не представників акціонерів, а представників зовнішніх стейкхолдерів, а залучаються вони не з метою контролю за розподілом прибутку, а для сприяння ефективній роботі самої організації під час виробництва нею тих суспільних благ, на які вона націлена. Втім, ключовий механізм такого залучення в неприбуткових організаціях (як і в бізнес-корпораціях) один і той самий, а саме Наглядові ради [9].

Стратегічною метою вдосконалення наявної моделі управління закладами вищої освіти є створення реальних умов для їх розвитку, залучення зовнішніх інвестицій та перетворення вищої освіти на відкриту та інклюзивну систему [4]. Прийняття у 2014 р. Закону України «Про вищу освіту» не привело до очікуваних зрушень у вищій освіті. Додаткового врегулювання потребують щонайменше три аспекти, а саме управління закладами вищої освіти, фінансування вищої освіти, система освітніх вимірювань і забезпечення якості [9]. Головні зміни, які мають відбутися в системі освітнього менеджменту в результаті імплементації моделі корпоративного управління, зображені на рис. 1.

Основний «інсайт» у концепції змін полягає в необхідності розподілу повноважень у закладі вищої освіти, зокрема ієрархії органів з чітко вираженими функціями колегіального управління (вчена рада, сенат), виконавчого органу (ректорат, рада директорів) та Наглядової ради. Перегляд функцій Наглядової ради закладу вищої освіти є ключовою новацією та необхідною умовою інституційного зміцнення. Фактично Наглядова рада є представником засновника, представляє його та уповноважена ним, її не слід сприймати як орган, що обмежує автономію закладу вищої освіти. Концептуально система органів корпоративного управління закладів вищої освіти має представляти та забезпечувати уповноважений, ефективний, компетентний стратегічний та виконавчий орган управління; уповноважену, компетентну, незалежну Наглядову раду; ризик-менеджмент; стандартизовані правила та процедури для виконання та моніторингу ключових сфер діяльності; незалежну та об'єктивну функцію зовнішнього та внутрішнього аудиту; прозорість у процесі розкриття інформації. Саме така модель управління (рис. 1) містить потужний потенціал інституційного зміцнення вітчизняних університетів шляхом установлення оптимального балансу компетенцій та повноважень між представницьким органом, а саме Наглядовою радою (із суттєвим перерозподілом її ролі, компетенцій та повноважень), виконавчим органом закладу вищої освіти (керівник, ректорат, вчена рада), а також органами громадського

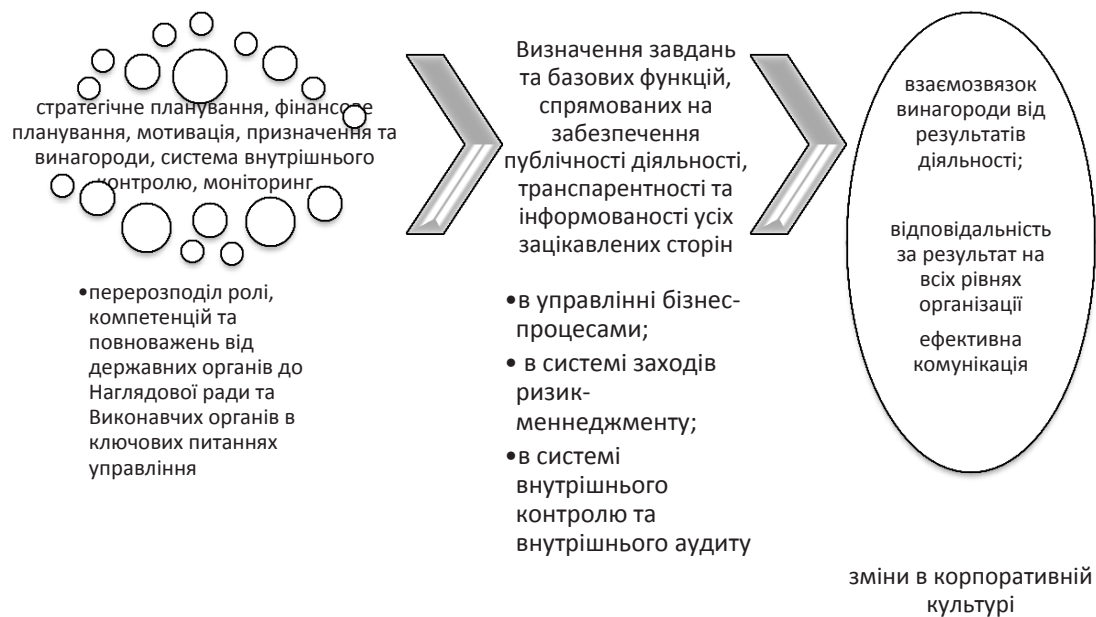


Рис. 1. Об'єкти перерозподілу ролей та повноважень у процесі переходу до моделі корпоративного управління

самоврядування, які традиційно здійснюють захист прав викладачів та студентів.

Останнім часом розширення автономії освітніх установ стало світовою тенденцією. І в цьому контексті доцільно нагадати про те, що в основу чинного Закону України «Про вищу освіту» покладена концепція всебічної університетської автономії, а саме організаційної, академічної, фінансової. Закон відкрив нові можливості для демократизації університетського життя, розвитку студентського самоврядування. Ідеологічно університетська, зокрема фінансова, автономія є частиною успішно реалізованої в Україні концепції децентралізації.

Запровадження університетської автономії є певним кроком у наближенні освітнього менеджменту до кращих світових практик шляхом відмови держави від втручання в операційну діяльність закладів вищої освіти, визнання нею таких принципів організації університетського життя, як довіра, повага, відповідальність, доброчесність. Також це означає передачу всієї відповідальності за якість освіти та наукових досліджень разом з необхідними організаційними та фінансовими інструментами в руки самих університетів як самоврядних інституцій [6]. Можливість активної участі у забезпеченні якості вищої освіти та управлінні вищими навчальними закладами, що здійснюється через органи студентського самоврядування, також слід визнати одним з важливих елементів моделі корпоративного управління. В розвитку цієї інституції також ще існує багато перешкод, однією із найсуттєвіших серед яких залишається майже повна залежність студентських самоврядних інституцій від адміністрації освітніх закладів.

Окремо слід сказати про модернізацію контролю в системі вищої освіти, зокрема поступовий перехід до ефективної функції внутрішнього аудиту. Як важливий елемент корпоративного управління внутрішній аудит набуває свого розвитку, що підтверджує динамічний

процес побудови інфраструктури внутрішнього контролю та створення відповідних підрозділів в усіх органах виконавчої влади та їх територіальних органах. У Міністерстві та безпосередньо закладах вищої освіти створені підрозділи внутрішнього аудиту, статус яких формалізовано через відповідні внутрішні регламенти. Втім, не лише функціонування, але й усвідомлення основ ризик-орієнтованого підходу, коли контроль фокусується саме на загрозах досягнення стратегічних цілей організації, ще не відбулося. Несформоване професійне середовище та організаційні засади того рівня, як вимагають Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту. Отже, поки що маємо тільки організаційний аспект без належного змістовного наповнення.

Для успішної реалізації означених завдань слід вирішити ще багато питань теоретико-методологічного характеру, зокрема впорядкування понятійного апарату, термінологічної однаковості нормативно-правової бази та підготовки низки документів методичного характеру, якими б могли скористатися бюджетні установи, державні компанії та органи публічного управління в процесі впровадження принципів корпоративного управління.

Висновки з проведеного дослідження. Практика корпоративного управління в Україні, всупереч світовій, сформувалась не еволюційним шляхом, а внаслідок реалізації державної програми приватизації. За цих обставин слід розуміти генезис, витоки корпоративного права та особливості вітчизняної моделі корпоративного управління, що є наслідком соціально-економічних, політичних, культурно-етичних та інших чинників. Еволюція змісту «корпоративного управління» набула сьогодні нового змісту та значення, закладаючи основи процесів глобалізації та інтеграції не лише на мікро-, але й на макрорівнях, а також є одним з визначальних факторів конкурентоспроможності установ та підприємств, видів економічної діяльності, секторів

економіки, регіонів та держави загалом. Це є тим базисом, який забезпечує інноваційний розвиток держави. В реаліях сьогодення це насамперед динаміка відносин між органами управління та практика ризик-орієнтовного контролю, збалансованість інтересів усіх учасників бізнес-діяльності та врахування інтересів усіх стейхолдерів.

У цьому контексті особливої актуальності для системи вищої освіти набувають питання впровадження стандартів корпоративного управління в систему вищої освіти шляхом трансформації стандартів менеджменту як одного з основних важелів цивілізаційного поступу держави та забезпечення конкурентоспроможності освітніх інституцій на європейському та світових ринках. У закладах вищої освіти практично ще немає менеджерів нового гатунку, тобто лідерів. Зміна «директорського», адміністративно-розпорядницького менталітету в освіті на корпоративний є пріоритетним завданням. Оскільки вища освіта є важливим суспільним благом, то демократизація управління у вищій освіті є тим інструментом, який має закласти механізми для колективної відповідальності різних стейхолдерів за стан вищої освіти в Україні [9].

Головними драйверами трансформації моделей корпоративного управління є такі світові тренди:

- «вихід» інфраструктури корпоративного управління за межі лише підприємницької діяльності, імплементація в публічний сектор економіки;
- впровадження ризик-орієнтовного підходу у системах аналізу, контролю та ризик-менеджменту;
- запровадження збалансованого підходу, який ґрунтується на критеріях суспільної значимості, розміру компанії, галузі, типу бізнес-моделі, організаційно-правової форми шляхом застосування повної або спрощеної моделі корпоративного управління;
- встановлення особливих вимог до суспільно значимих компаній;
- зміна підходів до порядку формування органів корпоративного управління, зокрема Наглядових рад (Supervisory Board), критеріїв обрання її незалежних членів (гендерні, вікові, професійні, ціннісні);
- побудова моделі однорівневого (one-tier board system) та дворівневого (two-tier board system) виконавчого органу за принципом доцільності;
- усвідомлення ролі держави в корпоративних відносинах як регулятора, акціонера, арбітра та «директору з розвитку».

1. Принципи корпоративного управління G20 2015 OECD / Організація економічного співробітництва та розвитку. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36989>.

2. Про затвердження Принципів корпоративного управління: Рішення від 22 липня 2014 р. № 955 / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

3. Про затвердження Принципів корпоративного управління: Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 22 липня 2014 р. № 955. URL: <http://ru.osvita.ua/vnz/reform/53613>.

4. Висновок на проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про вищу освіту» щодо зміни системи управління закладами вищої освіти. URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4>.

5. Баюра Д.О. Корпоративне управління в Україні в умовах євроінтеграції. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2014. Вип. 1. С. 51–59. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tppe_2014_1_7.

6. Друкер П. Задачи менеджмента в ХХІ веке / пер. с англ. Москва: Вильямс, 2004. 272 с.

7. Майер К. Корпоративне управління в ринкових та перехідних економіках. У пошуках кращого директора. Корпоративне управління в ринкових та перехідних економіках / пер. з англ., наук. ред. С.В. Синиця. Київ: Основи, 1996. 189 с.

8. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток. Київ: Знання, 2003. 149 с.

9. Співаковський О.В. Управління університетом: які зміни нам потрібні? ... Голос України. 2018. URL: <http://www.golos.com.ua/article/303071>.

10. Вхідження національної системи вищої освіти в європейський простір вищої освіти та наукового дослідження: моніторинг. дослідж.: аналіт. звіт / кер. авт. кол. Т.В. Фініков. Київ: Таксон, 2012. С. 47.

11. Студентське самоврядування в інших країнах // Громадська ініціатива «Студентський захист». URL: <http://www.studzahyst.org.ua/content/studentske-samovryaduvannya-v-inshih-krayinah>.

E-mail: polantonk@bigmir.net

УДК 338.23

Новоїтенко І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і права,
Національний університет харчових технологій

Малиновський В.В.

старший викладач кафедри
технології хлібопекарських і кондитерських виробів,
Національний університет харчових технологій

СТАНДАРТИ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ

У статті проаналізовано загрози безпеки бізнесу та превентивні заходи для мінімізації наслідків їх впливу на підприємницьку діяльність. Серед основних загроз безпеки визначено кібератаки на інформаційні системи організації та недобросовісну конкуренцію, що призводять до матеріальних збитків, погіршення ринкового становища та зниження лояльності споживачів до продукції/послуг. Заходами інформаційної безпеки визначено систематичне створення резервних копій даних, постійний захист комп'ютера та пристроїв, шифрування важливої інформації, управління паролем адміністратора, навчання персоналу безпечній роботі в Інтернеті, захист приватної інформації щодо клієнтів та їх транзакцій, страхування відповідальності на випадок кіберзагроз, постійний моніторинг сучасних ризиків кібербезпеки. На основі даних звіту Міжнародної організації зі стандартизації проаналізовано динаміку впровадження міжнародних стандартів у світі та Україні. Окреслено стан впровадження системи НАССР операторами харчового ринку, розглянуто програму-передумову впровадження НАССР.

Ключові слова: міжнародний стандарт, кіберзагроза, інформаційна безпека.

СТАНДАРТЫ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА

Новоїтенко І.В., Малиновский В.В.

В статье проанализированы угрозы безопасности бизнеса и превентивные меры для минимизации последствий их влияния на предпринимательскую деятельность. Среди основных угроз безопасности обозначены кибератаки на информационные системы организации и недобросовестную конкуренцию, которые приводят к материальному ущербу, ухудшению рыночного положения и снижению лояльности потребителей к продукции/услуге. Мерами информационной безопасности определены систематическое создание резервных копий данных, постоянная защита компьютера и устройств, шифрование важной информации, управление паролем администратора, обучение персонала безопасной работе в Интернете, защита частной информации о клиентах и их транзакциях, страхование ответственности на случай киберугроз, постоянный мониторинг современных рисков кибербезопасности. На основе данных отчета Международной организации по стандартизации за 2017 год проанализирована динамика внедрения международных стандартов в мире и в Украине. Исследовано состояние внедрения системы НАССР операторами пищевого рынка Украины, рассмотрена программа-предпосылка внедрения НАССР.

Ключевые слова: международный стандарт, киберугроза, информационная безопасность.

STANDARDS OF THE BUSINESS SECURITY

Novoitenko I., Malynovs'kiy V.

The threats to business security and preventive steps to minimize the impact of their influence on entrepreneurial activity were analyzed in the article. Among the main security threats were proclaimed cyber-attacks on the information system of the organization and unfair competition, which brought material losses, deterioration of the market position and lower consumer loyalty to product/service. The most important steps to keep business information security were identified as follows: back up data; secure your computer and devices; protect important information; manage administrative password; educate your staff to be safe online; put security measures in place; protect private information about your customers and their transactions; use cyber liability insurance; keep yourself informed about the latest cyber security risks. The dynamics of the implementation of international standards in the world and in Ukraine were analyzed on the basis of ISO annual report 2017. The state of implementation of the HACCP system by food market operators was outlined, the program as a prerequisite for the implementation of HACCP was considered.

Keywords: international standard, cyber-threat, information security.

Постановка проблеми. У всьому світі успішні підприємства впроваджують міжнародні стандарти з метою підвищення конкурентоспроможності та отримання доступу до нових ринків збуту. В умовах мін-

ливості зовнішнього середовища, зростання викликів непередбачуваного характеру, збільшення випадків кібератак особливої уваги заслуговують дослідження проблеми впровадження стандартів безпеки бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У звіті Всесвітнього економічного форуму «Глобальні ризики – 2018» кібербезпеку, деградацію зовнішнього середовища та геополітичну напругу визнано головними глобальними загрозами на найближчі 10 років [1].

Відповідно до звіту корпорації з розробки програмного забезпечення у сфері інформаційної безпеки та захисту інформації “Symantec” «Загрози інтернет-безпеки» за 2016 р. 43% комп’ютерних атак спрямовані проти малого бізнесу (кількість працівників становить менше 250 осіб), що на 18% більше, ніж у 2011 р. [2]. Оскільки підприємства все більше використовують Інтернет для бізнесу, потенціал для кіберзлочинів зростатиме.

“Symantec” зазначає, що від кібернападів не застрахована жодна організація – ні зі списку “Fortune 500”, ні з 35 працівниками, що стала жертвою кібератаки з боку конкурента. Недобросовісний конкурент протягом двох років викрадав інформацію про клієнтів та ціни, перемаючи їх та надаючи послуги зі значними перевагами.

“Patric Nohe” [3] зазначає, що збитки, завдані крадіжкою даних на таких платформах, як Facebook, Ebay, Yahoo, Under Amour, та поширенням фішинговими кампаніями шкідливого програмного забезпечення на цільові комп’ютерні системи більш ніж 100 фінансових установ, оцінюються у розмірі 1 млрд. дол. США.

Постановка завдання. Для розкриття теми статті поставлено завдання дослідити стан та тенденції впровадження міжнародних стандартів у світі та в Україні, визначити загрози та заходи безпеки, встановити взаємозв’язок між застосуванням стандартів та безпекою бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безпеку бізнесу визначаємо як захищеність підприємницької діяльності, що пов’язана з виробництвом та/або продажем продукції, наданням послуг або іншою господарською діяльністю, метою якої є отримання прибутку, від реальних та потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього середовища.

Враховуючи вищезазначене, стандарт безпеки бізнесу визначаємо як нормативний документ, прийнятий уповноваженим на це органом, що спрямований на досягнення захищеності підприємницької діяльності від реальних та потенційних загроз зовнішнього середовища.

До наведеного визначення стандарту безпеки бізнесу, безумовно, відноситься міжнародний стандарт інформаційної безпеки ISO 27001, який містить опис найкращих світових практик у сфері управління захистом інформаційних ресурсів організації.

В Україні на законодавчому рівні закріплено обов’язкове впровадження у діяльність банків стандарту інформаційної безпеки ISO 27001:2015 з 1 березня 2018 р. [4]. Для інших суб’єктів господарювання застосування цього стандарту є добровільним.

Оскільки стандарт інформаційної безпеки бізнесу покликаний захистити діяльність організації від небезпечного впливу зовнішнього середовища, більш детально розглянемо загрози інформаційним системам організації, тобто кіберзагрози.

Для боротьби бізнесу з кіберзагрозами на офіційному сайті австралійського парламенту розміщено рекомендовані заходи захисту [5]:

- щоденні, щотижневі та щоквартальні резервні копіювання даних та їх збереження поза мережею на не підключеному до комп’ютера носії;

- використання та періодичне оновлення антивірусної програми із застосуванням антишпигунського фільтра та фільтра «антиспам»;

- використання мережевого шифрування даних в роботі із секретною інформацією;

- відмова від автоматичного збереження пароля, вимкнення адміністративного доступу до всіх даних;

- щомісячна/щоквартальна зміна пароля;

- навчання персоналу заходам безпеки під час роботи в режимі онлайн;

- розробка політики поширення інформації працівниками щодо діяльності підприємства у соціальних мережах;

- формування безпечного для транзакцій та особистих даних клієнтів онлайн-середовища з метою запобігання шахрайства в Інтернеті;

- дотримання чіткої політики конфіденційності з дотриманням австралійських принципів конфіденційності (APPs);

- застосування кіберстрахування з метою захисту бізнесу від витрат, пов’язаних з наслідками кібератаки;

- відстеження випадків шахрайства та сучасних ризиків з метою вжиття превентивних заходів, зокрема шляхом підписки на “Stay Smart Online Alert Service”.

Для вирішення проблеми погіршення ринкового становища компанії, спричиненого недобросовісною конкуренцією або зростаючим імпортом, міжнародна група розвитку USAID радить суб’єктам господарювання ініціювати торговельне розслідування.

Для підвищення безпеки бізнесу шляхом зміцнення конкурентоспроможності продукції та утримання стійкого ринкового становища необхідним кроком є застосування міжнародних стандартів системи управління якістю ISO 9001 та системи управління безпечністю харчових продуктів ISO 22000, що встановлює єдині вимоги до систем НАССР.

Законом України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» [6] оператори ринку харчових продуктів зобов’язані розробляти, вводити в дію та застосовувати постійно діючі процедури, що засновані на принципах системи НАССР, а саме аналізу небезпечних факторів та контролю в критичних точках.

Відповідно до ст. 21 вищезазначеного Закону [6] м’ясо-, рибо-, молокопереробні потужності мають запровадити систему управління безпечністю харчових продуктів на принципах НАССР до 20 вересня 2017 р., підприємства з переробки й виробництва фруктових та овочевих продукції, виробники кондитерських виробів (всі потужності, що виробляють продукцію, яка не містить інгредієнтів тваринного походження) – до 20 вересня 2018 р., підприємства з малими потужностями незалежно від виду продукції – до 20 вересня 2019 р.

Відповідальність за порушення вищезазначеного Закону [6] передбачена в такому (п. 4 ч. 1 ст. 64): загроза зупинення роботи потужності та штраф для юридичних осіб у розмірі 30–75 мінімальних заробітних плат, для фізичних осіб-підприємців – 3–15 мінімальних заробітних плат.

Згідно з даними прес-служби Держпродспоживслужби станом на січень 2018 р. в Україні систему НАССР впроваджено на 362 потужностях, які провадять діяльність з харчовими продуктами, у складі яких

є необроблені інгредієнти тваринного походження (крім малих підприємств), заплановано впровадити цю систему ще на 867 підприємствах [7].

Відповідно до роз'яснення голови Держпродспоживслужби Володимира Лапи для операторів харчового ринку обов'язковою є наявність сертифікату відповідності НАССР, а наявність програм-передумов НАССР [7].

Програма-передумова охоплює такі процеси [8]:

- планування приміщень для уникнення перехресного забруднення;
- вимоги до стану приміщень, обладнання, проведення ремонтних робіт, технічного обслуговування обладнання, калібрування тощо, а також заходи щодо захисту харчових продуктів від забруднення та сторонніх домішок;
- вимоги до планування та стану комунікацій, зокрема вентиляції, водопроводів, електро- та газопостачання, освітлення;
- безпечність води, льоду, пари, допоміжних матеріалів для переробки (обробки) харчових продуктів, предметів та матеріалів, що контактують з харчовими продуктами;
- чистота поверхонь (процедури прибирання, миття та дезінфекції виробничих, допоміжних та побутових приміщень, а також інших поверхонь);
- здоров'я та гігієна персоналу;
- захист продуктів від сторонніх домішок; поводження з відходами виробництва та сміттям, їх збір та видалення з потужності;
- контроль за шкідниками, визначення виду, запобігання їх появі, засоби профілактики та боротьби;
- зберігання та використання токсичних сполук і речовин;
- специфікації (вимоги) до сировини, контроль за постачальниками;
- зберігання та транспортування;
- контроль за технологічними процесами;
- маркування харчових продуктів та поінформованість споживачів.

Застосування суб'єктами господарювання міжнародних стандартів системи управління охороною навколишнього середовища ISO 14001, системи управління охороною здоров'я та безпекою праці ISO 45001,

що замінив у березні 2018 р. OHSAS 18000, свідчать про високу корпоративну соціальну відповідальність, чим посилюють лояльність споживачів до товарів/послуг таких підприємств та забезпечують стійке ринкове становище.

Розглянемо динаміку застосування міжнародних стандартів у світі та в Україні, впровадження яких сприяє посиленню безпеки бізнесу.

Світовий приріст кількості отриманих сертифікатів відповідності стандартам сімейства ISO у 2016 р. становив 123 989 одиниць, що на 8% більше, ніж у 2015 р. (табл. 1). Найбільше відсоткове зростання кількості сертифікатів спостерігалось за стандартами енергетичного менеджменту ISO 50001 (+69% порівняно з 2015 р.) та IT-сервіс менеджменту ISO 20000-1 (+63% порівняно з 2015 р.) [9].

З 2016 р. Міжнародною організацією зі стандартизації введено два стандарти, а саме ISO 28000 (система управління безпекою для ланцюга поставок) та ISO 39001 (система управління безпекою дорожнього руху).

Найбільш поширеною сферою застосування стандартів інформаційної безпеки у світі є сектор інформаційних технологій, на суб'єкти господарювання якого припадають 6 578 сертифікатів відповідності цьому стандарту (табл. 2).

Найбільш поширеною у світі серед сфер застосування міжнародного стандарту менеджменту якості ISO 9001 є металургія, на підприємствах якої у 2016 р. нараховувалося 116 457 чинних сертифікатів відповідності.

На відміну від найбільшої сфери застосування ISO 9001, суб'єкти господарювання з виробництва продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів у 2016 р. мали 31 469 діючих сертифікатів відповідності, що на 18,3% більше, ніж у 2015 р. (табл. 3).

В результаті аналізу динаміки кількості сертифікатів серед найбільших сфер діяльності встановлено, що у 2016 р. впроваджено 49 837 стандартів екологічного менеджменту ISO 14001 у секторі будівництва (+13,9% порівняно з 2015 р.), тоді як у виробництві продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів – 6 693, що на 2,2% менше, ніж у 2015 р. (табл. 4).

Оскільки сертифікат відповідності стандартам системи управління безпечністю харчової продукції ISO 22000 актуальний для організацій у сфері харчо-

Таблиця 1. Динаміка виданих сертифікатів відповідності міжнародним стандартам у 163 країнах світу протягом 2015–2016 рр.

№	Стандарт	2015 р.	2016 р.	Абсолютне відхилення, од.	Відносне відхилення, %
1	ISO 9001	1 034 180	1 106 356	72 176	117
2	ISO 14001	319 496	346 189	26 693	118
3	ISO 50001	11 985	20 216	8 231	169
4	ISO 27001	27 536	33 290	5 754	121
5	ISO 22000	32 061	32 139	78	100
6	ISO/TS 16949	62 944	67 358	4 414	107
7	ISO 13485	26 255	29 585	3 330	113
8	ISO 22301	3 133	3 853	720	123
9	ISO 20000-1	2 778	4 537	1 759	163
10	ISO 28000		356		
11	ISO 39001		478		
12	Всього	1 520 368	1 644 357	123 989	108

**Таблиця 2. Сфери діяльності з найбільшою кількістю
сертифікатів відповідності ISO 27001 у світі протягом 2015–2016 рр.**

№	Сфера діяльності	Кількість сертифікатів		Відхилення	
		2015 р.	2016 р.	абсолютне, од.	відносне, %
1	Інформаційні технології	5 573	6 578	1 005	118,0
2	Інший сервіс	959	1 432	473	149,3
3	Транспорт, склад та комунікації	301	401	100	133,2
4	Електричне та оптичне обладнання	296	311	15	105,1
5	Фінансове посередництво, нерухомість, оренда	197	250	53	126,9
6	Здоров'я та соціальна робота	231	220	-11	95,2
7	Продукти харчування, напої та тютюнові вироби	12	61	49	508,3

**Таблиця 3. Динаміка сертифікатів відповідності ISO 9001
у світі протягом 2015–2016 років за сферами діяльності**

№	Сфера діяльності	Кількість сертифікатів		Відхилення	
		2015 р.	2016 р.	абсолютне, од.	відносне, %
1	Метал та вироби з нього	104 652	116 457	11 805	111,3
2	Електричне та оптичне обладнання	75 260	88 482	13 222	117,6
3	Будівництво	67 354	87 605	20 251	130,1
4	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автомобілів, мотоциклів та особистих побутових товарів	66 975	79 492	12 517	118,7
5	Машини та обладнання	56 413	62 118	5 705	110,1
6	Продукти харчування, напої та тютюнові вироби	26 602	31 469	4 867	118,3

**Таблиця 4. Сфери діяльності з найбільшою кількістю
сертифікатів відповідності ISO 14001 у світі протягом 2015–2016 рр.**

№	Сфера діяльності	Кількість сертифікатів		Відхилення	
		2015 р.	2016 р.	абсолютне, од.	відносне, %
1	Будівництво	43 759	49 837	6 078	113,9
2	Метал та вироби з нього	24 171	27 374	3 203	113,3
3	Електричне та оптичне обладнання	22 183	26 728	4 545	120,5
4	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автомобілів, мотоциклів та особистих побутових товарів	17 967	22 554	4 587	125,5
5	Машини та обладнання	14 024	16 561	2 537	118,1
6	Вироби з гуми та пластмаси	14 007	14 741	734	105,2
7	Продукти харчування, напої та тютюнові вироби	6 842	6 693	-149	97,8

вого ланцюгу, слід зазначити лідерів серед країн з найбільшою кількістю впроваджених стандартів управління безпекою харчової продукції (табл. 5).

У 2016 р., як і попередні роки, абсолютне лідерство за кількістю сертифікатів ISO 22000 належало Китаю, а саме 11 069 сертифікатів, тоді як в Україні нараховувалось лише 209.

Згідно з даними ISO у 2016 р. в Україні дійсними були сертифікати відповідності міжнародним стандартам:

- управління якістю ISO 9001:2005 – 1121 та ISO 9001:2015 – 261;
- екологічного менеджменту ISO 14001:2005 – 401 та ISO 14001:2015 – 41;
- енергетичного менеджменту ISO 50001:2011 – 21;
- інформаційної безпеки ISO 27001:2005 – 22 (у Великобританії – 3 367);
- безпечності харчової продукції ISO 22000:2005 – 209;
- менеджменту якості в автомобілебудуванні та вузлів до автомобілів ISO/TS 16949 – 44 (у США – 4 293);
- менеджменту якості підприємств з виробництва медичних виробів ISO 13485 – 16;

**Таблиця 5. ТОП-10 країн
з найбільшою кількістю сертифікатів
відповідності стандартам менеджменту
безпеки харчової продукції ISO 22000 у 2016 р.**

№	Країна	Кількість сертифікатів
1	Китай	11 069
2	Греція	2 227
3	Індія	2 000
4	Італія	1 304
5	Японія	1 180
6	Тайвань, Китай	919
7	Польща	701
8	Румунія	682
9	Туреччина	651
10	Іспанія	611

- менеджменту безперервності бізнесу ISO 22301:2012 – 1 (в Індії – 1 607);
- IT-сервіс менеджменту ISO 20000-1:2011 – 0 (у Китаї – 1 666);

- системи управління безпекою для ланцюга поставок ISO 28000:2016 – 0;
- системи управління безпекою дорожнього руху ISO 39001:2012 – 0 (у Японії – 127).

У звіті про діяльність національного органу стандартизації ДП «УкрНДНЦ» зазначено, що за 2017 р. прийнято 1 439 національних стандартів, з яких 1 358 – це гармонізовані з ЄС стандарти. Загальна кількість діючих стандартів в Україні у 2017 р. становила 20 227, з яких 5 646 гармонізовано з європейськими стандартами [10].

Висновки з проведеного дослідження. У світі спостерігається позитивна динаміка впровадження міжнародних стандартів, найбільш поширеним з яких залишається стандарт системи управління якістю ISO 9001. У зв'язку з тенденціями зростання кібератак на інформаційні системи та недобросовісною конкуренцією незалежно від розміру та виду діяльності суб'єкта господарювання впровадження стандартів безпеки бізнесу дає змогу мінімізувати витрати внаслідок ураження загрозами зовнішнього середовища та є інструментом забезпечення сталого ринкового становища на висококонкурентному ринку.

1. *The global risks report 2018.* URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2018>.
2. *Internet Security Threat Report.* URL: <https://www.symantec.com/content/dam/symantec/docs/reports/istr-21-2016-en.pdf>.
3. *Patric Nohe. 2018 Cybercrime Statistics: A closer look at the "Web of Profit".* URL: <https://www.thesslstore.com/blog/2018-cybercrime-statistics>.
4. Про затвердження Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України: Постанова Національного банку України від 28 вересня 2017 р. № 95 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0095500-17>.
5. *Department of Industry, Innovation and Science: Keep your business safe from cyber threats.* URL: <https://www.business.gov.au/risk-management/cyber-security/keep-your-business-safe-from-cyber-threats>.
6. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів: Закон України від 23 грудня 1997 р. № 771/97-ВР станом на 4 квітня 2018 р. // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80>.
7. Держпродспоживслужба розповіла про кількість підприємств, які готові працювати за системою HACCP в Україні. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/sistemu-nassr-v-ukraini-zaprovadili-tilki-362-pidприємства>.
8. Про затвердження вимог щодо розробки, впровадження та застосування постійно діючих процедур, заснованих на принципах Системи управління безпечністю харчових продуктів (HACCP): Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 1 жовтня 2012 р. № 590 станом на 25 грудня 2015 р. // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1704-12>.
9. *ISO annual report 2017.* URL: https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/about%20ISO/annual_reports//en/annual_report_2017_en.pdf.
10. Звіт про діяльність Національного органу стандартизації за 2017 рік. URL: <http://uas.org.ua/wp-content/uploads/2018/02/Zvit-na-KR-NOS.pdf>.

E-mail: inovoitenko@ukr.net

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

УДК 630*6(477)

Суска А.А.

кандидат економічних наук,
член-кореспондент Академії економічних наук України,
завідувач кафедри деревооброблювальних технологій
та системотехніки лісового комплексу,
Харківський національний технічний університет
сільськогосподарства імені Петра Василенка

**ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ
РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ**

У статті вирішено проблему визначення перспектив і напрямів становлення та функціонування регіональних ринків соціально-екологічних послуг на територіях природних зон України. Можливості лісів щодо наповнення ринку товаром визначаються за результатами аналізу рівня лісистості та структури лісів природних зон. Обсяг і структура попиту оцінювалися за рівнем екологічної напруженості та пакетом соціального замовлення територій. Визначено особливості функціонування ринків соціально-екологічних послуг.

Ключові слова: соціально-екологічний ресурс, соціально-екологічна послуга, ринок соціально-екологічних послуг, обсяг ринку, товарний асортимент, оптимальний рівень лісистості, оптимальна структура лісів, рівень екологічної напруженості, пакет соціальних замовлень.

**ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ**

Суска А.А.

В статье решена проблема определения перспектив и направлений становления и функционирования региональных рынков социально-экологических услуг на территориях природных зон Украины. Возможности лесов по наполнению рынка товаром определяются по результатам анализа уровня лесистости и структуры лесов природных зон. Объем и структура спроса оценивались по уровню экологической напряженности и пакету социального заказа территорий. Определены особенности функционирования рынков социально-экологических услуг.

Ключевые слова: социально-экологический ресурс, социально-экологическая услуга, рынок социально-экологических услуг, объем рынка, товарный ассортимент, оптимальный уровень лесистости, оптимальная структура лесов, уровень экологической напряженности, пакет социальных заказов.

**FORMATION AND FUNCTIONING PECULIARITIES
OF SOCIAL AND ECOLOGICAL SERVICES REGIONAL MARKETS**

Suska A.

The problem of determining the prospects and directions of the regional socio-ecological services markets formation and functioning in the territories of natural zones of Ukraine is worked out in the paper. The potential of forests to fill the market by a commodity is determined on the analysis of a forestless level and a natural zones forest structure. The volume and structure of demand was assessed by the level of environmental tension and by the package of social order of territories. The peculiarities of the functioning of the markets of social and ecological services are determined. It is determined that the regional market of social and ecological services of the steppe zone of Ukraine has limited potential and can only partly satisfy already formed demand. The biggest problem for the steppe territories of Ukraine is the air pollution with industrial smoke.

Keywords: socio-ecological resource, socio-ecological service, market of social and ecological services, market volume, product range, optimal forestless level, optimal forest structure, level of environmental tension, package of social orders.

Постановка проблеми. Досвід багатьох країн Євро-союзу показує, що перспективи розвитку економічного простору лісового сектору економіки часто пов'язані з капіталізацією соціально-екологічного ресурсу лісу. Існує значна кількість суб'єктів господарювання та підпільної сфери, які готові і спроможні сплачувати підприємствам лісового господарства певну частину

додаткового прибутку, що вони отримують за рахунок використання соціально-екологічних користностей лісу.

Цивілізований ринковий комерційний обіг соціально-екологічного ресурсу лісу можливий за умов функціонування ринку соціально-екологічних послуг.

Важливими проблемами становлення будь-якого товарного ринку, зокрема ринку соціально-екологіч-

них послуг лісу, є наповнення ринку товаром та формування маркетингового середовища, що дасть змогу забезпечити відповідний попит на цей товар.

Джерелом наповнення ринку соціально-екологічних послуг товаром є соціально-екологічний ресурс лісу, який набуває властивості товару за визначених правил взаємовідносин суб'єктів лісгосподарювання, а саме виробників, і суб'єктів інших галузей економіки та соціальної сфери, а саме споживачів. Маркетингове середовище визначається реальним та потенційним попитом на соціально-екологічні послуги, активність і спрямованість якого значною мірою визначається екологічними та соціальними проблемами території. З огляду на те, що територія України включає п'ять природних зон, які значно різняться за рівнем лісистості та структурою лісів територій, тобто джерелом наповнення ринку товаром, рівнем екологічної загрози, економічною ситуацією, етноприродними особливостями та менталітетом населення, підґрунтям формування попиту, процеси становлення та функціонування регіональних ринків соціально-екологічних послуг на територіях природних зон будуть мати певні особливості щодо обсягу та структури попиту й характеру реальних та потенційних споживачів. Результати наукових досліджень щодо цих особливостей дадуть змогу вирішити проблему визначення перспектив та напрямів становлення і функціонування регіональних ринків соціально-екологічних послуг на територіях природних зон України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За Є.В. Хлобистовим, організація громадських відносин виробництва та споживання благ як умова фізичного відтворення підпорядкована досягненню актуалізованих цілей у конкретний історичний відрізок часу та еволюціонує пропорційним чином до позиціонування та перепозиціонування додаткових потреб у загальній ієрархії формування екологічної потреби, супроводжуване зростанням антропогенного тиску на довкілля, зумовлене необхідністю коригування підходів до організації виробництва та споживання благ щодо одночасного задоволення первинних (матеріальних) і вторинних (підтримання якості навколишнього середовища) потреб [1].

У своїх роботах Н. Зіновчук визначає, що екологічна послуга – це нематеріальні блага лісу, корисний ефект яких виявляється у збереженні навколишнього середовища [2]. Цілком очевидно, що можуть бути попити, стати об'єктом ринку саме ті властивості лісу, які можуть впливати на формування (підтримання) загальноприродного балансу територій. Якщо, наприклад, основною загрозою на певних територіях є паводки, слід очікувати, що комерційного обігу набудуть водорегулюючі властивості лісу.

В роботах Г. Козиревої стверджується, що соціальні послуги лісу – це сукупний ефект від нематеріальних корисностей цієї складової природи, що дає змогу формувати та підтримувати комфортні умови для життя і діяльності людини [3]. В природній зоні степу певний дискомфорт життєдіяльності людини створюють сильні вітри, пилові бурі, обмеженість зелених зон навколо населених пунктів, що є передумовою формування на таких територіях попиту на властивості лісу гасити швидкість лісу, формувати унікальний мікроклімат для відпочинку та оздоровлення.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей становлення і функціонування регіональних ринків соціально-екологічних послуг на територіях природних зон України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Територія України включає п'ять природних зон, а саме мішані ліси (Українське Полісся), лісостеп, степ, Українські Карпати, Кримські гори.

Природна зона мішаних лісів займає майже 30% території України, що включає північну частину держави. Водночас на період досліджень ліси вкривають тільки близько 25% цієї території, а близько 150 років тому, а саме наприкінці XIX століття, лісові площі займали понад 80% території Полісся.

В структурі порід дерев переважають дуб і сосна, близько 30% і 24% відповідно. На заболочених територіях переважають вільха й береза. В західній частині території понад 15% лісових ділянок складає бук, на сході близько 12% складає граб. Активно проростають також такі породи дерев, як ясень, липа, клінок.

З доісторичних часів ліс Полісся був основою своєрідного природного балансу, який утворювали унікальний рівнинний рельєф, повноводні річки, потужні акумулятори вологи, а саме болота, які займали майже 10% території Полісся. Величезні негативні зміни в природному ландшафті Полісся відбулися після осушення боліт і виправлення русл річок. Масштабів екологічної катастрофи набули наслідки аварії на Чорнобильській АЕС та інтенсивного грабіжницького видобутку дорогоцінного бурштину.

Саме невинуватене втручання людини в природу Полісся вимагає сьогодні вжиття адекватних заходів щодо відновлення її первозданного стану. Звичайно, такі заходи потребують значних інвестицій, певним гарантом яких можуть бути соціально-екологічні ресурси лісу та лісових територій, а також їх капіталізація шляхом становлення ринку соціально-екологічних послуг лісу та лісових територій.

Значні перспективи щодо капіталізації на території Полісся мають водорегулюючі функції лісу. Проблеми ефективного розвитку сільського господарства Полісся пов'язані з низькою родючістю ґрунтів через надмірну зволоженість і підвищену кислотність. Згідно з дослідженнями один гектар букового лісу може поглинати за рік близько 60 тон води, формувати нормальний водний баланс на 10 гектарах заболочених земель. Унікальна властивість дерева граба полягає у здатності акумулювати в собі кислоти, отже, зменшувати кислотність ґрунтів прилеглих територій.

Основним споживачем водоохоронних послуг лісу можуть бути сільськогосподарські підприємства, що дасть їм змогу збільшити прибутки за рахунок використання додаткових площ і збільшення врожайності на освоєних площах.

Екологічною, соціальною та економічною катастрофою світового рівня стала аварія на Чорнобильській АЕС, територія Полісся взяла на себе майже 25% радіоактивних викидів. Значні площі заражені радіонуклідами, які у вигляді пилу розносяться повітрям на великі відстані. Ефективною перепороною таких небезпечних явищ є властивість дерев поглинати й акумулювати в листках радіоактивний пил, що може бути утилізований у сховища для радіоактивних відходів разом з листям після його опадання восени. Це в декілька разів

дешевше й ефективніше, ніж заходи дезактивації. Один гектар насаджень ясеня, тобто близько 1 000 дерев навіть молодого віку (від 5 років), може поглинати за сезон близько 43 тон пилу і давати такий самий ефект щодо ліквідації наслідків радіоактивного забруднення на площі до 200 гектарів, як і застосування на цій площі 36 тон спеціального реагенту, витрати 1,5 тон паливо-мастильних матеріалів, 200 годин моторесурсу і 450 годин робочого часу.

Послугами лісу щодо поглинання та зв'язування радіоактивного пилу можуть користуватися організації, які займаються ліквідацією наслідків Чорнобильської катастрофи.

Відновлення ландшафту значної території Полісся, що знівечений копальнями бурштину, є неможливим без використання властивостей лісу щодо регулювання поверхневого водного стоку. Роботи з рекультивації території не можуть гарантувати очікуваний результат, якщо на території рекультивації не буде лісових насаджень. Поверхневі стоки швидко руйнують зрушені ґрунти, роблять глибокі урвища, виносять тисячі тон ґрунту в річки чим замулюють береги та порушують водостік. Лісовий масив дерев листяної породи може перетворюватися на внутрішньо ґрунтовий поверхневий стік товщиною у 184 мм.

Тобто послуги лісу щодо регулювання поверхневих водостоків можуть бути набагато дешевшою альтернативою меліоративним роботам.

Найбільш лісистою природною зоною України є Карпати. Територія Українських Карпат складає трохи більше 7% території України, на якій зосереджено більш ніж 20% лісів держави. Тут ростуть 70 видів деревинних порід, основними з яких є смерека (41%), бук (35%), дуб (9%), ялиця (4%). Карпати характеризуються широким діапазоном висот, наявністю схилів різної експозиції, ґрунтів різної потужності та родючості.

Соціально екологічні прояви лісів Карпат починаються з високогірних схилів на межі Горган, Чивчин, Гуцульських Альп, Чорногори на висотах 1 200–1 550 м над рівнем моря. Пояс смерекових лісів скріплюють щабенисті ґрунти, захищаючи схили від каменепадів.

З огляду на те, що сьогодні альтернативи такому заходу практично не існує, він може бути затребуваний гірськими спортивними базами та базами відпочинку, туристичними агентствами, органами місцевого самоврядування гірських районів.

Схили гір у південно-західному Прикарпатті і в Закарпатському передгір'ї мають неглибокі буроземні гранти, які створюють небезпеку зсувів, а особливо в дощові пори року. Природною перепорою такому небезпечному явищу є дубові ліси. В таких місцях дубок скелетний може підійматись до висоти 900–1 000 м над рівнем моря. Могутні коріння дубу скріплює ґрунти та зменшує можливість відриву прошарків ґрунту від скелястих гірських порід під впливом ґрунтових вод. Найбільш ефективним лісовим масивом для боротьби із зсувами ґрунту в Карпатах є змішані дубово-буккові ліси, адже дуб скріплює ґрунт, а бук регулює ґрунтовий водостік.

Ґрунтоутримуючі послуги лісу в гірських районах країни, на нашу думку, повинні фінансуватись на рівні спеціальних державних і регіональних екологічних програм. Наприклад, у Швейцарських Альпах

такі послуги гірських лісів фінансуються як компенсація власникам лісів тих збитків, які вони несуть від заборони вирубок лісу на реалізацію. Неможливо переоцінити рекреаційні властивості лісів і лісових територій Карпат. Коли чудові краєвиди Закарпаття і Прикарпаття, унікальний мікроклімат Карпат здебільшого формуються лісами, прибутки від використання цих благ осідають в кишенях туристичних агентств, власників готельних комплексів, баз відпочинку, оздоровчих комплексів, але тільки не суб'єктів лісгосподарування. Лісові господарства продовжують формувати свій бюджет за рахунок рубки унікальних порід дерев, що привело до значної руйнації соціально-екологічного ресурсу лісу і, як наслідок, значних природних і соціальних катаклізмів. Головне завдання інституцій ринку соціально-екологічних послуг лісу та лісових територій полягає в переконанні бізнесу в тому, що рекреаційні блага лісу та лісових територій не можуть постійно використовуватися безкоштовно, ті суб'єкти господарювання, що використовують їх як основний ресурс в технологічному процесі формування готельних, туристичних, оздоровчих послуг, повинні за нього платити [4; 5].

Лісостеп – це перехідна зона між мішаними та широколистяними лісами та степом. Лісистість території становить лише 12%. Ліси збереглися в долинах річок та межиріччях. Вони ростуть на сірих лісових ґрунтах та деградованих чорноземах (в яких зменшився вміст гумусу, через що вони стали менш родючими), що раніше були під степами, а потім позрастали деревами. Лісові масиви складаються переважно з дубу й граба. У широких балках поширені байракові ліси, в яких ростуть дуб, граб, клен, липа, ліщина, бруслина тощо. На піщаних берегах Дніпра та Сіверського Дінця, куди доходив язик давнього льодовика, островами трапляються соснові ліси.

Територія лісостепової зони освоєна дуже давно. Саме на межі лісу та степу були найкращі умови для життя людей. Ліс давав захист людям від ворогів, матеріал для будівництва та обігрівання житла, а вільні від лісу ділянки використовувалися для землеробства та скотарства.

Певний дефіцит опадів у лісостеповій зоні порівняно з природними зонами Українського Полісся та Українських Карпат переформовує функції лісу щодо регулювання водостоків в площину водоохоронної функції. Ліси утримують вологу від дощів, значно уповільнюючи їх випаровування. Лісопосадка шириною 80 м і довжиною 2,5 км в сонячний день при температурі уповільнює темпи випаровування вологи з прилеглих земель площею до 15 га майже на 25%

В сучасному сільському господарстві лісостепової зони значно забута функція лісу й лісових посадок щодо снігозатримання. Поля лісостепу, на яких створено природній комплекс лісонасаджень для затримання снігу, забезпечують акумулювання води від талого снігу майже на 40% більше, ніж поля на відкритих площах, що дає змогу на таких полях забезпечувати врожайність зернових культур на такому ж рівні, що й на інших полях, економлячи майже 10% мінеральних добрив, 3% пального і моторесурсу, 2% трудовитрат. Значний економічний ефект лісові посадки дають також автодорожнім підприємствам, захищаючи автомобільні дороги від снігових переметів, що

є основною загрозою автомобільних доріг лісостепу в зимовий період.

Степова зона (степ) займає близько 40% території України і простягається від лісостепової зони на південь до узбережжя Чорного й Азовського морів та передгір'їв Кримських гір на 500 км. Вона охоплює Причорноморську низовину та південні частини Придніпровської і Середньоросійської височин, а також рівнинну частину Кримського півострова. У степовій зоні рівнинної території України найбільші теплові ресурси, найменша зволоженість порівняно з іншими природними зонами, тому клімат степів є найбільш континентальним. Рівнинність території степової зони, відкритість її холодним арктичним та жарким тропічним вітрам є причинами ранніх весняно-осінніх приморозків і суховіїв.

Природні ліси в степах займають невелику площу. Вони ростуть у балках переважно в північній частині степової зони (байрачні ліси), в заплавах річок (заплавні ліси), на надлукових піщаних терасах річок (арені ліси).

Обмеженість лісових ресурсів степової зони України сьогодні є причиною дисбалансу між потребами в соціально-екологічних корисностях лісу й лісових територій та можливостями задоволення цих потреб. Тобто регіональний ринок соціально-екологічних послуг степової зони України має обмежений потенціал і може тільки частково задовольняти вже сформований попит. Найбільшою проблемою степових територій України є забруднення повітря промисловими димами. На цих територіях зосереджено близько 60% великих промислових підприємств України, які щодоби в середньому викидають в повітря близько 10 тис. шкідливих промислових димів. Значною мірою нормалізувати повітряний баланс територій можна через властивості лісу поглинати вуглецеві сполуки і генерувати кисень. Але капіталізації корисностей лісу щодо формування нормального повітряного балансу степових територій сьогодні є проблематичними через недостатній соціально-екологічний ресурс лісів. Промислові підприємства готові платити тільки за якісні соціально-екологічні послуги, якість таких специфічних послуг визначається через можливість генерувати певний опосередкований економічний ефект.

Водночас є ціла низка корисностей лісу, які можуть бути товаром навіть в умовах обмеженого ресурсу. Важливу для степу України проблему щодо захисту земель від вітрової ерозії та захисту населених пунктів від пилових бур значною мірою вирішують лісові насадження. Швидкість вітру за межами лісового масиву знижується до 60% поблизу посадок, до 20% – на віддалі, що дорівнює десятиразовій висоті насаджень. Тобто споживачами таких послуг лісу степової зони можуть бути сільськогосподарські підприємства, місцеві органи самоврядування тощо.

Потрібно враховувати також те, що будь-який дефіцит, зокрема дефіцит у лісових ресурсах, викликає підвищений попит. Мешканці степових районів особливо цінують свіже лісове повітря, лісову прохолоду та готові платити за відпочинок на облаштованих лісових галявинах, прогулянки лісовими маршрутами. Такі мешканці складають значний сегмент ринку соціально-екологічних послуг лісу і лісових територій.

Природна зона України Кримські гори простягається смугою завширшки 60 км на півдні Кримського півострова від м. Севастополя до м. Феодосії на 180 км. За особливостями формування й будови, різновидами ландшафтів та їх мальовничістю Гірський Крим – надзвичайно оригінальне утворення, яке виділяється на тлі одноманітного рівнинного сухостепового Криму на півночі та Чорного моря на півдні. Незважаючи на безконтрольні лісові рубки, досі вдалося зберегти значну частину унікального лісу Кримських гір.

Прояви капіталізації рекреаційних благ лісу Кримських гір на рівні двосторонніх угод між підприємствами лісогосподарювання і суб'єктами туристичного, санітарно-курортного, готельного бізнесу вже набули стійкого системного характеру, а завдання нової економічної системи, ринку соціально-екологічних послуг лісу й лісових територій полягає в їх трансформації у форму ринкових відносин. Інституції економічної системи повинні визначити те, що об'єктом соціально-економічних відносин у сфері експлуатації лісових благ є не тільки лісові території, але й соціально-екологічні корисності унікальних лісів Криму, зокрема здатність лісів формувати сприятливі умови для відпочинку й оздоровлення. З далеких доісторичних часів серйозною природною загрозою для Південного узбережжя Криму були і є селеві потоки.

Багатовікову проблему локалізації селевих потоків можна значною мірою вирішити менш ніж за півстоліття. Для цього потрібно фінансувати програму створення лісового поясу з насаджень дубу скельного на висотах 200–600 м над рівнем моря довжиною 150 км. Безумовною умовою успішної реалізації такої програми є постійне фінансування підприємств лісогосподарювання, які створюють умови генерації таким лісовим масивом проти селевої функції. Проведені дослідження особливостей інституційного середовища становлення ринку соціально-екологічних послуг лісу й лісових територій природних зон України дають змогу визначитися з профілем регіональних ринків щодо конкретизації об'єкта купівлі-продажу, потенціалу ринку, споживачів, ефективності економічної системи для суб'єктів ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Різний рівень лісистості та структури лісів, особливості екологічної ситуації та соціальних проблем на територіях природних зон України визначають відмінності в перспективах та напрямках становлення і функціонування регіональних ринків соціально-екологічних послуг.

Значні проблеми можуть супроводжувати становлення ринку у степовій зоні України. Обмеженість лісових ресурсів цієї природної зони сьогодні може бути причиною дисбалансу між потребами в соціально-екологічних корисностях лісу та можливостями щодо задоволення цих потреб. Тобто регіональний ринок соціально-екологічних послуг лісу степової зони України має обмежений потенціал і може тільки частково задовольняти вже сформований попит. Найбільші перспективи щодо становлення ринку соціально-екологічних послуг лісу прогнозуються для природних зон Українських Карпат і Українського Полісся, де існують важливі екологічні та соціальні проблеми, соціально-екологічний ресурс лісів щодо їх локалізації чи усунення.

1. Хлобистов Є. Екологічна безпека трансформаційної економіки: монографія. Київ: Агентство «Чорнобелінтерінформ», 2004. 336 с.
2. Зіновчук Н. Екологічна політика в АПК: економічний аспект. Львів: Львівський держ. аграр. ун-т, ННБК «АТБ», 2007. 394 с.
3. Козырева Г. Социально-экономические последствия лесной политики современной России: монография. Москва: МОНФ, 2007. 248 с.
4. Suska A. Development of the estimation methodology for the commercial balance of the market of social and environmental services of forests. Technology audit and production reserves. 2017. № 6/5 (38). P. 26–31.
5. Суска А. Визначення і обґрунтування соціально-екологічного потенціалу лісу в контексті становлення ринку соціально-екологічних послуг. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 20. URL: <http://global-national.in.ua/issue-20-2017>.

E-mail: n.suscka@gmail.com

УДК 65:502/504/075.08

Швайка О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри екологічної економіки,
Національний лісотехнічний університет України

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОРЯДОК ЗА ЗАКОНАМИ ПРИРОДИ ЗА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті наведено основні типи системи економічних законів, основні концепції законів природи, законів екології та законів ринкової економіки. Розглянуто економічний порядок за законами природи з урахуванням новітніх моделей економіки, зокрема екологічної економіки та фізичної економії. Подано сутність економічного природного порядку, визначено, що сучасний розвиток господарювання потрібно змінювати з політично залежної економіки на економіку, яка повинна базуватись на законах природи. Не політизація економічних знань, а підхід до аналізування з позицій законів природи може стати основою ефективного економічного розвитку на засадах законів природи за ринкової економіки. В сучасних умовах ринкової економіки економічного природного порядку можна досягти під час ведення господарської діяльності за принципами екологічної економіки та фізичної економії.

Ключові слова: економіка, порядок, закон, закони природи, ринкова економіка, екологічна економіка, фізична економія.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК ПО ЗАКОНАМ ПРИРОДЫ ПРИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Швайка А.Н.

В статье приведены основные типы системы экономических законов, основные концепции законов природы, законов экологии и законов рыночной экономики. Рассмотрен экономический порядок по законам природы с учетом новейших моделей экономики, в частности экологической экономики и физической экономии. Представлена сущность экономического естественного порядка, определено, что современное развитие хозяйства нужно менять с политически зависимой экономики на экономику, которая должна базироваться на законах природы. Не политизация экономических знаний, а подход к анализу с позиций законов природы может стать основой эффективного экономического развития на основе законов природы при рыночной экономике. В современных условиях рыночной экономики экономический естественный порядок можно достичь при ведении хозяйственной деятельности по принципам экологической экономики и физической экономии.

Ключевые слова: экономика, порядок, закон, законы природы, рыночная экономика, экологическая экономика, физическая экономия.

ECONOMIC RULES ACCORDING TO LAWS OF NATURE IN A MARKET ECONOMY

Shvaika O.

The article deals with the most important questions of the humanity: how to find harmony between economic activity and nature. The essence of Laws of Nature and laws of market economy is described. The economic rules according to the Laws of Nature are considered, taking into account the latest models of the economy, in particular the ecological economy and

physical economy. The essence of economic rules, which support and include Laws of Nature, is described. Consequently, in modern economic development human needs have to be changed immediately and have to be based on Laws of Nature. The economic knowledge which considers Laws of Nature is now the approach for effective economic development on the principles of the Laws of Nature in a market economy. In that condition, a development of market economy in which humanity flourishes, can be achieved when economic rules support and include Laws of Nature and economic activity based on the principles of ecological economy and physical economy.

Keywords: *economy, rules, Laws of Nature, market economy, ecological economy, physical economy.*

Постановка проблеми. Наше життя протікає в біосфері планети Земля у спільному просторі в тісній взаємозалежності та збалансованості. Баланс завжди хиткий, а за його порушення стаються життєві і природні катастрофи. Впродовж усього розвитку людства та його господарювання діяльність людини відхилялась і досі відхиляється від законів природи. Вирішення економічних та екологічних проблем сьогодення потрібно шукати за допомогою різних новітніх наук та використанням наукової спадщини вчених минулих років, які займалися дослідженням взаємозв'язків економічних і природних процесів. Для збереження балансу нові моделі економіки, зокрема моделі екологічної економіки та фізичної економії, мають стати провідними для всіх напрямів розвитку суспільних відносин, зокрема економічних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку новітніх моделей економіки, зокрема моделей екологічної економіки та фізичної економії, присвячені праці таких вчених, як, зокрема, Ф. Кене [4], С. Подолинський, М. Руденко, С. Гезель, Г. Дейлі, Л. Гринів [2], Ю. Туниця.

Постановка завдання. Метою статті є розробка теоретико-методологічних основ щодо зміни сучасного способу господарювання за ринкової економіки на господарювання за законами природи, що має привести до економічного порядку та призупинення виснаження природного капіталу землі.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Якщо любийш прибутку, шукай його пристойним шляхом, тисяча на те перед тобою благословених ремесл», як писав ще колись видатний український мислитель Григорій Сковорода.

На початку свого розвитку економіка й екологія йшли в єдності, ці дві науки поєднували схожі фундаментальні питання, зокрема головним питанням, що стояло перед економікою, було таке: «Яким чином індивідуальне прагнення досягти приватних інтересів впливає на досягнення більших суспільних цілей – спільного добра?». Іншими словами, чи можуть особисті бажання людей та їх задоволення працювати на інтереси суспільства загалом? Відповідь, яку дала класична економіка, полягала в тому, що ринок спрямовує індивідуальну поведінку начебто «невидимою рукою» до спільного добра, тобто суспільного блага [1, с. 161].

Аналогічно до ранньої економічної науки екологія переймалась питанням про те, як екологічні системи загалом можуть працювати на спільне благо усіх біологічних видів, що їх складають. Ці дві науки, що концептуально доповнюють одна одну, у сучасному розвитку опинилися в гострому конфлікті, тому їх вирішенню може посприяти заміна економіки на новітні моделі економіки, зокрема екологічну економіку та фізичну економію, які повинні базуватись на напрацюваннях світових економістів попередніх століть, зокрема економічній теорії фізіократів.

Засновниками школи фізіократичної економії були французькі вчені другої половини XVIII ст. Франсуа Кене, Анн Робер Жак Тюго, а продовжили їх справу Дюпон де Немур, Віктор Мірабо, Мерсьє де ла Рів'єр. Запроваджене ними поняття «фізіократія» майже дослівно відображало сутність залежності економічних явищ від фізичних (природних) [2, с. 82].

Основою наукових поглядів фізіократів було вчення про «природний порядок». Вони вважали, що суспільні закони є законами «природного порядку», сприятливими для суспільства і встановленими Богом для відтворення та розподілу благ. Зокрема, Ф. Кене вважав, що «фізичні закони», які встановлюють природний порядок, є найвигоднішими для людської спільноти, з точністю визначають природне право всіх людей, є вічними, незмінними і кращими законами, які тільки можуть існувати [3, с. 117].

Концепція природного порядку базується на фізіократичній теорії. Фізіократи розрізняють природний і штучний стан. У цьому вони наслідують більш ранніх мислителів, зокрема того ж Аристотеля з його раціоналізмом. Також спостерігався вплив християнства з волею Бога, зокрема католицизм, який віддзеркалений у концепції про природний порядок. Цей бажаний Богом порядок є основою щастя людей.

Оскільки Бог – захисник та організатор щастя людей, утвердження природного порядку є найбільш прийнятним для людського роду. Кожний індивід за допомогою освіти зуміє відшукати найвигодніший шлях. Сутність порядку така, що особистий інтерес одного ніколи не може бути відокремлений від інтересу всіх, що може бути реалізоване під час панування вільної думки. Завдання влади полягає в тому, щоб усувати штучні перепони, забезпечити вільнодумство, карати тих, хто робить на них замах, наставляти в законах природного порядку, виховувати, освічувати, формувати потрібні якості в людині.

Школа фізіократів заклала основу формування однієї з перших наукових парадигм у галузі економічних знань. Одним з головних положень було їхнє трактування сутності виробництва. На відміну від усіх економістів, зокрема сучасників, фізіократи доводили, що тільки землеробство є виробництвом. Землеробство як єдине джерело чистого продукту – це щорічні надходження, що наповнюють бюджет країни та є основним джерелом багатства нації.

У своєму трактаті «Економічна таблиця» Ф. Кене виклав основну економічну модель, яка базувалась на природничих засадах [4, с. 279].

Отже, Ф. Кене та його послідовники започаткували оригінальну й досі майже нерозвинену концепцію суспільного відтворення, що ґрунтується на врахуванні особливостей відтворення природи. Незважаючи на вагомий внесок у становлення економічної науки, сьогодні доробок фізіократів сприймається дещо неадекватно до його справжньої значущості [2, с. 84].

Сьогодення диктує умови щодо відновлення природного капіталу, тому сучасна економічна наука повинна враховувати закони природи та базуватись на законах фізики. Фізіократична теорія, яка базується на законах природи, є актуальною для сучасного господарського процесу, а вчення про природний порядок Ф. Кене є важливим з пізнавальної точки зору.

Сам закон – це внутрішньо потрібні, сталі й істотні зв'язки між протилежними сторонами, властивостями явищ, процесів, елементів матеріальної системи. Кожен закон пронизаний внутрішньою суперечністю. Суперечність є суттєвим закономірним відношенням між протилежними сторонами.

Економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер. Але вони істотно відрізняються від законів природи, тому що виникають, розвиваються і функціонують лише в процесі економічної діяльності людей, а саме у виробництві, розподілі, обміні та споживанні. Крім того, економічні закони, на відміну від законів природи, діють не вічно. Їх більшість має тимчасовий характер.

На початкових етапах розвитку ринкової економіки економічні закони реалізуються через стихійну діяльність людей, через конкурентну боротьбу на вільному ринку, подібно до непізнаних сил природи. На сучасному етапі розвитку, коли основним типом власності є, зокрема, монополістичний та державний, стихійна дія економічних законів доповнюється елементами їх свідомого використання через механізм державного і наднаціонального регулювання економіки, розширення масштабів монополістичних об'єднань.

Держава не може скасувати об'єктивні економічні закони, але може створювати передумови для розвитку об'єктивних законів, змінюючи умови. Це досягається, по-перше, вдосконаленням права власності, господарського механізму; по-друге, за допомогою державного регулювання. Отже, економічні закони не залежать від свідомості людей, але залежать від їх свідомої діяльності [5].

До системи економічних законів належать такі основні типи, які наведені в табл. 1.

Загальні економічні закони відображають внутрішні, необхідні, сталі й суттєві зв'язки, властиві

насамперед технологічному способу виробництва, процесу взаємодії людини з природним середовищем, між різними елементами в процесі роботи, однаковими для всіх суспільних форм.

Загалом відносини економічної власності виражають сутність системи виробничих відносин. Водночас сутність економічної власності розкривається в системі економічних законів.

Закони природи – це такі закони, котрі діють незалежно від бажання людини. Саме закони природи визначають все, що відбувається на землі. Для людини доцільно пізнати закони природи та побудувати свою господарську діяльність згідно з ними, бо такий шлях є шляхом до розвитку. Навпаки, неправильне розуміння законів природи чи їх ігнорування завжди призводить до негативних або, що гірше, до трагічних наслідків. Людина підпорядкована законам природи, і для неї пізнання природних законів про свою сутність є важливим завданням.

Людина створена вільною з можливістю чинити всупереч природі, не керуючись тільки інстинктами, які природно виникають зсередини. Також людина може самостійно вигадувати правила поведінки, що й є свободою, яка дана кожній людині. На жаль, вона призводить до результатів саморуйнування.

Людина не знає, чого вимагає від неї природа, тому вона завжди перебуває в протидії, протиріччї з нею, через що весь час страждає. Людина вигадує, яким чином їм чинити, як будувати взаємовідносини, але не знаючи закону природи, який постійно впливає на людське суспільство. Тому завдання всього людства загалом і кожної людини зокрема полягає в тому, щоб досягнути цей закон природи і досягти цілковитої відповідності йому [6].

Людина вивчає закони фізики, хімії, біології, намагаючись отримати від їх дотримання різноманітні вигоди. Так само і людське суспільство, якщо б воно знало, яким чином можна правильно організувати себе відповідно до цього закону, прийшло б до комфортного та сталого існування. Поки людина не навчиться відповідати закону природи, вона буде страждати. Оскільки людина від покоління до покоління розвивається, з її розвитком постійно зростає також її протилежність закону природи, а за ступенем цієї протилежності

Таблиця 1. Основні типи системи економічних законів

№	Тип закону	Характеристика
1.	Загальні економічні закони	Закони, властиві всім суспільним способам виробництва: – закон відповідності виробничих відносин рівню й характеру розвитку продуктивних сил; – закон зростання продуктивності праці; – закон економії часу тощо.
2.	Закони, що діють у декількох суспільно економічних формаціях	1) Закон вартості; 2) закон попиту і пропозиції тощо. Такі закони відображають внутрішні сталі й суттєві зв'язки, які властиві декільком технологічним способам виробництва в їх взаємодії з деякими однаковими елементами різних суспільних форм в однотипних суспільно економічних формаціях.
3.	Специфічні економічні закони	Закони, що діють лише в межах одного суспільного способу виробництва. Найважливішим серед них є закон, який виражає найбільш глибокі зв'язки між продуктивними силами та виробничими відносинами, тобто відносинами економічної власності у взаємодії з розвитком продуктивних сил.
4.	Закони, що діють лише на одній зі стадій суспільного способу виробництва	Закон породження монополії концентрацією виробництва, який діє на вищій стадії розвитку за ринкової економіки.

людина зазнає всіляких страждань і бід, які отримує через свій дисбаланс з природою.

Навчитись людині вести господарську діяльність за законами природи – це означає стати щасливою, відчувачи вічність і досконалість подібно самій природі.

Розуміння самої природи пов'язане з розумінням впорядкованості світу. Способи впорядкування можуть бути різними. Ідея порядку практично завжди виражається в понятті закону. Порядок припускає деяку сталість, незмінність об'єктів і відносин між ними. Але чи може така сталість бути абсолютною? Всі сталості природи, які ми фіксуємо в ній, за найближчого розгляду виявляються відносними, як, втім, і самі форми речей, рухів і відносин. Поняття «сталість форми» можна уявити як уповільнений процес, що протікає від свого виникнення або народження до свого розпаду або перетворення в інші форми.

Всі сталості природи підпорядковані фундаментальному закону мінливості, який і є незаперечним законом природи. Але якщо світ постійно змінюється, то осягнення природи як сталості виявляється можливим тільки завдяки тому, що ми ідентифікуємо розділення в просторі як різні за якістю та кількістю явища як різноманітні форми виявлення одних і тих же об'єктів.

Розвиток природи є дивергентним процесом, а не конвергентним. Цілеспрямованість вноситься в світ тільки через людину, оскільки вона як мисляча істота у своїй діяльності може переслідувати якусь заздалегідь визначену нею мету; тільки людина вносить ідею цілеспрямованості в природний процес, після чого починає

розглядати його за аналогією з культурно-історичним процесом.

Про впорядкованість світу існують різноманітні концепції економічного порядку за законами природи, а саме від Платона, Аристотеля і Епікура до І. Ньютона, Г. Лейбніца і А. Ейнштейна. Всі ці концепції так чи інакше концентруються навколо різних понять закону, і було б доцільно ввести якусь типологію законів, точніше типологію різних розумінь закону. Візьмемо за основу класифікацію, запропоновану Альфредом Уайтхедом [6]. Отже, можна виділити чотири основні концепції законів природи, сутність яких наведемо в табл. 2.

Таким чином, природний порядок є скоріше нашим уявленням про порядок, що ми проектуємо на світ, отримуючи в результаті ту чи іншу «картину природи». Образ природи, створений в рамках класичної парадигми, є не більш ніж однією з таких можливих «конструкцій». Загальним висновком з розчарування в класичному детермінізмі стає переконання в неможливості виключити суб'єктивно-особистісні компоненти зі змісту нашого знання. Отже, абсолютно по-новому починає виглядати традиційна проблема, а саме проблема статусу людини в системі світобудови.

Якісні зміни в рівні людської деструктивності властиві ринковій економіці. Серед цих змін слід назвати збільшення використання синтетичних матеріалів, які природа не може швидко переробити, та значний обсяг споживання усіх видів енергії, зокрема горючих копалин. Ці зміни у способах виробництва, є головними причинами швидкого поглиблення екологічної кризи ще із середини XX ст.

Таблиця 2. Основні концепції законів природи

№	Концепція законів природи	Характеристика
1.	Іманентна концепція	Ця концепція передбачає, що порядок природи визначається характером реально наявних об'єктів, сукупність яких складає основу цього порядку. Іманентна концепція несумісна з принципом актуалізму, згідно з яким Всесвіт розвивається за одним і тим же законом, що визначає поведінку будь-якого об'єкта на як завгодно віддалений термін. Звідси випливає, що ми повинні визнати обмеженість наших можливостей пізнання майбутнього, оскільки незрозуміло, як довго будуть діяти закони, відомі нам сьогодні. Концепція іманентного закону була б прийнятна тільки за тієї умови, якщо би вдалося отримати достовірну метафізичну теорію, згідно з якою характер природних об'єктів визначається їх внутрішньою природою, тобто ми повинні обґрунтувати або прийняти те, що раніше було розглянуто як доктрина внутрішніх відносин. У цій концепції закон розуміється як щось внутрішньо властиве самим об'єктам.
2.	Трансцендентна концепція	Ця концепція заснована на альтернативній метафізичній доктрині зовнішніх відносин. Властивості кожного елементу розглядаються тут не як його власні характеристики, а як щось привхідне. Закон трактується як щось зовнішнє по відношенню до об'єктів.
3.	Позитивістська концепція	Позитивістська концепція виглядає привабливою і простою, на відміну від двох попередніх, вона не потребує метафізичного обґрунтування. Закон є не більше ніж спостережуваним порядком явищ.
4.	Конвенціональна концепція	З нескінченного різноманіття культурно-історичних людських світів неможливо вивести ідею єдиного універсального закону, гідного «для всіх часів і народів». Більш того, сама ідея універсуму життєвих світів в принципі нездійсненна через історичний досвід, на який вона спирається. Ідея історичного універсуму несумісна як із нескінченністю історичного минулого, так і з відкритістю історичного майбутнього. Тому для сучасної раціональності більш характерною є не ідея завершеного порядку, а ідея конструктивного хаосу, з якого народжуються різноманітні людські світи. Кожен з цих світів живе відповідно до закону, галузь визначення якого обмежена історичним типом культури. Закон виступає як конвенція, прийнята цією спільнотою та діюча в просторових і часових межах цього співтовариства.
4.	Концепція конструктивного хаосу	Ця концепція ставить за основу питання саме поняття причинності, на які спиралась традиційні концепції закону. Для того щоб поняття причини «працювало», повинна виконуватись умова, що одна й та ж причина виробляє одну й ту ж дію. Це означає, що якщо у нас є дві однаково організовані системи, то вони будуть «поводитися» однаково.

Щоб зрозуміти екологічний вплив економіки на природу, Беррі Коммонер [7] виділив чотири неписані закони екології, які наведені в табл. 3.

На фоні цих чотирьох неписаних законів панівна модель розвитку ринкової економіки постає явно анти-екологічною. Насправді багато характеристик ринкової економіки як екоісторичної системи можна звести до таких антиекологічних тенденцій системи [7], які наведені в табл. 4.

Капіталізм, що не в змозі оцінити реальну вартість природних багатств, максимально залучає сировину та енергію, бо чим ширше цей потік від видобутку до доставки кінцевого продукту до споживача, тим більше можливостей отримати прибуток. Вибірково зосереджуючись на мінімізації праці, система сприяє впровадженню енергозатратних і капіталомістких високих технологій. Усе це приводить до пришвидшеного вичерпування невідновлюваних природних ресурсів та викидів дедалі більшої кількості відходів у довкілля.

Описані суперечності між екологією та економікою можна узагальнити так: відносини використання для

прибутку стали єдиним зв'язком між людьми, а також між людьми та природою.

Це означає, що хоча ми можемо передбачити більш стабільні технології, які вирішили би більшість проблем довкілля й розвитку, проте використанню цих технологій перешкоджає спосіб виробництва, а саме капіталізм і капіталісти. Великі корпорації приймають остаточні рішення про технології, які ми використовуємо, й оцінюють можливі варіанти лише через призму прибутковості.

В основі загального антиекологічного підходу до виробництва лежить питання зростання. Динаміка експоненційного росту є питомою властивістю капіталізму, тобто системи, у якій гроші обмінюють на товари, які потім знову обмінюють на ще більше грошей, і так до нескінченності. Це означає, що прогрес економіки не може існувати без постійного зростання масштабів виробництва, адже будь-яке припинення цього процесу призведе до економічної кризи. Однак наприкінці ХХ ст. були всі причини вважати, що довкілля більше не може підтримувати те швидке економічне зростання,

Таблиця 3. Закони екології Беррі Коммонера

№	Закони екології	Характеристика
1.	Усе пов'язане з усім	Вказує на складність і взаємопов'язаність екосистем. Природа набагато складніша й різноманітніша, а також значно гнучкіша, ніж передбачає метафора еволюції індивідуального організму. Екосистема може втрачати види та переживати серйозні перетворення, не руйнуючись. Але пов'язаність природи також означає, що екологічна система може переживати раптові приголомшливі катастрофи в ситуації межового тиску. Система стабілізується за рахунок динамічних взаємно врівноважених властивостей. Екологічна система – це підсилювач, тому навіть незначне хвилювання в одному місці може мати значні віддалені в часі наслідки в іншому місці.
2.	Усе мусить рухатись	Повторює основний закон термодинаміки: у природі нема відходів, кількість матерії та енергії зберігається, а відходи одного екологічного процесу переробляє інший процес. Наприклад, повалене дерево чи колода у старому лісі стає джерелом життя для безлічі видів і є необхідною ланкою екосистеми.
3.	Природа знає краще	Третє правило екології полягає в тому, що будь-яка значна антропогенна зміна в природній системі може стати згубною для цієї системи. Впродовж п'яти мільярдів років еволюції живі організми виробили великий набір речовин та реакцій, що утворюють живу біосферу. Сучасна нафтохімічна промисловість за короткий період виробила тисячі нових речовин, які раніше не існували у природі. Складені за тими самими вуглецевими схемами, що й природні складники, ці нові речовини охоче включаються до наявних біохімічних процесів. Але це відбувається у способи, які часто руйнівні для життя, що призводять до мутацій, раку та різних проявів смерті та хворіб.
4.	Нічого не виникає з нічого	Експлуатація природи завжди призводить до екологічних втрат, люди більше споживають, ніж виробляють. Другий закон термодинаміки показує, що в процесі використання енергії люди «витрачають» (але не знищують) енергію, тобто перетворюють її на вже більше не придатну для роботи. Під час будь-якого перетворення енергії якась її частина деградує таким чином. Тому екологічні витрати виробництва досить значні.

Таблиця 4. Закони ринкової економіки

№	Закони	Характеристика
1.	Єдиний постійний зв'язок між речами – це гроші.	Виражає те, що за ринкової економіки всі соціальні зв'язки між людьми та всі стосунки людей з природою зведені до грошових відносин.
2.	Байдуже, куди рухається та чи інша річ, якщо вона не повертається до кругообігу капіталу.	Відображає факт, що економічне виробництво в сучасних ринкових умовах насправді є не циклічною системою (як природа), а лінійною, що рухається від джерел ресурсів до звалищ відходів. Звалища в наш час уже переважають.
3.	Саморегульований ринок знає краще.	Уже не екологічний принцип «природа знає краще», а скоріше антиекологічний принцип «саморегульований ринок знає краще» дедалі більше контролює все живе за сучасного розвитку людства.
4.	Природні багатства – це подарунок власнику землі.	Виражає той факт, що екологічні втрати, пов'язані з використанням природних ресурсів та енергії, не так часто враховують в економічних рівняннях.

якого вимагала система для підтримання власного існування [7].

Економічний порядок, за якого людство процвітає, і є природним економічним порядком. В умовах ринкової економіки його можна досягти під час ведення господарської діяльності за принципами екологічної економіки та фізичної економії.

Чи можна вважати фізіократичну школу основоположною в подальшому розвитку школи фізичної економії? Адже ця школа була споріднена з фізичною економією лише деякою мірою, оскільки базувалась на світоглядній основі, а саме природоцентризмі. На думку Л. Гринів, ці школи дещо різняться, оскільки характеризуються різними концептуальними підходами до вивчення абсолютної додаткової вартості, що виконують основу для створення відносної додаткової вартості в економіці. Зосередивши свою увагу тільки на сільському господарстві, фізіократи не охопили своїми дослідженнями простір наземної біосфери та інші галузі життя, які є також продуктивними щодо створення цієї вартості [2, с. 85]. Тому лише методологія космогенності, на якій базується сучасна фізична економія, започаткована С. Подолинським, і господарська діяльність за принципами екологічної економіки можуть вирішити проблеми сучасної економіки сталого розвитку.

Важливо під час реалізації екологічної економіки та фізичної економії враховувати досвід українських вчених, котрі з другої половини XIX ст. створили фізико-економічне вчення, що науково обґрунтовує можливість одночасного проживання на Землі десятків мільярдів людей. Це С. Подолинський, В. Вернадський, М. Руденко, на основі досліджень яких сформована українська школа як екологічної економіки, так і фізичної економії [8].

Естафету ідей перейняли сучасні науковці. На теренах України вперше організував школу екологічної економіки академік Юрій Туниця. Як автор ідеї та концепції створення Екологічної Конституції Землі [9], тобто міжнародного акта екологічної безпеки планети і сталого розвитку, та автор посібника «Екологічна економіка і ринок: подолання суперечностей» він надалі розвиває напрацювання для втілення в реальність екологічної економіки [1, с. 162].

Отже, природний економічний порядок розглянуто в працях економістів, зокрема фізіократів, ще від

французького економіста Ф. Кене, українських вчених С. Подолинського (енергетична теорія), В. Вернадського (вчення про ноосферу), М. Руденка (енергія прогресу) до сучасних науковців, зокрема Ю. Туниці (Екологічна Конституція Землі).

Також доцільно використовувати праці німецького вченого Сильвіо Гезеля «Природна економіка» та «Природний економічний порядок», де «природним економічним порядком» С. Гезель називає такий порядок, в якому люди конкурують між собою на рівних тими засобами, які їм дала сама природа, без жодних привілеїв.

Сильвіо Гезель зазначав, що всі повинні мати рівні можливості в конкурентній боротьбі, а привілеї – це зло, яке завжди фальсифікує результати справжньої конкуренції [10, с. 11].

Саме на це спрямовані дві фундаментальні реформи, які запропонував С. Гезель, а саме вільна земля та вільні гроші. Вільна земля – це суспільна власність на землю, в якій знищено дохід від ренти. Вільні гроші – це суспільна власність на гроші, коли знищено дохід від лихварства [10, с. 97, 305].

Сучасний розвиток господарювання потрібно негайно змінювати з політично залежної економіки на економіку, яка повинна базуватись на законах природи. Екологічна економіка та фізична економія як нові моделі економічної теорії повинні сформувати в сучасній людині принципово нове мислення щодо ведення господарства, яке має базуватись на природничих засадах економічного знання.

Не політизація економічних знань, а підхід до аналізу з позицій законів природи може стати основою ефективного економічного розвитку на засадах законів природи за ринкової економіки.

Використання принципів екологічної економіки та фізичної економії за ринкової економіки на сучасному рівні господарюванні дасть змогу досягнути природнього економічного порядку та вирішення проблем економіки сталого розвитку сьогодення.

Висновки з цього дослідження. Отже, в умовах сучасного розвитку ринкової економіки економічного природного порядку можна досягти під час ведення господарської діяльності за принципами екологічної економіки та фізичної економії, а економічним порядком, за якого людство процвітає, є природний економічний порядок.

1. Екологічна економіка – інструмент сталого розвитку. Наукові дискусії під керівництвом академіка НАН України, професора Ю. Туниці. Регіональна економіка. 2016. № 3. С. 157–159.
2. Гринів Л. Фізична економія: нові моделі сталого розвитку: монографія. Львів: Ліга-прес, 2016. 424 с.
3. Майбурд Е. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. 2-е изд., испр. и доп. Москва: Дело, 2000. 560 с.
4. Кенэ Ф., Тюрго А.Р., Дюпон де Немур П.С. Физиократы. Избранные экономические произведения / пер. с фр., англ., нем. Москва: Эсемо, 2008. 119 с.
5. Ватаманюк З., Панчишина С. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка. Київ: Альтернативи, 2001. 606 с.
6. Липский Б., Марков Б. Философия. Москва: Юрайт, 2011. 495 с.
7. Foster J.B. The Vulnerable Planet: A Short Economic History of the Environment. Published by: NYU Press, Monthly Review Press. 176 p.
8. Руденко М. Енергія прогресу. Вибрані праці з економії, філософії і космології. Київ: КЛІО, 2015. 680 с.
9. Туниця Ю., Василенко В., Костицький М. та ін. Екологічна Конституція Землі. Методологічні засади: монографія. Львів: РВЦ НЛТУ України, 2011. 350 с.
10. Гезель С. Естественный экономический порядок / пер. с нем. Москва: Концептуал, 2015. 432 с.

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 бажаним 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

НОТАТКИ