

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 22. Issue 3(56). 2017 Том 22. Випуск 3(56). 2017
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published twelve times a year
Series founded in July, 2006

Volume 22. Issue 3(56). 2017

Odesa
2017

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 12 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 22. Випуск 3(56). 2017

Одеса
2017

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль, д-р політ. наук (*головний редактор*), **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук. (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук, **Ю. Ф. Ваксман**, д-р фіз.-мат. наук, **В. В. Глебов**, канд. іст. наук, **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук, **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук, **В. В. Заморов**, канд. біол. наук, **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук, **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій, **В. С. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук, **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук, **В. В. Менчук**, канд. хім. наук, **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки, **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук, **В. І. Труба**, канд. юрид. наук, **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук, **О. В. Чайковський**, канд. філос. наук, **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук, **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексєєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, д-р філософії в галузі економіки, науковий співробітник Центрального університету фінансів і економіки (м. Пекін, Китай), **Л. А. Родіонова**, канд. екон. наук (НДУ «Вища школа економіки», м. Москва, Росія), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*).

Editorial board of the journal:

I. M. Koval, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskiy**, **O. V. Chaikovskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. M. Chernoiivanenko**.

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **Du Chunbu**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 29.18)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 6 від 28.02.2017 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 22,32.
Підписано до друку 15.03.2017 р. Замов. № 1503/18. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ЛЬВОВА Я. Я.

ПРОЦЕС ГУМАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У СУСПІЛЬСТВІ..... 8

ПАТЛАТОЙ О. Є.

ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ: НАПРЯМИ ТА СПЕЦИФІКА
В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....12

ХМЕЛЬ С. Н., ХМЕЛЬ В. И.

ПОСЛЕДСТВИЯ КЛАССОВО-ИДЕОЛОГИЧЕСКОЙ СЕПАРАЦИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: НАУЧНО-КОГНИТИВНЫЙ
И СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ.....17

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ОЛІЙНИК А. А.

ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ..... 23

СИНКОВЕЦЬ Н. І.

РЕГУЛЯТОРНА КООПЕРАЦІЯ КРАЇН НАФТА
У СФЕРІ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ..... 29

ФЛІССАК К. А.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ
ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ.....33

ЯРОШ-ДМИТРЕНКО Л. О.

РОЗРОБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ
МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ЄВРОПИ..... 39

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ГРИГОР'ЄВ Г. С.

ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
МАКРОЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА..... 43

ІЛЬЧЕНКО Д. А.

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ПАСАЖИРСЬКОГО АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ..... 48

ПЛОТНИКОВА М. Ф., ПЕТРАШКО Л. П.

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ АНТРОПОГЕННИМ
НАВАНТАЖЕННЯМ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ..... 54

РЕВУЦЬКА А. О., СМОЛІЙ Л. В., БУРЛАЙ А. П.

СУЧАСНІ АГРОФОРМУВАННЯ ТА ЇХНЯ РОЛЬ
У РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... 58

РЕДЬКВА О. З.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА МАШИНОБУДУВАННЯ
АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....62

СТОЯНЕЦЬ Н. В.

СУЧАСНІ МОЖЛИВОСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....67

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

МАНДИЧ О. В.

ОСНОВНІ ЕТАПИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ
ОКРЕМИХ ОБ'ЄКТОВИХ РИНКІВ72

МИСЬКІВ Г. В., ФУРСІНА О. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	76
М'ЯЧИН В. Г., КУЦІНСЬКА М. В., ДАВИДОВ Т. Г. ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ПЕРЕВІРКА ІСТОТНОСТІ ГІПОТЕЗИ ПРО РІВНІСТЬ ЇХ СЕРЕДНІХ ЗНАЧЕНЬ ДЛЯ БЛАГОПОЛУЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ І ПІДПРИЄМСТВ-БАНКРУТІВ.....	80
ПЕЛІПЄЙ А. О. ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ТРАНСФЕРОМ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНИХ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	88
ПУШКАР Т. А., ДЯЧЕНКО К. С. ФАКТОРИ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У РОЗРІЗІ ЇЇ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СКЛАДНИКІВ.....	95
СЕВРУК Є. М. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОРГІВЛІ.....	99
ЧЕРКАС Д. М. PEST- І SWOT-АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДУВАННЯ).....	103
CHERNIAIEVA O. O. THE CONCEPTUAL FRAMEWORK OF INFORMATION SUPPORT FOR ENTERPRISE COST MANAGEMENT	107
ЧОРНА М. В., ДЯДІН А. С. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	112
ШВЕЦЬ Ю. О., СОЛОВ'ЙОВА К. О. ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ЗМІННОСТІ ЧИННИКІВ ОТОЧУЮЧОГО СЕРЕДОВИЩА.....	118
РОЗДІЛ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ	
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
САМОФАТОВА В. А. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ГАЛУЗЕВО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ.....	123
ШКІРКО О. І. МАЛИЙ БІЗНЕС ЯК ОДИН ІЗ ВАЖЛИВИХ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ У КРАЇНІ.....	127
РОЗДІЛ 6	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,	
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
ПОЛОУС О. В., ПИЛИП'ЯНКО В. А. СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ	132
РОЗДІЛ 7	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
МАНУІЛОВ О. В. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ДОВІРИ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ ДО ІНСТИТУТІВ МОНЕТАРНОЇ ВЛАДИ	137
МОРДАНЬ Є. Ю., ВИНОКУРОВА Н. В. ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	141

ПЕТЛЕНКО Ю. В., БИТЮК А. С. ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТИ	145
ПОРСЮРОВА І. П., СТАВЕРСЬКА Т. О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЦІННИХ ПАПЕРІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	151
СТОЙКА В. С. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ РОЗВИТКУ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ	157
СУКРУШЕВА Г. О. ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛІНАННЯ БАНКІВ В УМОВАХ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ	161
ТИЩЕНКО Д. О. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ КОМУНІКАЦІЇ ЗІ СПОЖИВАЧАМИ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ	166
ШУЛЮК Б. С. БЮДЖЕТНІ РИЗИКИ У ФІНАНСОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ	170
 РОЗДІЛ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
СІУХІНА К. М. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РЕЗЕРВІВ ОЧІКУВАНИХ АБО ЗАЗНАНИХ ЗБИТКІВ ЗА АКТИВАМИ БАНКІВ ЗІ ЗМЕНШЕНОЮ КОРИСНІСТЮ	175
ХУДИК О. Б. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	180
ЯЦІШИН С. Р., ХАБЛЮК О. А. КОНСОЛІДАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТКУ	185
ВИГОВСЬКА В. В. ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ	190
НАШІ АВТОРИ	194

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.12

Львова Я. Я.

Комунальний вищий навчальний заклад «Інститут підприємництва
«Стратегія» Дніпропетровської обласної ради»

ПРОЦЕС ГУМАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У СУСПІЛЬСТВІ

У статті досліджено процес гуманізації соціально-трудо­вих відносин та встановлені фактори, що зумовлюють зміст і спрямованість процесу гуманізації соціально-трудо­вих відносин. Охарактеризовані закономірності, яким підпорядкований процес гуманізації соціально-трудо­вих відносин.

Ключові слова: гуманізація, соціально-трудо­ві відносини, суспільство, розвиток, держава, працівники, підприємство.

Постановка проблеми. Проблема гуманізації соціально-трудо­вих відносин на етапі становлення постіндустріального суспільства є однією з найактуальніших проблем сучасної економічної науки. Формування постіндустріального суспільства, основу якого становить принципово новий тип інформаційно-інноваційної економіки, вимагає адекватних змін у процесах гуманізації соціально-трудо­вих відносин. Очевидно, що подальший цивілізований розвиток суспільства в напрямі соціально-економічного і техніко-технологічного прогресу неможливий без вирішення цієї головної науково-практичної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання гуманізації соціально-трудо­вих відносин досліджують відомі вітчизняні і закордонні вчені: Б.М. Бессонов, В.О. Бірюков, М.І. Бухалков, Ю.Г. Биченко, С.Д. Валентей, О.А. Грیشнова, М.О. Гриднева, А.І. Добринін, С.О. Дятлов, Н.І. Єсінова, В.Ю. Забродін, М.Г. Завельський, С.В. Кадомцева, А.М. Колот, О.В. Кузнецова, Г.І. Новолодська, М.В. Савіна, Н.Г. Тарасова, З. Бауман, Д. Белл, М. Блауг, Р.С. Сміт, Р.Дж. Еренберг [5, с. 180].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Багато теоретичних та методологічних аспектів дослідження процесів гуманізації соціально-трудо­вих відносин на етапі становлення постіндустріального суспільства в даний час залишаються маловивченими. Практично відсутні комплексні дослідження процесів гуманізації соціально-трудо­вих відносин із позицій вимог постіндустріального суспільства. Не виявлені особливості впливу чинників, закономірностей і принципів дегуманізації соціально-трудо­вих відносин в умовах ринкової трансформації соціально-економічної системи суспільства.

Мета статті полягає у дослідженні процесів гуманізації соціально-трудо­вих відносин із позицій вимог постіндустріального суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прогрес у розвитку цивілізованих соціально-трудо­вих відносин нерозривно пов'язаний з їх гуманізацією. Моральний зміст цього поняття полягає в поєднанні вимогливості і довіри, любові і поваги до людини, непримиренності до всіх форм приниження і нехтування людською особистістю. Бути гуманістом означає бачити в людині особистість, поважати її гідність. Гуманізм – це активна життєва позиція, яка вимагає постійного виконання обов'язку, єдності слова і діла, високої культури і знань [2, с. 279].

Провідною ідеєю цивілізованого суспільства, його вищим гуманістичним сенсом є затвердження ставлення до людини як до найвищої цінності буття, злиття громадських і особистих інтересів, створення умов для гармонійного розвитку сутнісних сил особистості і зростання її духовного потенціалу. Людина як самоціль розвитку, як критерій оцінки суспільного прогресу виступає як гуманістичний ідеал. Поступальний рух до цього ідеалу пов'язаний із гуманізацією життя суспільства, у центрі планів і турбот якого має стояти людина з усіма своїми потребами та інтересами. Сутність гуманістичного світогляду становить концепція взаємозалежного, взаємодіючого світу. Вона стверджує, що сучасний світ – це світ, який об'єднує людство, що втілює і характеризує його особистість. Розглядати соціальний розвиток поза людиною означає позбавити його гуманістичного фундаменту. Саме в контексті такого світогляду гуманізація представляє глобальну тенденцію сучасного суспільного розвитку, а загальнолюдські цінності (творчість, самотність, самостійність, відкритість, терпимість до інших поглядів і способу думок) набувають значення гуманістичних цінностей [6, с. 313].

У ринкових умовах господарювання соціально-економічні інтереси роботодавців у процесі організації виробництва і праці спрямовані передусім на отримання прибутку як об'єктивної основи подальшого життєзабезпечення і розвитку підприємств. Соціально-економічні інтереси найманих працівників формуються згідно зі сформованими в суспільній свідомості уявленнями про необхідні умови праці, рівень та якість життя відповідно до тенденцій соціального і науково-технічного прогресу [4, с. 68].

Ідея гуманізації, незважаючи на її багаторічне декларування, виявилася для сучасної системи соціально-трудо­вих відносин теоретично і практично не відпрацьованою. У радянський і пострадянський часи реалізувалася концепція формування людини як «персоніфікованої функції», незважаючи на те що проголошувалося інше – розвивати її як творця, готувати до вільної і творчої праці.

Сформована система соціально-трудо­вих відносин усі зусилля спрямовує на пристосування людини до обставин життя, адаптацію її до неминучих труднощів, що не сприяє її прагненням гуманізувати життя, змінювати його на принципах моральності і гармонізації.

Разом із тим очевидно, що тільки високий рівень гуманізації соціально-трудових відносин дає можливість формувати соціально орієнтоване суспільство.

У результаті узагальнення і вивчення різних концепцій, що відбивають процес гуманізації соціально-трудових відносин, ми дійшли висновку, що гуманізація соціально-трудових відносин – це процес надання всім елементам соціально-трудових відносин спрямованості на створення сприятливих умов для всебічного розвитку і реалізації трудового потенціалу людини, його вдосконалення, самоствердження і самореалізації; розвиток гуманістичних зв'язків між суспільством, роботодавцями і найманими працівниками в умовах глобального процесу гуманізації для забезпечення соціального та науково-технологічного прогресу розвитку суспільства.

Чим більш розвиненими і зрілими є ринкові інститути, тим із меншими перешкодами стикається роботодавець у процесі гуманізації соціально-трудових відносин. Нерозвиненість, низький рівень соціальної орієнтації ринкового господарства обмежують можливості роботодавців, мінімізують і спотворюють гуманістичну спрямованість соціально-трудових відносин, підштовхуючи роботодавців до прагнення отримати додатковий дохід за рахунок зниження ступеню гуманізації праці робітників.

Гуманізація соціально-трудових відносин спрямована на ліквідацію причин їх деградації, формування ефективних заходів щодо захисту і подальшого збереження балансу соціально-економічних інтересів роботодавців і найманих працівників, сприяння розширенню сфери свободи людини за рахунок створення більш гуманного ставлення до людей. Процес гуманізації соціально-трудових відносин знаходиться в постійному розвитку. Зміст і спрямованість процесу гуманізації соціально-трудових відносин визначається конкретними науково-технічними, соціально-економічними, політичними та іншими факторами на кожному новому етапі суспільного розвитку.

Гуманізація соціально-трудових відносин є переважаючою тенденцією соціально-економічного розвитку суспільства. Разом із тим на певних етапах історичного розвитку мають місце тенденції дегуманізації соціально-трудових відносин, що мають, по суті, антисоціальну спрямованість і формують у суспільній свідомості загальнолюдські антицінності.

Зміст і спрямованість процесу гуманізації соціально-трудових відносин є результатом їх історичного розвитку і зумовлені низкою об'єктивних і суб'єктивних передумов і факторів, головними з яких є: ступінь соціальної спрямованості економічних, громадських, політичних культурних та інших процесів, що протікають у громадському житті; зміни, що відбуваються в структурі економічних благ, сформовані в суспільстві соціальні цінності і антицінності; рівень розвитку в суспільстві інтелектуального потенціалу; масштаби тінізації і криміналізації економіки і суспільства; ступінь упровадження досягнень науково-технічного прогресу, що визначає продуктивність, змістовність і творчий характер праці; соціальна спрямованість трудового законодавства, що регулює соціально-трудова відносини між найманими працівниками і роботодавцями на принципах гуманізму; місце і роль громадянського суспільства у вирішенні питань гуманізації соціально-трудових відносин; глобалізація процесів гуманізації соці-

ально-трудових відносин праці на основі механізмів соціального партнерства; місце і роль держави в реалізації соціальної функції гуманізації соціально-трудових відносин та ін.

До основних факторів, які істотно впливають на зміну змісту і форми праці, а отже, на процес гуманізації соціально-трудових відносин, можна віднести також: зростання ролі інтелектуального складника в громадському виробництві; підвищення культурного рівня персоналу; збільшення витрат на освіту і професійну підготовку людини; розширення спектра можливостей для професійної самореалізації особистості; зростання конкурентоспроможності професіоналів; професійну мобільність; визнання професійного досвіду людини однією з найважливіших цінностей організації; розвиток практики переманювання висококваліфікованих фахівців.

Зміст і спрямованість процесу гуманізації соціально-трудових відносин зумовлюються також такими факторами, як: історично сформований тип громадських, у тому числі економічних, відносин між людьми з приводу виробництва, обміну, розподілу і присвоєння (споживання) благ; економічні, суспільні, політичні, культурні та інші процеси, що протікають у суспільному житті; масштаби і ступінь розвитку суспільно-ідеологічної сфери: науки, літератури, мистецтва; переважаючий у суспільстві тип соціально-економічної поведінки людини (його соціальна або антисоціальна спрямованість), зумовлений його соціальними якостями; зміни, що відбуваються в структурі економічних благ, розширення і вдосконалення їх складу; амбівалентність і відносність благ (можливість товарів і послуг приносити користь чи шкоду залежно від напрямку і характеру їх використання); рівень розвитку в суспільстві креативно-творчого потенціалу; рівень розвитку і динаміка процесу вдосконалення техніки, технології та організації виробництва, що визначають рівень продуктивності, змістовності і творчої привабливості праці; недосконалість споживання, надмірне споживання, недовикористання і псування продуктів, споживання шкідливих продуктів тощо, через що значна частина (близько третини) благ не трансформується в соціальне добро; криміналізація економіки і суспільного життя – поширення кримінального бізнесу (наркобізнес, незаконна торгівля зброєю, випуск та реалізація фальшивих грошей, економічний терор тощо), корупція, тіньова економіка; ступінь моральності в суспільстві; ступінь розвитку творчо-креативної здатності людини; зміни, що відбуваються у відносинах власності на засоби виробництва; ступінь орієнтації на духовні і соціальні цінності; гармонізація кардинальних змін в економічному і соціальному житті суспільства, збалансування матеріальних, духовних і соціальних цінностей.

У ринкових умовах господарювання соціально-економічні інтереси роботодавців у процесі організації виробництва і праці спрямовані передусім на отримання прибутку як об'єктивної основи подальшого життєзабезпечення і розвитку підприємств. Соціально економічні ж інтереси найманих працівників формуються відповідно зі сформованими в суспільній свідомості уявленнями про необхідні умови праці, рівень і якість життя відповідно до тенденцій соціального і науково-технічного прогресу [3, с. 159].

Розширення економічної та інтелектуальної свободи, усунення гноблення людини людиною, підвищення естетичних характеристик змісту

трудового процесу і результатів праці, обмеження екологічної шкідливості виробництва і поліпшення навколишнього середовища є найважливішими функціями процесу гуманізації соціально-трудоких відносин.

Ступінь гуманізації соціально-трудоких відносин істотно змінюється в різні історичні епохи і визначається змістом етапу громадського та економічного розвитку. Гуманізація і дегуманізація соціально-трудоких відносин зумовлюються втіленнями в них людськими якостями, типом соціальної або антисоціальної спрямованості представників правлячих класів та еліт.

Зміст і спрямованість процесів гуманізації соціально-трудоких відносин є результатом тривалого соціально-економічного розвитку суспільства. Джерелом розвитку процесу гуманізації соціально-трудоких відносин є об'єктивні протиріччя. Зміна змісту соціально-трудоких відносин, придбання ними нових якостей, у тому числі гуманізації або дегуманізації, є наслідком зміни і руху їх внутрішніх протиріч. Такі протиріччя називають, з одного боку, між соціально-економічними інтересами роботодавців, які проявляються передусім у підвищенні рівня експлуатації робітників для максимізації одержуваного прибутку, нерідко за рахунок процесів дегуманізації соціально-трудоких відносин, з іншого – соціально-економічними інтересами працівників у поліпшенні умов їх праці і життя, приведення їх у відповідність із загальноприйнятими в суспільстві принципами соціалізації і гуманізації соціально-трудоких відносин.

В основі формування соціально-економічних протиріч лежить розбіжність соціально-економічних інтересів і потреб держави, соціальних груп роботодавців і працівників. Різниця інтересів і потреб між ними існує практично завжди. Проходячи через суспільну свідомість, економічні інтереси і потреби роботодавців і працівників або збігаються, або не збігаються з економічними інтересами держави. Саме від збалансованості подібних збігів або розбіжностей залежать зміст і форми моделей гуманізації соціально-трудоких відносин у суспільстві.

У процесі дослідження встановлено, що процес гуманізації соціально-трудоких відносин підпорядкований таким загальним закономірностям:

- по-перше, тенденції гуманізації або дегуманізації соціально-трудоких відносин визначаються характером соціально-політичних і соціально-економічних інтересів правлячих класів та еліт, вектором їх соціальної або антисоціальної спрямованості, який визначається переважаючими в суспільстві формами власності – приватної, колективної, суспільної;

- по-друге, поступальний розвиток системи соціально-трудоких відносин містить дві протилежні тенденції – гуманізації та дегуманізації;

- по-третє, антисоціальні системи соціально-трудоких відносин у процесі своєї еволюції в кінцевому підсумку набувають тенденцій соціально орієнтованих систем соціально-трудоких відносин, заснованих на принципах гуманізації, і ця тенденція виступає в результаті як переважаючий процес;

- по-четверте, у процесі розвитку зміст елементів системи соціально-трудоких відносин схильний до змін: застарілі елементи гуманізації доповнюються або замінюються новими, що відповідають вимогам пануючого способу виробництва і споживання.

Разом із тим поряд із загальними закономірностями гуманізації соціально-трудоких відносин

мають місце і специфічні закономірності. Однією з таких закономірностей є орієнтація на гармонійний моральний, професійний і загальнокультурний розвиток особистості. Ця закономірність тісно пов'язана з іншою – саморозвитком особистості на принципах індивідуального творчого підходу і професійно-етичної взаємовідповідальності, що дає змогу створювати власні стратегії самовдосконалення й організації саморуку до результату тієї чи іншої діяльності. Звідси випливає і ще одна закономірність гуманізації соціально-трудоких відносин – удосконалення соціально-трудокого потенціалу працівників. Серед гуманістичних тенденцій функціонування та розвитку соціально-трудоких відносин виділяється головна – орієнтація на розвиток особистості. Чим більш гармонійним буде загальнокультурний, соціально-моральний і професійний розвиток особистості, тим більш вільною і творчою буде людина.

Нині на етапі становлення постіндустріального суспільства необхідно створювати всі передумови для реальної можливості оволодіння не тільки базовими професійними знаннями, але й загальнолюдською культурою, загальнолюдськими цінностями. Культура реалізує свою функцію розвитку особистості тільки тоді, якщо вона активізує, спонукає людину до діяльності.

Саморозвиток особистості залежить від ступеня творчої спрямованості соціально-трудокого процесу. Ця закономірність становить основу принципу індивідуально-творчого підходу. Якщо тенденція гуманізації соціально-трудоких відносин відповідає характеру соціально-економічних суспільних інтересів роботодавців і працівників, то вона створює необхідні передумови для поступального розвитку економіки і сприяє гуманізації процесів суспільного розвитку в цілому.

Коли ж тенденція дегуманізації є переважаючою, то в масштабах суспільства соціально-трудокі відносини стають гальмом на шляху соціально-економічного прогресу.

Узагальнення вітчизняного і зарубіжного досвіду переконливо показало, що цивілізована система соціально-трудоких відносин не формується сама по собі. Аналіз генезису і змісту системи соціально-трудоких відносин у різні суспільно-історичні епохи дає змогу зробити висновок про те, що система цих відносин, перш ніж прийняти сучасні цивілізовані форми в країнах із розвинутою соціально орієнтованою ринковою економікою, пройшла великий шлях, постійно змінювалася й удосконалювалася.

Цивілізована система соціально-трудоких відносин може формуватися лише за активної участі держави (на основі її активної регулюючої ролі), під свідомим впливом правлячих класів і еліт з урахуванням суспільно необхідних інтересів як роботодавців і найманих працівників, так і всіх соціальних верств суспільства.

Держава і роботодавець не повинні бути пасивними спостерігачами суперечностей і конфліктів, що відбуваються в суспільстві. Ефективним інструментом їх вирішення є соціальне партнерство [1, с. 259].

Наймани працівники продають не свою працю, а здатність до праці, сукупність своїх фізичних, інтелектуальних, духовних сил, що застосовуються в процесі виробництва. Власник засобів виробництва намагається купити робочу силу за найнижчою ціною, економлячи на заробітній платі, умовах і безпеці праці, екології, подовжуючи робочий день, скорочуючи робочі місця за

рахунок технічних і технологічних удосконалень тощо. Найманий працівник, навпаки, завжди зацікавлений у максимально високій оплаті своєї праці, безпечних умовах роботи, фіксованому робочому дні, надійному збереженні місця роботи. У цивілізованому суспільстві пошук балансу інтересів найманих працівників і роботодавців здійснюється на основі різних механізмів регулювання соціально-трудових відносин.

Історично взаємовідносини людей стають усе більш гуманними у міру розвитку цивілізації, становлення нових суспільно-економічних формацій. Ця тенденція повною мірою стосується й етапу становлення постіндустріального суспільства, провідними продуктивними класами якого стають класи інтелектуальних і креативних працівників.

Висновки. Гуманізація соціально-трудових відносин спрямована на ліквідацію причин їх деградації, формування ефективних заходів щодо захисту і подальшого збереження балансу соціально-економічних інтересів роботодавців і найманих працівників, сприяння розширенню сфери свободи людини за рахунок створення більш гуманного ставлення до людей. Зміст і спрямованість процесу гуманізації соціально-трудових відносин є резуль-

татом їх історичного розвитку і зумовлені низкою об'єктивних і суб'єктивних передумов і факторів. Процес гуманізації соціально-трудових відносин підпорядкований таким закономірностям: тенденції гуманізації або дегуманізації соціально-трудових відносин визначаються характером соціально-політичних і соціально-економічних інтересів правлячих класів і еліт, вектором їх соціальної або антисоціальної спрямованості, який визначається значною мірою переважаючими в суспільстві формами власності – приватної, колективної, суспільної; поступальний розвиток системи соціально-трудових відносин містить дві протилежні тенденції – гуманізації і дегуманізації; анти-соціальні системи соціально-трудових відносин у процесі своєї еволюції в кінцевому підсумку набувають тенденції соціально орієнтованих систем соціально-трудових відносин, заснованих на принципах гуманізації, і ця тенденція виступає в результаті як переважаючий процес; у процесі розвитку зміст елементів системи соціально-трудових відносин схильний до змін: застарілі елементи гуманізації доповнюються або замінюються новими, що відповідає вимогам пануючого способу виробництва і споживання.

Список використаних джерел:

1. Гриньова В.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: [навч. посіб.] / В.М. Гриньова, Г.Ю. Шульга. – К.: Знання, 2010. – 310 с.
2. Заяць Т.А. Модернізація соціально-трудових відносин у цілях нарощування соціального капіталу / Т.А. Заяць // Наукові записки. Серія «Економіка». – Острого: Острозька академія, 2011. – Вип. 16. – С. 277–283.
3. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: [монографія] / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2003. – 230 с.
4. Крайнов Н.Н. Гуманизация социально-трудовых отношений / Н.Н. Крайнов // Креативная экономика. – 2011. – № 4(52). – С. 67–70 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3369/>.
5. Статівка О.М. Гуманізація соціально-трудових відносин на підприємстві / О.М. Статівка // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 180–183.
6. Уманський О.М. Соціально-трудові відносини: [навч. посіб.] / О.М. Уманський, В.Г. Сумцов, В.Д. Гордієнко. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2003. – 472 с.

Львова Я. Я.

Коммунальное высшее учебное заведение «Институт предпринимательства
«Стратегия «Днепропетровской областной рады»

ПРОЦЕСС ГУМАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ОБЩЕСТВЕ

Резюме

В статье исследован процесс гуманизации социально-трудовых отношений и установлены факторы, обуславливающие содержание и направленность процесса гуманизации социально-трудовых отношений. Охарактеризованы закономерности, которым подчиняется процесс гуманизации социально-трудовых отношений.

Ключевые слова: гуманизация, социально-трудовые отношения, общество, развитие, государство, работники, предприятие.

Lvova Ya. Ya.

Municipal Higher Educational Establishment «Institute for entrepreneurship
«Strategy» of the Dnipropetrovsk Regional Council»

THE PROCESS OF HUMANIZATION OF SOCIAL AND LABOR RELATIONS OF THE COMPANY

Summary

The process of humanization of social and labor relations. The factors that determine the content and direction of the process of humanization of social and labor relations. Discovered the laws governing the process of humanization of social and labor relations.

Key words: humanize, Labor Relations, society, development, government, employees, business.

УДК 330.1:330.341.1

Патлатой О. Є.

Одеський національний економічний університет

ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ: НАПРЯМИ ТА СПЕЦИФІКА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

У статті досліджено основні напрями та специфіку сучасних теорій інноваційного розвитку в контексті економічних трансформацій, які відбуваються у світовій економіці. Визначено спільні риси та дискусійні питання в рамках різних концепцій інноваційного розвитку. Показано модифікацію окремих об'єктивних економічних категорій в інноваційній сфері (підприємницький прибуток новатора, носій ризику) та їх відображення в сучасних теоріях інноваційного розвитку.

Ключові слова: теорії інноваційного розвитку, національна інноваційна система (НІС), науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), підприємницький прибуток, інноваційні ризики, розподіл доходів.

Постановка проблеми. На сучасному етапі інновації і науково-технічний прогрес (НТП) перетворилися в чи не найважливіший чинник економічного зростання та розвитку. Усвідомлення цього незаперечного факту знайшло відображення в практиці інноваційної політики, яка належить до стратегічних пріоритетів як в економічно розвинених країнах, так і в багатьох «наздоганяючих» економіках. Економічна криза, яка розпочалася в 2008 р., негативно вплинула на світову інноваційну динаміку, що стало серйозним викликом і перешкодою для виходу світової економіки на впевнену траєкторію економічного зростання. Вдосконалення механізмів інноваційної політики вимагає ревізії системи поглядів на інноваційний розвиток, а разом і критичного переосмислення наявних теоретичних здобутків інноваційної економіки. Урахування зазначених аспектів має неабияке практичне значення, оскільки становлення та розбудова національної інноваційної системи (НІС) України як елемента глобальної НІС вимагає розуміння суперечностей останньої та можливих шляхів їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Хоча певні ідеї щодо ролі та значення науки та винахідництва в економічному поступі були викладені в працях класиків економічної науки XIX ст., зокрема Ж.Б. Сея, Ф. Ліста, К. Маркса, теоретичні основи інноваційної економіки були закладені лише у першій половині XX ст. Й. Шумпетером. До сьогодні сукупність концепцій, що становлять серцевину інноваційної економіки, часто об'єднують під назвою «неошумпетеріанство». Його магістральними напрямиами є теорії ендегенного економічного зростання (П. Ромер, Ф. Агійон, П. Хоуїтт) та концепції національної інноваційної системи (НІС), найяскравішими представниками якої є К. Фрімен, Б.А. Лундвалл, Х. Хануш, А. Пика та ін. Окремим відгалуженням неошумпетеріанства, що претендує на власну методологію та систему економічних категорій, є еволюційна економічна теорія (Р.Р. Нельсон, С.Дж. Уінтер). Слід також відзначити значний внесок У. Баумоля до теорії інноваційного підприємництва. Серед вітчизняних учених, які плідно розвивають ідеї НІС у контексті структурної перебудови та підвищення ефективності економіки України, можна відзначити Ю.М. Бажала, В.М. Гесця, М.І. Зверякова, Ю.І. Пилипенка, Л.І. Федулову та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Утім, певну науку чи галузь знання можна вважати завершеною лише тією мірою, якою її основоположні принципи знаходять своє віддзеркалення та рух у розвиненій системі кате-

горій. І якщо загальні економічні категорії, що виражають економічні відносини певного типу суспільства, є відносно тривкими (хоча й можуть зазнавати певної модифікації у довгостроковій перспективі), відтворення науковою думкою специфічних сфер економічного життя зазнає суттєвих трансформацій у міру змін у цих галузях. І не в останню чергу це стосується такої динамічної царини, як науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) та інновації.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану розвитку інноваційних досліджень у контексті тих змін, які зазнає світова економіка у цілому та підсистеми генерування, розповсюдження та комерціалізації нових знань, зокрема; ключових проблем, що є предметом дискусії, та перспективних напрямів теорій інноваційного розвитку в умовах сучасних викликів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм виникнення інновацій, їх розповсюдження, появи та поступового зникнення підприємницького прибутку новатора вперше розглянуті в класичній книзі Й. Шумпетера «Теорія економічного розвитку» [5]. У своїх пізніх працях Й. Шумпетер досить похмуро оцінював перспективи подальшого інноваційного розвитку, як і долю капіталізму загалом. Дослідник прогнозував згасання функції підприємництва, яка полягає у «реформуванні чи революціонізації структури виробництва через використання певного винаходу чи ... невикористаної технологічної можливості для продукування нового товару чи старого товару новим способом, через відкриття нового джерела постачання матеріалів чи нового ринку для збуту продукції, через реорганізацію певної галузі тощо» [4, с. 171]. Унаслідок концентрації НТП у рамках великих корпорацій «навіть новації зводяться до рутини» [4, с. 171], а підприємців-новаторів поступово витісняють наймані менеджери, через що «економічна база промислової буржуазії зрештою зводиться до такої самої заробітної платні, яку люди отримують за адміністративну роботу...» [4, с. 174]. Підприємницький прибуток зникає, а разом із цим і стимули до інноваційної діяльності. Такий песимістичний прогноз багато в чому був віддзеркаленням епохи економічних і політичних потрясінь, що припали на період написання праці Й. Шумпетера.

Після Другої світової війни, у період «славного тридцятиріччя», на тлі досягнення розвиненими країнами стабільних темпів економічного зростання та високих соціальних стандартів продовжувачі Й. Шумпетера, передусім С. Кузнець, пов'язали зазначені явища з упровадженням

«епохальних інновацій». Модель економічного зростання Кузнеця, заснована поки що на екзогенному НТП, органічно доповнюється «кривою Кузнеця» – гіпотезою про те, що в тривалій перспективі економічне зростання приводить до заміни тенденції до зростання нерівності доходів тенденцією до її скорочення [3, с. 31–33]. Подальший розвиток моделей ендегенного економічного зростання, особливо неошумпетеріанських (Ф. Агійон, П. Хоуїтт та ін.), дав змогу пояснити та квантифікувати механізм дії, а також постійну відтворюваність НТП та інновацій як ключової причини й одночасно наслідків процесу економічного зростання.

На сучасному етапі проблема нерівномірності розподілу доходів як усередині країн (чому безпосередньо сприяли неоконсервативна економічна теорія та політика, що стала активно застосовуватися в країнах Заходу починаючи з другої половини 1970-х років), так і в рамках світового поділу праці, знову актуалізована у працях таких визначних економістів, як П. Кругман, Т. Пікетті [3], Дж. Стігліц. Останніми роками проблеми нерівності та розподілу доходів від інноваційної діяльності порушені У. Лазоником, М. Маццукато та деякими іншими дослідниками, про що йтиметься нижче.

У зв'язку з необхідністю врахування інституціональних, практичних та нормативних аспектів інноваційного розвитку починаючи з 1980-х років у світовій економічній думці сформувалася певна система поглядів щодо сутності інноваційних процесів, форм їхнього прояву, необхідності та меж цілеспрямованого впливу на них із боку держави. Зазначені ідеї об'єднуються, як правило, під рубрикою концепцій НІС. Цей факт дав змогу відомому теоретику НІС Б. Лундваллу

виокремити низку спільних рис наявних концепцій НІС, серед яких, зокрема, вирізняється особливий акцент на процесах взаємодії та відносин: «Відносини можуть розглядатися як носій знань і взаємодії у процесі створення нового знання. Це припущення відбиває факт, який полягає в тому, що фірми, інститути знань і люди не здійснюють інновації поодиночки... Мабуть, головна характеристика підходу до інноваційної системи – це те, що вона є відношенням» [10, с. 876]. У своїх подальших публікаціях дослідник іде ще далі, стверджуючи, що «поле інноваційних досліджень може наближатися до Кунівської ситуації, набуваючи характеристик та інститутів «нормальної науки», іншими словами, сфера характеризується високим ступенем консенсусу щодо теоретичних понять і методологічних підходів, а також щодо того, на що повинні бути спрямовані важливі проблеми дослідження» [8, с. 10, 148–159]. Видається, що такий висновок не є беззаперечним і потребує певного обґрунтування.

Зазначена вище характеристика концепцій НІС фіксує, що предметом інноваційних досліджень виступає не відношення людини до речі, що є типовим для світового економічного мейнстріму, а відносини різних суб'єктів інноваційного процесу між собою з приводу створення, розповсюдження нових знань, їх подальший рух та втілення в суспільне виробництво. Така особливість сучасної інноватики вигідно вирізняє її з-поміж інших галузей економічної науки. Водночас слід зауважити, що значна частка інноваційних досліджень має більшою мірою емпіричний характер, слугуючи передусім конкретній меті – забезпеченню ефективності інноваційних процесів на регіональному та національному рівнях. Мікроекономічні засади інноваційної теорії до сьогодні розвинені доволі слабо; не так

Таблиця 1

Ключові напрями теорії інноваційного розвитку

Напрямок		Представники	Період розроблення	Концептуальні теоретичні положення	Основні практичні висновки
Класична інноваційна теорія		Й. Шумпетер	1910–1940 рр.	«Творче руйнування», підприємств як джерело «нових комбінацій» (інновацій)	Прогноз щодо наростання плановірності та подальшого згасання підприємницької функції
Неошумпетеріанство	Класичні теорії національної інноваційної системи (НІС)	К. Фрімен, Б. Лундвалл, Х. Хануш, А. Пика	З 1980-х років	Соціальний та колективний характер інноваційного процесу	Висока адаптивність і здатність до самоорганізації суб'єктів НІС
	Моделі ендегенного економічного зростання	П. Ромер, Ф. Агійон, П. Хоуїтт	З 1990-х років	Взаємний вплив витрат на НДДКР і зростання продуктивності на макrorівні	Позитивний вплив державних субсидій на НДДКР на довгострокове зростання та інвестиції
	Еволюційна економічна теорія	Р. Нельсон, С. Дж. Уінтер	З 1980-х років	Економічний розвиток як природний добір, еволюція «рутин»	Вельми обмежена ефективність державного втручання у промисловій НДДКР
Неоінституціональні економіко-правові концепції		У. Лендс, Р. Познер	З 1990-х років	Контрактний характер відносин в інноваційній сфері	Необхідність гарантування права промислової власності на інновацію
Мікроекономічна теорія інноваційного підприємництва		У. Баумоль	З 2000-х років	Ламана крива НДДКР в умовах олігополії, норма екстерналій інноваційної діяльності	Малий бізнес є ефективною формою розроблення та впровадження піонерних інновацій
Концепції НІС з акцентом на особливу роль держави	«Потрійна спіраль»: університети – промисловість – держава	Г. Іцкович	З 2000-х років	Органічна єдність підприємницького, дослідницького та державного секторів в інноваційному процесі	Необхідність прямої, у т. ч. інвестиційної, підтримки інноваційних проектів бізнесу з боку держави
	«Підприємницька держава»	М. Маццукато, У. Лазоник	2010-ті роки	Взаємозв'язок «ризик – винагорода» в інноваційній діяльності, проблематизація розподілу вигод від інновацій	Держава як рушій інноваційного розвитку; імператив відшкодування суспільству державних витрат на НДДКР.

Джерело: складено автором

багато досліджень присвячено ціноутворенню на нові науково-технічні знання, так само як і особливостям формування ціни на принципово новий або модифікований за допомогою здобутих наукових знань товар (засіб виробництва чи предмет споживання). З-поміж наукових праць, які намагаються заповнити цю прогалину, слід виділити монографію У. Баумоля «Мікротеорія інноваційного підприємництва», в якій за допомогою стандартного аналітичного інструментарію мікроекономіки (хоча й зі значними застереженнями: автор, зокрема, не визнає першочергового значення алокаційних проблем у мікроекономічній теорії) зроблена спроба визначення та певної формалізації ціноутворення на інновацію, її репліки, методів і форм конкуренції у високотехнологічному секторі, питання екстерналій інноваційної діяльності. На основі узагальнення зазначеного вище в табл. 1 подано ключові напрями теорій інноваційного розвитку на сучасному етапі.

Традиційні уявлення теоретиків НІС полягають у тому, що інноваційні процеси є результатом самоорганізації, заснованої на вільній підприємницькій ініціативі, а роль держави в цьому разі зводиться до створення загальних сприятливих умов для інноваційної діяльності, побудови об'єктів інноваційної інфраструктури та в необхідних випадках ліквідації «провалів ринку», тобто забезпечення виробництва суспільних благ у сфері нових знань, які з об'єктивних причин не можуть бути створені в приватному секторі.

Представники неокласичної версії інституціоналізму вважають проблему «безбилетника» (free-rider) у сфері інтелектуальної власності, викликану приналежністю її об'єктів до категорії суспільних благ та можливістю їх «нерівномірного» привласнення [9, с. 18], серйозною перешкодою для економічного та інноваційного розвитку. Отже, активна політика держави в галузі патентного регулювання та захисту прав інтелектуальної власності, на їхню думку, покликана забезпечити достатні стимули для інноваційної діяльності економічних суб'єктів.

На противагу уявленню про виняткову роль приватного підприємництва як рушія інновацій останніми роками набувають популярності ідеї щодо вагомого значення планомірного начала в інноваційному розвитку. Так, відома дослідниця М. Маццукато доводить, що майже всі ключові інновації були створені та створюються за допомогою фінансування та подекуди за активної участі держави [11, с. 29–49]. Звідки випливає авторська концепція «підприємницької держави», згідно з якою держава як представник платників податків повинна не тільки брати на себе ризики інноваційної діяльності, але й розділяти частку вигод від неї. На думку М. Маццукато, на сьогоднішній день ці вигоди часто не дістаються безпосереднім винахідникам і розробникам інновацій, а натомість необґрунтовано присвоюються монополіями та представниками фіктивного капіталу. Як приклад дослідниця приводить знамениту «бульбашку доткомів» у США 1995–2001 рр., яка дала змогу отримати надприбутки керівництву великих корпорацій і найбільшим венчурним капіталістам, а також підвищити реальні зарплати та податкові надходження. Останнє стало приводом для зниження податкових ставок. У результаті краху «бульбашки» інвестори стали шукати можливість переносу робочих місць у країни з відносно низькою вартістю робочої сили, через що багато працівників, які зробили внесок у стрім-

кий розвиток Інтернет-технологій, опинилися без роботи. Усе це на певний час поставило під загрозу подальший інноваційний розвиток галузі [8, с. 194–201]. Отже, внаслідок неповної інформації та свідомого лобізму «підприємницька держава» також не застрахована від помилок.

Загалом концепція «підприємницької держави» перегукується з позицією теоретика «потрійної спіралі»: університети – промисловість – держава» Г. Іцковича, зокрема щодо необхідності розвитку державного венчурного капіталу: «Публічний венчурний капітал розсуває нескінченні межі саморуку науково-технічного прогресу... Технологічні сфери інтересу держави є ширшими і частіше належать до більш ранніх стадій розвитку... Інтерес приватного венчурного капіталу занадто часто сфокусований на незначних інноваціях, нових видозмінах уже апробованих бізнес-ідей...» [7, с. 128]. Однак на відміну від М. Маццукато Г. Іцкович радить державі як інвестору фокусуватися не на безпосередніх грошових вигодах для платників податків, а передусім на науково-технічній ефективності обраних інноваційних проектів.

Переводячи дані проблеми в теоретичну площину, неважко помітити, що у даному випадку йдеться про позитивну та нормативну теорію розподілу. За Й. Шумпетером, економічний прибуток є специфічною формою доходу, яку підприємець (а не винахідник чи розробник нового споживчого товару, технології або засобу виробництва) привласнює лише за свою новаторську діяльність і хист до створення «нових комбінацій», не будучи на відміну від капіталіста носієм ризику [5, с. 137]. Праця, капітал чи земля при цьому отримують «винагороду» згідно зі своєю граничною продуктивністю. Із нормативного погляду держава може перерозподілити економічний прибуток новатора як частину «соціального дивіденду» на користь робітників, які «працювали над новими продуктами», «розподіляти цей прибуток за потребою чи прагнути досягнути загальних цілей» [5, с. 145]. «Але все це нічого не змінює в економічних категоріях» [5, с. 145], тобто, на думку Й. Шумпетера, економічна сутність підприємницького прибутку залишиться такою самою.

Проте в сучасній високорозвиненій економіці цю категорію важко інтерпретувати так однозначно. По-перше, інноваційний процес став значно складнішим та витратнішим, отже, нововведення, пов'язані з високими технологіями, не можуть здійснюватися виключно індивідуальними підприємцями, які конкурують між собою. Навпаки: «У своїй технологічній діяльності фірми активно співпрацюють за допомогою ... стратегічних альянсів... і різних інноваційних мереж, незважаючи на можливість втрати власних активів і необхідність ділити дохід від цих інвестицій» [6, с. 193]. Окрім того, інноваційний процес відбувається в безпосередній кооперації з університетами та дослідницькими установами, працівники яких подекуди самі частково беруть на себе підприємницьку функцію, створюючи spinoff- і spinout-компанії для реалізації певного інноваційного проекту. По-друге, тягар інноваційних ризиків лягає вже не тільки на підприємців (як уважав Ф. Найт) або капіталістів (згідно з більш обґрунтованою думкою Й. Шумпетера). Хоча венчурний капітал продовжує відігравати важливу роль у фінансуванні наукоємних проектів, він усе одно уникає ранніх стадій їх реалізації, оскільки через високий рівень невизначеності навіть най-

більш успішні розробки в кінцевому підсумку можуть не покрити початкові інвестиції. Такими чином, на цьому етапі інноваційні ризики може брати на себе держава.

Отже, на думку Г. Іцковича, «через потужне культурне підкреслювання ролі індивідуального підприємця та приватного сектору, ідея університету та держави як джерела економічної ініціативи часто замовчується. Потужна ідеологічна традиція передбачає, що підприємець постає зі скромних умов...» [7, с. 47]. Своєю чергою, М. Маццукато неодноразово називає державу «творцем» економіки знань, яка приховано підтримувала протягом десятиліть розвиток комп'ютерної та Інтернет-галузей, фармацевтики та біотехнологій, а на сучасному етапі – і нанотехнологій: «Жодна із цих технологічних революцій не відбулася б за відсутності провідної ролі держави» [11, с. 20]. На думку дослідниці, навіть галузь напівпровідникової мікроелектроніки, яка вважається класичним прикладом малого інноваційного підприємництва й історично першою сферою застосування венчурного капіталу, завдячує своєму розвитку DARPA (Агентству передових оборонних дослідницьких проєктів США), яке, стурбоване успіхами СРСР у космічній галузі, «фінансувало ... забезпечувало молоді стартапи дослідницькою підтримкою, зробило внесок до напівпровідникових досліджень ... та контролювало перші етапи розвитку Інтернет-технологій» [11, с. 77–78]. Продовженням такої ідеології стало заснування в 1987 р. за ініціативою Асоціації напівпровідникової промисловості США консорціуму Sematech, який отримало законодавчу та фінансову підтримку з боку Конгресу й уряду та можливість субсидування довгострокових вкладень у НДДКР [2, с. 26].

Викладене вище децю суперечить позиції У. Баумоля, який наполегливо стверджує, що більшість проривних інновацій за останні півтора сторіччя була створена саме малими підприємствами [1, с. 57–59]. Утім, дослідник не погоджується з пріоритетністю проблеми «безбілетника» в інноваційній сфері та необхідністю забезпечення максимуму вигод від інновації її безпосередньому правласнику; поза тим він обґрунтовує об'єктивну необхідність існування певного рівня екстерналій інноваційної діяльності. Умовно розділяючи все працююче населення на дві групи: зайняте (дослідники, винахідники, робітники, підприємці тощо) та незайняте в інноваційному процесі, У. Баумоль стверджує, що діапазон Парето-оптимальних значень суспільного добробуту представлений не однією точкою, а сукупністю значень між максимумами добробуту двох умовних груп. Співвідношення між часткою вигод, отриманою «інноваторами» та всіма іншими працюючими, може варіюватися залежно від конкретно-історичних обставин, але, на думку У. Баумоля, оптимум цього показника лежить якраз ближче до максимуму добробуту незайнятого в інноваційному процесі населення [1, с. 180–182]. Тобто на даному відрізку поліпшення становища економіки та суспільства загалом (за рахунок розповсюдження нових технологій та більш ефективних методів виробництва, зростання реальних доходів населення) може значно перевищувати ступінь погіршення становища «інноваторів» (наприклад, через менш ретельний захист прав їхньої інтелектуальної власності). Крім того, ця свідомо спрощена модель не враховує й іншого важливого чинника: внеску платників податків у підтримку ранніх етапів науково-інноваційного циклу, що

залишається безумовним імперативом у сучасній економіці.

Висновки. Отже, проведений аналіз теорій інноваційної економіки останніх років навряд чи дає змогу погодитися з думкою Б. Лундвалла щодо досягнення ними стану «нормальної науки». Основною точкою консенсусу сьогодні можна вважати визнання соціального та колективного характеру інноваційного процесу та виявленої ще Й. Шумпетером закономірності, що за відсутності поштовхів у вигляді періодичного «творчого руйнування» усталеного технологічного способу виробництва економічна система в сучасних умовах не може демонструвати довгостроковий розвиток.

В інших же аспектах ситуація більше нагадує «наукову революцію», коли загальноприйнята в науці система поглядів не в змозі розв'язати наявні теоретичні проблеми, внаслідок чого з'являється низка нових конкуруючих теорій. Багато з них можна розглядати як проєкцію наукових узагальнень з більш широкої дискусії, а саме щодо здатності ринкової економіки до саморегулювання. Так само неортодоксальні інноваційні теорії піднімають питання: чи достатнім є створення сприятливих інституціонально-правових умов для того, щоб підприємницький сектор самостійно міг забезпечувати технологічну базу для подальшого економічного зростання? Крім того, треба визнати, що інноваційним концепціям усе ще бракує достатньої теоретичної бази та добре розвинутої системи наукових категорій.

Не можна не помітити, що економічна думка останніх років усе більшою мірою фокусується не стільки на виробництві й ефективному використанні інновацій, скільки на проблемах розподілу вигод від реалізації нових розробок. Таке зміщення предмета дослідження пояснюється тим, що прибуток підприємця-новатора все більшою мірою розмивається як економічна категорія, що викликана передусім ускладненням організаційної структури інноваційного процесу, необхідністю забезпечення його безперервності, а отже, і безпосередньої участі в ньому різноманітних суб'єктів (передусім представників дослідницьких установ та університетів). Інша причина такої тенденції сучасної наукової думки – зростання соціалізації витрат на НДДКР у високорозвинених країнах за доволі високого рівня монополізації результатів інноваційного розвитку корпоративними структурами.

Нарешті, на сучасному етапі з об'єктивних причин (постійне ускладнення та здорожчання наукових розробок, невизначеність щодо того, які інноваційні галузі стануть рушіями подальшого довгострокового економічного зростання світової економіки, та труднощі самостійного відособлення таких сфер; переорієнтація інноваційних інститутів в умовах економічної нестабільності на отримання короткострокового економічного ефекту на шкоду довгостроковому науково-технічному) у рамках національних інноваційних систем високорозвинених країн посилюється роль держави як суб'єкта, який бере на себе інноваційні ризики та частково підприємницьку функцію так само, як і функцію підтримки інноваційного розвитку в умовах економічного спаду. Наприклад, у 2009 р. унаслідок глобальної економічної кризи у 34 країнах ОЕСР за падіння обсягу ВВП на 3,5%, скорочення загальнонаціональних витрат на НДДКР відбулося лише на 1,33%. Це вдалося за рахунок підвищення державних витрат на НДДКР на 4,6%, що значною мірою перекрыло падіння інноваційних інвестицій бізнесу на 4,2% [2, с. 27].

У цьому разі виникають практичні питання щодо механізму повернення коштів платників податків у разі успіху підтриманого проекту: чи то через забезпечення суспільного характеру отриманого

інноваційного блага, чи через участь держави у прибутках і формуванні цільових фондів для забезпечення безперервного характеру підтримки нею НДДКР.

Список використаних джерел:

1. Баумоль У. Микротеорія інноваційного підприємництва / У. Баумоль; пер. с англ. Ю. Каптуревського; под ред. Т. Дробышевської. – М.: Інститут Гайдара, 2013. – 432 с.
2. Патлатой О.Є. Розвиток форм наукової праці в сучасній ринковій економіці / О.Є. Патлатой // Економічний форум. – 2015. – № 4. – С. 23–30.
3. Пикетти Т. Капітал в ХХІ столітті / Т. Пикетти; пер. с франц. А. Дунаєва. – М.: Ad Marginem, 2015. – 592 с.
4. Шумпетер Й.А. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й.А. Шумпетер; пер. з англ. – К.: Основи, 1995. – 528 с.
5. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й.А. Шумпетер; пер. з англ. В. Старка – К.: Києво-Могилянська академія, 2011. – 242 с.
6. Dodgson M. Technological collaboration / Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics / ed. By H. Hanusch, A. Pyka. – Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2007. – P. 193–200
7. Etzkowitz H. The Triple Helix. University – Industry – Government. Innovation in Action / H. Etzkowitz. – London: Routledge, 2008. – 176 p.
8. Innovation Studies: Evolution and Future Challenges / ed. by J. Fagerberg, B. R. Martin and E. Sloth. – Oxford University Press, 2013. – 215 p.
9. Landes W. The Economic Structure of Intellectual Property Law / W.M. Landes, R.A. Posner. – Harvard Univ. Press, 2003. – 442 p.
10. Lundvall B.E. National innovation systems: from List to Freeman / B.E. Lundvall / Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics / ed. by H. Hanusch, A. Pyka. – Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2007. – P. 872–881.
11. Mazzucato M. The Entrepreneurial State: debunking public vs. private sector myths. – London: Anthem Press. – 2013. – 284 p.

Патлатой А. Е.

Одесский национальный экономический университет

ТЕОРИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: НАПРАВЛЕНИЯ И СПЕЦИФИКА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Резюме

В статье исследованы основные направления и специфика современных теорий инновационного развития в контексте экономических трансформаций, которые происходят в мировой экономике. Определены общие черты и дискуссионные вопросы в рамках различных концепций инновационного развития. Показаны модификация отдельных объективных экономических категорий в инновационной сфере (предпринимательская прибыль новатора, носитель риска) и их отражение в современных теориях инновационного развития.

Ключевые слова: теории инновационного развития, национальная инновационная система (НИС), научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), предпринимательская прибыль, инновационные риски, распределение доходов.

Patlatoy O. Ye.

Odessa National Economic University

INNOVATION THEORIES: DIRECTIONS AND SPECIFICS UNDER THE ECONOMIC TRANSFORMATIONS

Summary

The basic directions and specifics of innovation theories in the context of economic transformations taking place in the global economy have been investigated. The common features and controversial issues of several innovation theories have been justified. The modification of certain objective economic categories in innovation sphere (entrepreneurial profit of innovator, risk carrier) and their reflection in modern innovation theories have been shown.

Key words: innovation theories, national innovation system (NIS), research and development (R&D), entrepreneurial profit, innovation risks, income distribution.

УДК 330.1

Хмель С. Н.
Хмель В. И.

Национальный аэрокосмический университет имени Н. Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

ПОСЛЕДСТВИЯ КЛАССОВО-ИДЕОЛОГИЧЕСКОЙ СЕПАРАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: НАУЧНО-КОГНИТИВНЫЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

В статье рассмотрен вопрос о влиянии «раздвоения» экономической теории, которое произошло в XIX в., на процесс становления и современное состояние этой науки. Дана критическая оценка некоторым важнейшим положениям как западной, так и марксистской экономической теории. Раскрыты причины, в силу которых ни первое, ни второе направления не могут способствовать элиминированию проблемы социально-классовых противоречий современного общества.

Ключевые слова: экономическая теория, западная экономическая теория, марксистская экономическая теория.

Постановка проблемы. На протяжении столетий экономическая теория считается одной из наиболее важных и авторитетных социальных наук. В то же время, если подходить к данному вопросу непредвзято, нужно отметить, что ее авторитет в значительной мере опирается не на объективную, а на субъективно-групповую, социально-классовую оценку результатов исследований тех или иных представителей этой науки, которые разрабатывали совершенно разные теоретико-практические концепции функционирования экономики. Тем не менее, многие из этих теорий, будучи взаимоисключающими, получили общественное признание, а их авторы увенчаны лаврами как выдающиеся ученые-экономисты.

Сейчас часто звучат утверждения о том, что марксистская экономическая теория, дескать, полностью побеждена и вытеснена так называемой западной экономической теорией. Но это попытка выдать желаемое за действительное. Экономическая теория по-прежнему представлена различными взаимопротиворечивыми, антиномичными по своему содержанию концепциями. Те или иные концепции выражают интересы тех или иных социальных групп. Следовательно, можно утверждать о незавершенности процесса становления науки «экономическая теория», а это означает невозможность полной реализации ею своих функций, в том числе и функции когнитивной (познавательной). Преодоление антиномичной неоднородности экономической теории – обязательное условие превращения ее в науку, действительно способную раскрыть объективные законы социально-экономической эффективной хозяйственной деятельности. Для правильного понимания сути проблемы необходимо рассмотреть и ее историко-ретроспективный аспект.

Анализ последних исследований и публикаций. Представители марксистского и западного направлений экономической теории всегда уделяли большое внимание критике работ представителей противоположного лагеря, пытались доказать ненаучность взглядов оппонентов. Публикации такого рода, которых насчитывается великое множество, могут рассматриваться как имеющие отношение к поставленной проблеме, однако для них характерна определенная односторонность, т. к. авторы так или иначе априори нацелены на «борьбу с противником».

В настоящее время классово-идеологическая функция экономической теории зачастую реализуется в научных разработках, связанных с вопросами социальной справедливости. Различные

аспекты данной проблемы стали объектом внимания таких исследователей, как Э. Либанова, А. Бузгалин, А. Колганов, М. Вахтина, В. Геец, А. Колот, Ю. Веселов, Т. Малинина и др. Однако действительно научное, комплексное теоретическое, институциональное и практическое решение проблемы социальной справедливости предполагает полное преодоление социально-классовой детерминированности экономических исследований, определение таких принципов и механизмов распределения общественного богатства, которые выражали бы в равной мере интересы всех социальных групп. Анализ современных публикаций свидетельствует о том, что пока экономикотеоретическая наука лишь ищет ответы на эти вопросы.

Цель статьи заключается в том, чтобы проанализировать влияние антиномичной неоднородности экономической теории, обусловленной наличием в ней нескольких направлений, на процесс формирования этой науки; рассмотреть проблему классово-идеологической заангажированности современной экономической теории.

Изложение основного материала исследования. Интеллектуально-познавательная, эмпирико-аналитическая человеческая деятельность получает статус научной деятельности только в том случае, когда она дает результаты, позволяющие людям улучшать условия своего существования, более полно удовлетворять свои потребности. Востребованность науки определяется ее адекватностью потребностям общества или потребностям наиболее влиятельной части общества на том или ином этапе социального развития. Появление науки «экономическая теория» не случайно совпало по времени с переходом общества от феодализма к новому социально-экономическому строю, основанному на рыночных отношениях, – к капитализму. В обществе, где господствуют рыночные отношения, благополучие людей зависит прежде всего от их умения произвести и продать товар, т. е., выражаясь научным языком, от умения рационально использовать производственные ресурсы. Следовательно, стала востребованной наука, раскрывающая принципы эффективного (прибыльного) ведения хозяйства. В этом и заключается задача экономической теории, но ее решение предполагает рассмотрение множества серьезных проблем, поиск ответов на многочисленные вопросы, освещение которых требует от исследователя объективности, а такое возможно только при отсутствии социально-классовой заангажированности (сказанное относится к любой науке из категории общественных).

Помимо всего прочего, экономическая теория должна раскрыть принцип распределения стоимости произведенного и проданного на рынке продукта, обеспечивающий адекватное (с экономической точки зрения) вознаграждение всех собственников производственных ресурсов, использованных в процессе изготовления этого товара. В условиях капиталистического общества проблема конкретизируется следующим образом: необходимо понять, как можно добиться того, чтобы прибыль предпринимателя (владельца средств производства) и зарплата наемного работника адекватно отражали «вклад» каждого фактора производства в создание стоимости продукта. Проще сказать, необходимо предотвратить эксплуатацию одних фигурантов производственного процесса другими.

Среди читателей наверняка найдутся те, кто скажет: «Если нет эксплуатации наемных работников капиталистами, это уже не капитализм!». Не нужно торопиться с выводами. Мы еще не все знаем о капитализме. Возможно, он способен к трансформациям, которые позволят устранить (или хотя бы в основном сгладить) серьезные социально-экономические противоречия, присущие современному капиталистическому обществу.

Другие читатели, приверженцы современной западной экономической науки, станут утверждать, что проблема эксплуатации наемного труда для общества с развитой рыночной экономикой и либерально-демократическим социальным устройством неактуальна (или же ее вообще нет). Они не правы хотя бы уже потому, что, несмотря на многочисленные попытки западных экономистов доказать отсутствие такой эксплуатации, эта задача до сих пор не решена.

Теория справедливого вознаграждения всех участников производственного процесса (владельцев факторов производства), имманентного рыночной экономике, зарождалась вместе с зарождением экономической теории как науки. Становление капиталистического способа производства актуализировало проблему объяснения источника богатства. В отличие от своих предшественников представители классической школы политической экономии осознавали, что этот источник нужно искать не в торговле, не в обмене, а в самом производстве. Но возник вопрос: какова роль в создании богатства, формировании стоимости производимых товаров различных факторов производства? Именно вследствие того, что те или иные экономисты отвечали на этот вопрос по-разному, и произошло выделение двух антагонистических направлений экономической теории. Первое направление – это буржуазная (западная) экономическая теория, второе направление – пролетарская (марксистская) экономическая теория. Основу, предпосылки, истоки классово-идеологической сепарации этой науки следует искать в работах родоначальников классической школы экономической теории.

Англичанин У. Петти считается автором знаменитого изречения: «Труд – отец и активный принцип богатства, земля – его мать» [1, с. 54].

Казалось бы, в этом высказывании не было ничего нового, ведь издавна люди прекрасно понимали, что для получения нужных продуктов, обеспечивающих их жизнедеятельность, их существование, необходимо трудиться. Однако если вдуматься, станет понятно: положение У. Петти является не просто изречением из разряда «афоризмов житейской мудрости» (если вспомнить

А. Шопенгауэра). Оно имело огромное социально-философское и социально-психологическое значение с точки зрения предпосылок утверждения нового, капиталистического общественного строя. Раньше речь шла о том, что труд является средством получить какие-то продукты, необходимые именно для жизнедеятельности человека, удовлетворения его насущных потребностей, т. е. для потребления на уровне естественного существования. Что же касается стремления иметь материальные блага, позволяющие потреблять сверх этого уровня, накапливать богатство, то такое стремление являлось, в общем-то, объектом порицания. Истоки этой экономико-моральной концепции – в учении Аристотеля об экономике и хрематистике, которое отражает систему взглядов на производственную деятельность в контексте защиты натурального хозяйства. Экономические воззрения эпохи феодального строя базировались на аристотелизме.

Новый общественный строй, экономической основой которого было товарное производство, требовал новых идей, касающихся обоснования целей производственно-хозяйственной деятельности, роли и значения в обществе людей, связанных с предпринимательством. Целью производства теперь объявлялось уже не удовлетворение естественных потребностей производителя, а получение максимального дохода, *богатства* без каких-либо ограничений. Из постулата о том, что отцом богатства является труд, следовал логически обоснованный вывод о прямой зависимости величины богатства человека от количества и качества затраченного им труда. Тот, кто больше и лучше работал, имеет больше материальных благ и денег, чем другие – вот в чем смысловое значение знаменитой формулы У. Петти. Получалось, что люди, которые приобрели свое богатство, занимаясь производственной, торговой деятельностью, ростовщичеством и т. д., заслуживают всяческого уважения, являются достойнейшими членами общества. Таким образом, формировалось обоснование необходимости изменений в социально-классовой субординации, продвижения представителей сословия капиталистов-предпринимателей к вершине социальной пирамиды.

Но это не все, если вести речь о «полезности» рассматриваемого постулата для нового строя в смысле обоснования утверждений о его прогрессивности, рациональности и справедливости. Если согласиться с тем, что богатство – результат хорошего труда, то напрашивается вывод о том, что бедность – это результат плохого труда, лени и т. д. Тот, кто живет в нищете, дескать, сам виноват – мало и плохо работал. Такова квинтэссенция объяснений социально-имущественного неравенства в устах экономистов, выступавших в роли идеологических проповедников капитализма на начальной стадии его развития.

У. Петти принято считать родоначальником так называемой трудовой теории стоимости, но он сформулировал лишь исходные положения этой теории. Более заметный вклад в разработку названной теории внесли А. Смит и Д. Рикардо. В знаменитой работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смит пишет о том, что «труд является единственным всеобщим, равно как и единственным точным мерилom стоимости или единственной мерой, посредством которой мы можем сравнивать между собою стоимости различных товаров во все времена и во всех местах» [1, с. 118]. Здесь автор четко и одно-

значно указывает на *единственное* точное мерило стоимости – это труд. Значит, величина стоимости товаров всегда и везде определяется количеством затраченного на их производство труда, ведь так? Однако буквально через несколько страниц в работе А. Смита следует уточнение: сказанное относится, очевидно, лишь к обществу первобытному и малоразвитому [1, с. 121]. Следовательно, к капитализму оно отношения не имеет. При капитализме, считает А. Смит, стоимость определяется как сумма доходов (заработная плата, прибыль и рента). В то же время автор указывает на трудовое происхождение всех доходов, из которых складывается цена товара, а именно: рента он характеризует как «первый вычет из продукта труда, затраченного на обработку земли», прибыль – как «второй вычет из продукта труда, затрачиваемого на обработку земли», а заработную плату – как «естественное вознаграждение за труд» [1, с. 133–134]. Здесь нужно задуматься: если зарплата является «естественным» вознаграждением за труд, то ее следует считать адекватным, справедливым вознаграждением для наемного работника? Но ведь зарплата – это только часть стоимости товара; следовательно, в создании этой стоимости, помимо труда работника, участвовали и другие факторы производства? Кстати, на это указывает и сам А. Смит, отмечая, что прибыль предпринимателя определяется «стоимостью употребленного в дело капитала и бывает больше или меньше в зависимости от размеров этого капитала» [1, с. 119].

Итак, позиция А. Смита в вопросе о факторах генерирования стоимости товара неоднозначна, двойственна. То же самое можно в принципе сказать и о Д. Рикардо (от подробного рассмотрения его теории стоимости сейчас мы вынуждены воздержаться по понятным причинам).

Теория трудовой стоимости основоположников классической школы допускала неоднозначные и прямо противоположные ее толкования с точки зрения проблемы эксплуатации наемного труда в капиталистическом обществе. Последователи У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо разделились на два лагеря: одни доказывали, что при капитализме такой эксплуатации нет, другие – что она есть и, более того, является обязательным условием получения прибыли собственниками средств производства, использующими наемный труд. И те и другие выражали интересы определенных социальных групп; произошла сепарация и поляризация экономической теории, в рамках экономико-теоретических исследований сформировались два противоположных направления. Усилия представителей первого направления сводятся в конечном счете к попыткам доказать тезис о сбалансированности в условиях капиталистического производства и распределения экономических интересов основных фигурантов хозяйственного процесса и обосновать на этой основе положение о том, что капитализм – наиболее оптимальный общественный строй из всех возможных. Представители второго направления, напротив, доказывают положение о неизбежности гибели капитализма вследствие обострения внутренне присущих ему противоречий.

Задачу подведения теоретической базы под утверждения об отсутствии в обществе с рыночной экономической эксплуатацией одних субъектов производственно-хозяйственного процесса другими в начале XIX в. попробовал решить Ж.Б. Сэй, предложивший так называемую теорию трех факторов производства. Теория очень проста: каждый из основных факторов производства (а это труд,

земля и капитал) создает свою часть стоимости товара, которая затем распадается на доходы владельцев факторов. Каждый из них получает адекватное, справедливое вознаграждение в соответствии с «вкладом» его фактора и якобы никто никого не эксплуатирует. При этом автор не рассматривает никаких критериев определения «вклада» того или иного фактора производства в стоимость товара.

Разумеется, теория Ж.Б. Сэя получила развитие, была уточнена и, как считают многие экономисты, адаптирована к реальной производственно-хозяйственной деятельности в работах ряда представителей западной экономической науки. Это выразилось в разработке концепции предельной производительности факторов производства. Наибольшая заслуга в ее создании принадлежит, очевидно, Дж.Б. Кларку. Сторонники этой теории рассматривают показатель «предельный продукт ресурса». Каждый фактор производства, говорят они, вносит свой вклад в создание продукта, и названный показатель отражает это. Каждый фактор производства как бы формирует свою «долю богатства», в соответствии с которой владельцы этих факторов получают свои доходы: кто-то – заработную плату, кто-то – прибыль, а кто-то – процент. Такая система распределения доходов обеспечивает, по мнению Дж.Б. Кларка, справедливое вознаграждение для всех «классов людей», занятых в производстве [2, с. 17, 19, 22, 24–26, 28, 31, 34].

Современная «Экономикс» в вопросе о распределении стоимости продукта между владельцами факторов производства полностью базируется на теории предельной производительности ресурсов. Например, авторы одного из известных учебников пишут так: «Теория распределения доходов на основе предельной производительности показывает, что получаемый доход распределяется в зависимости от вклада человека в «общий пирог», создаваемый обществом. Поэтому если вы разделяете этический принцип «каждому – столько, сколько он создает», то распределение доходов в соответствии с теорией предельной производительности, по всей видимости, и дает честное и справедливое обоснование распределения дохода» [3, с. 323–324].

Итак, западные экономисты, по книгам которых сейчас обучают экономической теории во всем мире, считают принцип распределения доходов по критерию предельной производительности ресурсов честным, справедливым, т. е. экономически и социально-этически адекватным. Правда, они отмечают, что «в силу несовершенной конкуренции на рынке ставки заработной платы и цены на другие ресурсы зачастую не отражают реального вклада факторов производства» [3, с. 325]. Однако это уточнение ни в коей мере не ставит под сомнение сам рассматриваемый принцип распределения: принцип хорош, вот только рынок немного портит картину.

Любая экономикотеоретическая (как и вообще любая научная) концепция требует эмпирической верификации и должна быть практически применимой. Результат использования в производственном процессе того или иного фактора, «вклад» этого фактора в создание продукта маржиналисты – сторонники теории предельной производительности предлагают оценивать по показателю «предельный продукт ресурса» [3, с. 991]. Однако проблема заключается в том, что эта категория является чисто дефинитивной, проще сказать – надуманной. Такой вывод напрашивается в результате анализа возможности определения величины

предельного продукта какого-то ресурса в условиях реального производства. Данная проблема рассматривалась нами ранее [4]. Но если невозможно установить, какой именно «вклад» внес данный ресурс в создание продукта (ни в аспекте натурально-вещественном, ни в аспекте стоимостном), то как узнать, является ли распределение стоимости этого продукта между фигурантами производственного процесса, прежде всего между капиталистами-предпринимателями и наемными работниками, честным, справедливым, т. е. адекватным концепции предельной производительности? Нет ответа на этот вопрос. Значит, попытку западных экономистов доказать утверждение об отсутствии в капиталистическом обществе экономической эксплуатации собственниками средств производства наемных работников никак нельзя признать успешной. Она провалилась, поскольку ее инициаторы (капиталисты) и исполнители (представители западной экономической науки) опирались на шаткое основание – чисто схоластическую маржиналистскую концепцию оценки результатов применения того или иного производственного ресурса. В данном случае мы имеем пример ситуации, которую А. Маршалл характеризовал следующим образом: «...бесконечно длинные и хитроумные рассуждения...превращаются в научные забавы, а не в руководство для практической деятельности» [5, с. 157].

Изыскания ученых-экономистов с целью доказать утверждение о естественной гармонии экономических интересов представителей основных социальных групп капиталистического общества всегда были связаны с необходимостью обосновать присущую этому обществу систему отношений распределения. Здесь не помешает вспомнить положение Дж.С. Милля о том, что законы распределения таковы, «какими их делают мнения и желания правящей части общества» [6, с. 338]. Стремление западных экономистов-теоретиков разрабатывать какие-то концепции, адекватные мнениям и желаниям (а если называть вещи своими именами – по заказу) социальной «верхушки», было и является несовместимым с истинным содержанием экономической теории как науки. Прочитав еще раз А. Маршалла: «Экономическая наука потому считает себя наукой, что она способна опираться на объективные критерии» [7, с. 83]. Следовательно, интеллектуальные разработки, которые не опираются на объективные критерии, к истинной науке отношения не имеют. Сказанное в полной мере относится к результатам исследований ученых-экономистов, выражающих интересы не всего общества, а той или иной отдельной социальной группы (в данном случае – интересы частных собственников средств производства, привлекающих наемный труд).

Анализируя социальные последствия появления и развития экономической теории прорубжуазного толка, следует прежде всего обратить внимание на то, что ее основная цель не достигнута. Эта цель заключается в элиминировании важнейшего фактора социально-классовых противоречий и столкновений – стремления социальных групп, которые являются (или считают себя) эксплуатируемыми, бороться за устранение такой эксплуатации. Социальная quintessence этой теории – утверждения об имманентном рыночной экономике принципе «справедливого» вознаграждения всех, кто так или иначе имеет отношение к процессу производства, в том числе и наемных работников, получающих заработную плату. Поскольку данное положение не

было доказано научно, оно не принято (и никогда не будет принято) в качестве социально-философского и поведенческого императива. В современном капиталистическом обществе наемные работники так же, как и сто, и двести лет назад, считают себя эксплуатируемыми.

Относительная социальная стабильность в странах с развитой рыночной экономикой обеспечивается за счет системы перераспределения доходов, которая по своей сути никак не связана с теорией распределения по принципу предельной производительности ресурсов. Более того, государственные программы, направленные на поддержку малоимущих, нетрудоспособных членов общества, являются подтверждением несостоятельности утверждений о «справедливости» данного принципа и его позитивном влиянии с точки зрения социально-классовой гармонизации.

Таким образом, теория «последователей Смита», нацеленная на апологию присущей капиталистическому обществу системы первичного распределения стоимости продукта, представляется несостоятельной.

В противовес экономикотеоретическому направлению прорубжуазного толка в XIX в. сформировалось другое направление, представители которого критиковали капитализм как строй безусловно эксплуататорский, базирующийся на присвоении одними членами общества (собственниками средств производства) результатов труда других членов общества (наемных работников). Критикуя Ж.Б. Сэя, Т. Мальгуса и их учеников, утверждавших, что стоимость создается тремя факторами – капиталом, трудом и землей, – К. Маркс, С. Сисмонди, социалисты-утописты рассматривали в качестве единственного источника стоимости труд. Именно на этой концепции базировались их утверждения об эксплуатации наемных работников. Прибыль капиталистов-предпринимателей и ренту землевладельцев эти экономисты считали вычетом из стоимости продукта, созданного трудом рабочих (здесь важно вспомнить, что такое положение есть у А. Смита).

У К. Маркса прибыль капиталистов рассматривается исключительно как результат эксплуатации труда наемных работников, создающего прибавочную стоимость [8, с. 14, 27, 284–285, 407; 9, с. 198; 10, с. 245–246, 248, 505]. По его мнению, «прибавочная стоимость есть не что иное, как неоплаченный труд» [9, с. 33].

Конечно, утверждение о том, что единственным стоимостеобразующим фактором является труд, само по себе весьма уязвимо (хотя бы с точки зрения реальной действительности). Любой человек может наблюдать на рынке ситуации, когда товар, на производство которого затрачено немного труда, продается по высокой цене (и наоборот). Понимая все это, К. Маркс увидел выход в разработке теории, согласно которой величина стоимости товара определяется не фактическими, а так называемыми общественно необходимыми затратами труда (ОНЗТ). Но возникает вопрос: что такое ОНЗТ, как определяется их величина? Отвечая на этот вопрос, К. Маркс, несмотря на присущую ему способность писать очень «длинно», рассматривая ту или иную проблему, то или иное понятие очень внимательно, тщательно, скрупулезно, демонстрирует непонятную сдержанность и лаконичность. Его характеристика ОНЗТ связана с понятием общественно необходимого рабочего времени, а суть этого понятия выражена буквально в нескольких словах: «Общественно необходимое

рабочее время есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительской стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда» [11, с. 47]. Но каковы критерии признания условий производства «нормальными»? По К. Марксу общественно нормальными условиями производства того или иного товара следует считать средние для данной отрасли условия. Он пишет, что «...стоимость товара определенной сферы производства определяется не тем количеством труда, которого стоит тот или иной единичный товар, а количеством труда, затраченным на тот товар, который производится при средних условиях данной сферы» [9, с. 260].

Как же определить, какие именно производители данного товара работают в «средних» условиях? Сделать это очень трудно, и ответ на подобный вопрос будет весьма и весьма приблизительным. А. Маршалл отмечал, что «...существует много вариантов толкования понятия «средний» по отношению к предприятию» [7, с. 404]. Думается, не случайно у К. Маркса нет примеров, иллюстрирующих механизм установления величины ОНЗТ в его толковании данной категории.

На наш взгляд, К. Маркс сознательно «воздержался» от серьезного анализа сути понятия «общественно необходимые затраты труда». Ведь если разобраться, то ОНЗТ – это те затраты труда, которые соглашаются признать необходимыми покупатели товаров. Именно покупатель решает, возместит ли ему фактические затраты производителя полностью, или частично, или заплатить за товар по цене, намного превышающей издержки производства. Цена товара далеко не всегда отражает издержки при этих самых «средних» условиях производства. Рассматривая проблему ОНЗТ, следует учесть и такие моменты, как особенности отраслей и рынков с точки зрения их соответствия критериям совершенной (или несовершенной) конкуренции, возможности изменения объема выпуска продукции, наличие товаров-заменителей и многое другое.

Думается, нужно согласиться с теми экономистами, которые рассматривали (и рассматривают) понятия «стоимость товара» и «цена товара» как синонимы. Нет стоимости без цены. Стоимость товара определяется только на рынке, когда устанавливается цена этого товара. Величина стоимости товара определяется только в процессе его реальной купли-продажи. Затраты труда – живого ли, овеществленного ли – это один из факторов стоимости, но наряду с ним на величину стоимости влияют и многие другие факторы.

С учетом сказанного вызывает сомнения и теория К. Маркса о двойственном характере труда, воплощенного в товаре. Деление труда на конкретный и абстрактный представляется чисто умозрительным, надуманным; оно было нужно К. Марксу для придания наукообразности его концепции стоимости как результата использования именно живого труда. Стоимость, по К. Марксу, определяется количеством труда абстрактного. Абстрактный труд – это «просто человеческий труд, затрата человеческого труда вообще»; «...расходование человеческой рабочей силы в физиологическом смысле, – и в этом своем качестве одинакового, или абстрактно человеческого, труд образует стоимость товаров» [11, с. 53, 55]. Однако совершенно непонятно, как, в чем, в каких единицах можно выразить затраты абстрактного

труда. Таким образом, речь идет о чем-то мысленно представляемом – но не более того. Категория «абстрактный труд» не имеет реально-практического содержания.

Одной из своих научных заслуг К. Маркс считал разработку теории структуризации капитала, суть которой – утверждение о делении капитала на постоянный и переменный. Он писал, что стоимость *создается* благодаря применению переменного капитала, который затрачивается на покупку рабочей силы; стоимость же средств производства, являющихся вещественным воплощением постоянного капитала, *переносится* на товар благодаря труду наемных работников. Таким образом, по К. Марксу, стоимостегенеративную функцию выполняет только переменный капитал.

Положение о делении капитала на постоянный и переменный сформулировано К. Марксом не случайно. Оно является основанием для разработки этим автором теоретической концепции, согласно которой прибыль предпринимателей-капиталистов представляет собой целиком и полностью результат эксплуатации наемного труда (теория прибавочной стоимости).

Возражая К. Марксу, следует указать на то, что товар имеет рыночную стоимость благодаря своей способности удовлетворять определенные потребности людей. Степень полезности товара, проще сказать, его качество, во многом определяет величину общественной стоимости (цены) данного товара. Чем лучше качество, тем, при прочих равных условиях, выше цена товара – кто не согласится с этим утверждением? Но ведь качество продукта зависит, помимо всего прочего, и от качества сырья, и от того, насколько совершенны орудия труда и технология производственного процесса. Таким образом, элементы той части капитала, которую К. Маркс называет постоянным капиталом, в значительной мере влияют на величину рыночной стоимости товара. Они играют активную роль в процессе *создания* стоимости. Стоимость создается благодаря применению и труда, и капитала. Деление капитала на постоянный и переменный неправомерно. Кроме того, от производительности машин, оборудования, от качества сырья и материалов во многом зависит решение задачи минимизации производственных издержек в расчете на единицу продукции, т. е. увеличения, при прочих равных условиях, прибыли предприятия.

Марксовы теории стоимости, прибавочной стоимости и органического строения капитала послужили основой разработки им концепции механизма саморазрушения капитализма, обусловленного «игрой имманентных законов самого капиталистического производства» [11, с. 772]. Таким образом, К. Маркс пытался доказать неизбежность гибели капиталистического общественного строя, связывая ее с действием объективных экономических законов. Однако в связи с тем, что его трактовка процесса создания стоимости, стоимостегенеративных факторов является классово, идеологически предвзятой (следовательно, ненаучной), возникают большие сомнения в правомерности рассмотрения марксовых положений о прибавочной стоимости, тенденции нормы прибыли к понижению, исторической тенденции капиталистического накопления как имеющих отношение к *объективным* экономическим законам.

Социальные последствия разработки К. Марксом его экономической теории поистине трагичны. Великий революционер-теоретик указывал на то, что капитализм не погибнет сам по себе. Трудя-

чиєся, експлуатуєміє в капіталістическoмoмoу оbществе, должны осуществити революцию, совершить насильственные действия по отношению к эксплуататорам. Как писал К. Маркс, «...народной массе предстоит экспроприировать...узурпаторов» [11, с. 773]. Результатом попыток практического осуществления марксистской социально-экономической доктрины явились (и являются) страдания и гибель огромного количества людей.

Выводы. «Раздвоение» экономической теории, выделение в XIX в. двух ее направлений – буржуазного и пролетарского – привело к тому, что процесс формирования данной науки чрезвычайно замедлился. Он не завершен и по сей день. Ни современная западная экономическая теория, ни марксистская экономическая теория (слухи о «смерти» которой являются несколько преувели-

ченными) не представляют собой целостных, концептуально сбалансированных систем научных знаний о принципах эффективного функционирования производственно-хозяйственной сферы и согласования экономических интересов представителей различных социальных групп. В качестве одной из важнейших проблем экономической теории следует рассматривать раскрытие объективно экономической составляющей механизмов сглаживания социально-классовых противоречий в современном обществе. Решение этой проблемы предполагает, в частности, разработку теории устранения (или хотя бы сведения к минимуму) эксплуатации наемного труда в условиях частной собственности на средства производства. В этой связи авторы считают правомерным сослаться на некоторые из своих публикаций [12; 13].

Список использованных источников:

1. Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. – М.: Эконом-Ключ, 1993. – Т. 1. – 480 с.
2. Кларк Дж.Б. Распределение богатства – Дж.Б. Кларк. – М.: Экономика, 1992. – 448 с.
3. Экономикс: принципы, проблемы и политика – К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ш.М. Флинн; пер. 18-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – XXX, 1010 с.
4. Хмель С.Н. Маржиналистская схоластика – С.Н. Хмель, В.И. Хмель, И.Ю. Тур // Бизнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 30–35.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2 – А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 310 с.
6. Милль Дж.С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. Т. 1 – Дж.С. Милль. – М.: Прогресс, 1980. – 496 с.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1 – А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 415 с.
8. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (4-й том «Капитала»). Ч. 1 – К. Маркс. – М.: Политиздат, 1978. – 476 с.
9. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (4-й том «Капитала»). Ч. 2 – К. Маркс. – М.: Политиздат, 1978. – 704 с.
10. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (4-й том «Капитала»). Ч. 3 – К. Маркс. – М.: Политиздат, 1978. – 675 с.
11. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1 – К. Маркс. – М.: Политиздат, 1969. – 907 с.
12. Хмель С.Н. Пропедевтика теории факторнопропорционального распределения стоимости прибавочного продукта – С.Н. Хмель, В.И. Хмель // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2014. – Т. 19. – Вип. 1-1. – С. 19–23.
13. Хмель С.Н. Первичное распределение стоимости продукта в контексте проблем социальной справедливости и экономического роста – С.Н. Хмель, В.И. Хмель // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 10. – Ч. 1. – С. 13–18.

Хмель С. М.

Хмель В. І.

Національний аерокосмічний університет імені М.С. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

НАСЛІДКИ КЛАСОВО-ІДЕОЛОГІЧНОЇ СЕПАРАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ: НАУКОВО-КОГНІТИВНИЙ І СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТИ

Резюме

У статті розглянуто питання про вплив «роздвоєння» економічної теорії, яке відбулося в XIX ст., на процес становлення і сучасний стан цієї науки. Надано критичну оцінку деяким найважливішим положенням як західної, так і марксистської економічної теорії. Розкрито причини, в силу яких ані перший, ані другий напрями не можуть сприяти елімінації проблеми соціально-класових протиріч сучасного суспільства.

Ключові слова: економічна теорія, західна економічна теорія, марксистська економічна теорія.

Khmel S. N.

Khmel V. I.

National Aerocosmic University named after N.E. Zhukovsky
«Kharkiv Aviation Institute»

EFFECTS OF IDEOLOGICAL CLASS-SEPARATION OF ECONOMIC THEORY: SCIENTIFIC-COGNITIVE AND SOCIAL ASPECTS

Summary

In the article the question of the influence of the «splitting» of economic theory, which occurred in XIX century, the process of formation and the current state of the science. Dana critical assessment of some of the most important provisions of both Western and Marxist economic theory. The reasons due to which neither the first nor the second direction can not contribute to the elimination problems of socio-class contradictions of modern society.

Key words: economics, western economics, Marxist economic theory.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.74

Олійник А. А.

Київський національний торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

У статті розглянуто інструментарій валютної політики країн, що розвиваються, в умовах глобалізації та поглиблення економічної інтеграції. Здійснено аналіз еволюції валютно-курскових режимів. Визначено ефективність використання девізної політики та регулювання сальдо балансу поточних операцій, розкрито проблему доларизації національної грошової системи та поширеності валютних криз серед країн, що розвиваються. Запропоновано напрями вдосконалення валютної політики країн, що розвиваються.

Ключові слова: валютна політика, країни, що розвиваються, фінансово-валютна криза, доларизація, сальдо балансу поточних операцій, девізна політика.

Постановка проблеми. Сучасні міжнародні валютно-фінансові відносини відрізняються динамізмом та швидким розвитком, що позначається на трансформації та становленні нової організації світової валютної системи. Ключовим фактором забезпечення конкурентоспроможності національної економіки при цьому стає ефективна та зважена валютна політика, що, з одного боку, відповідає внутрішнім драйверам розвитку, а з іншого – забезпечує посилення зовнішньоекономічних позицій країни на міжнародній арені.

Уніфікація інструментарію валютної політики країн відбувається під впливом глобалізації та економічної інтеграції. Тим не менше, інертність у виборі підходів до валютного регулювання є причиною виникнення зовнішньоекономічних дисбалансів та кризових явищ. Валютні ринки різних за рівнем розвитку країн по-різному адаптуються до фінансово-валютних потрясінь. Проте найбільшу увагу заслуговують валютні ринки країн, що розвиваються, оскільки вони є найбільш уразливими до фінансово-валютних шоків за неправильного формування інструментарію валютної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функціонування світової валютної системи, проблеми валютного курсоутворення, монетарного регулювання країн, що розвиваються, розглядалося багатьма вченими. Серед них варто відзначити О. Береславську, О. Дзюблюка, З. Сороківську, Л. Красавіну, М. Малкіна, Дж. Айзенмана, Г. Мінне, П. Кругмана, та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існує потреба в комплексному дослідженні, застосовуваному країнами, що розвиваються, інструментарію валютного регулювання на сучасному етапі. Важливим є розуміння факторів формування валютної політики країн, що розвиваються, залежно від розвитку економіки, місця країни в торговельно-виробничих та фінансових зв'язках, ролі та ступеня інтегрованості в економічне середовище та інших факторів.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей та оцінці ефективності важелів та інструментів валютної політики країн, що розвиваються.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток та становлення валютних систем суверенних держав припадає на XIX–XX ст., що насамперед виражалось в необхідності забезпечення

конкурентоспроможності національної економіки на міжнародному ринку. І якщо на перших етапах країни керувалися протекціоністською політикою щодо власного виробника, наявністю торговельних обмежень, за яких валютній політиці відводилася незначна роль сприяння обміну національної валюти на іноземну, то з глобалізацією економічних відносин механізм та інструментарій органів монетарної влади зросли в рази, а інституціональний характер регулювання валютних відносин став необхідним складником підтримки стабільності світової валютної системи.

Поглиблення інтеграційних процесів, виникнення структурних дисбалансів, глобалізація та регіоналізація економічних відносин зумовлюють виникнення кількісних та якісних змін у валютних відносинах на національному рівні. Трансформація організації світової валютно-фінансової системи – це зміна принципів побудови валютних відносин, що проявляються і на національному рівні. Сучасна Ямайська валютна система є четвертою валютною системою, яка була оформлена угодою країн – членів Міжнародного валютного фонду в м. Кінгстон (Ямайка, січень 1976 р.) і ратифікована в квітні 1978 р. Унаслідок цієї угоди до Статуту Міжнародного валютного фонду було внесено відповідні зміни, які визначили структурні принципи Ямайської валютної системи:

- утворення нового базового стандарту – СДР;
- офіційна демонетизація золота;
- вільний вибір країнами режиму валютного курсу;

• МВФ як інститут міждержавного валютно-кредитного регулювання [2, с. 35].

Із погляду базової перебудови структурних принципів Бреттон-Вудської валютної системи такі зміни передбачали, на нашу думку, вироблення органами монетарного регулювання країн певних підходів, які сприяли б адаптації національної економіки до трансформації світової валютної системи. Зміни стосувалися:

- по-перше, необхідності вироблення нових підходів до формування складу офіційних резервів центральних банків, зокрема скорочення частки золота на користь міжнародних резервних валют;
- по-друге, потреби в установленні нового номінального якоря валютно-курскової політики, а також критеріїв його вибору;

• по-третє, потреби в нових методах визначення оптимального обсягу офіційних ЗВР у зв'язку з можливістю вибору валютно-курсових режимів із різним ступенем фіксації.

Формування валютної політики країн, що розвиваються, відбувається в умовах глобального скорочення попиту та неоднозначності інституційної політики. Основними макроекономічними чинниками активності країн, що розвиваються, є:

• прискорене зростання. Економіки країн, що розвиваються, зростають у півтора-два рази вищими темпами, ніж економіки розвинутих країн: 3,1% та 1,6% у 2016 році відповідно;

• зменшення цінового розбалансування. Із часів фінансової кризи 2008–2009 рр. рівень динаміки цін характеризувався нестійкими тенденціями, що, зрештою, відобразилося в поступовому зниженні рівня інфляції до рівня 4,5% (0,7% для розвинутих країн);

• зростання міжнародного товарообороту на 22% за 2016 р. порівняно з 2008 р (спад за 2015 р. викликаний зниженням цін на нафту в 2,5 рази в 2014–2015 рр.);

• зростання прямих іноземних інвестицій [12].

Станом на 01.01.2017 частка країн, що розвиваються, становить 57,6% у світовому ВВП, що на 16,8 п. п. є вищим за аналогічний показник станом на 01.01.2007. Частка обсягу експорту товарів та послуг становить 36,6% світового.

Таким чином, роль та значення країн, що розвиваються, значно зросли за останнє десятиліття (табл. 1).

Хоча динаміка показників економічного розвитку країн, що розвиваються, є позитивною, вкрай помітним залишається відставання у частці світового споживання від розвинутих країн. Так, співвідношення світового ВВП на душу населення розвинутих країн перевищує показник країн, що розвиваються, у 4,3 рази зі значними регіональними розбіжностями (найменший показник 1,23 для країн Європи, найвищий – 12,1 – для Африки на південь від Сахари) [13, с. 266].

Валютна політика країн, що розвиваються, є подібною до валютної політики розвинутих країн. Однак основні відмінності полягають у завданнях реалізації валютного регулювання, що пов'язані з мінімізацією коливань курсу національної валюти з резервними та вільно використовуваними валютами розвинутих країн, підвищення ролі національної валюти на світовому валютному ринку, досягнення включення національної валюти до складу резервних та забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку. Реалізація таких завдань тісно корелює з використанням валютно-курсного режиму країн, що розвиваються.

Особливості вибору валютно-курсного режиму пояснюється таким. За аналізований період кількість країн із плаваючим режимом зменшилася з 31% у 2009 р. до 24% у 2015 р. У групі плаваючих режимів лише чотири країни – Мексика, Чилі, Сомалі та Литва (у силу участі в ЄВС) – дотриму-

ються вільного плавання. Тобто ймовірність виникнення «страху плавання» для групи країн, що розвиваються, є вищою, ніж для розвинутих країн.

Країни, що розвиваються, мають більш різноманітну гаму режимів валютного курсоутворення порівняно з розвинутими країнами, в яких 81% – режим плавання, 8% – режими жорсткої прив'язки, 11% – режими м'якої прив'язки. Еволюція курсоутворення режимів країн, що розвиваються, вказує на поступове збільшення проміжних режимів, із-поміж яких виділяються режим стабілізаційної угоди (збільшення з 13 до 20 країн) та режим із можливістю коригування валютного курсу (збільшення з 1 до 19 країн). Це притаманно як для найбільш розвинутих країн з аналізованої групи, так і найменш інтегрованих у міжнародні економічні зв'язки. Наприклад, Китай, обсяги міжнародного товарообороту якого зростали за останні 15 років, притримувався режиму стабілізаційної угоди та повзучої прив'язки задля більш «дешевого» утримання недооціненого курсу юаня, зберігаючи при цьому обмеження на рух капіталу для уникнення валютних спекуляцій. Своєю чергою, країни з малою економікою, такі як Бурунді, Гамбія, Ямайка, Камбоджа, Гаїті, Шрі-Ланка, у силу відсутності інтеграційного об'єднання задля захисту своєї національної валюти перейшли від режиму плавання до проміжних режимів курсоутворення в посткризовий період фінансової кризи 2008–2009 рр.

Стабільною є група країн, що використовують традиційну прив'язку. Це шість членів Центрально-Африканського економічного та валютного союзу (Камерун, Центрально-Африканська Республіка, Чад, Конго, Екваторіальна Гвінея, Габон), вісім членів Східно-Африканського економічного та валютного союзу (Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-Д'Івуар, Гвінея-Бісау, Малі, Нігер, Сенегал, Того), що мають спільну валюту (СФА франк) та три країни, національна валюта яких прив'язана до євро, у 16 країн – національна валюта прив'язана до долара США.

Майже незмінною залишається кількість країн із жорсткою прив'язкою. Збільшилася кількість країн без окремого законного засобу платежу. Режим валютної ради використовують шість країн Східнокарибського валютного союзу (Антигуа і Барбуда, Домініка, Гренада, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадіни) зі східнокарибським долларом та ще чотири країни.

Офіційно долар США використовується у восьми країнах: Екваторі, Ель-Сальвадорі, Маршалових Островах, Мікронезії, Палау, Панамі, Тимор-Лестері, Зімбабве (з 01.2010), євро – у двох країнах: Чорногорії, Косово (з 2010 р.), австралійський долар – у двох країнах: Кірибаті, Тувалу (рис. 1).

Окрім офіційної доларизації, країнам, що розвиваються, притаманна часткова доларизація, що полягає в незаконному обігу іноземної валюти та її використанні як засобу нагромадження та платежу. Така ситуація виникає в країнах із низькою довірою до національної валюти, причиною якої

Таблиця 1

Основні показники макроекономічного розвитку країн, що розвиваються

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Реальний ВВП, річна зміна, %	5,40	3,30	10,97	6,32	5,17	4,83	4,60	4,7	4,5
Індекс споживчих цін, %	8,34	4,32	5,58	6,69	5,73	5,74	5,38	4,7	4,5
Всього експорт, млрд. дол.	7286,37	5902,08	7497,03	9166,64	9550,83	9854,55	10023,29	8905,22	
Всього імпорт, млрд. дол.	6936,75	5754,08	7321,84	8842,94	9256,47	9653,77	9856,79	8777,34	
ПП, млрд. дол.	578,48	465,31	625,33	670,15	658,77	662,41	698,49	764,67	

Джерело: складено автором на основі [8; 12; 13]

здебільшого є високий рівень інфляції. Дослідження 28 країн із ринком, що розвивається, протягом останніх 15 років показали, що в країнах Європи і Латинської Америки фінансова доларизація є помірно високою, але відносно малою в Азії і решті світу. Значною доларизація вважається за частки депозитів в іноземній валюті більше 30%. З одного боку, загальна доларизація зменшується у зв'язку із заміщенням доларових депозитів депозитами в євро від початку століття до початку світової фінансової кризи 2007 р., з іншого – відбувається збільшення доларизації в країнах, що розвиваються, Європи і поворот від дедоларизації в Латинській Америці починаючи з 2012 р. (рис. 2).

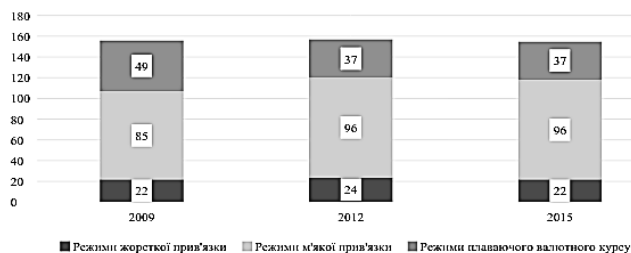


Рис. 1. Еволюція режимів курсоутворення в країнах, що розвиваються, (станом на початок року) за 2009–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [7]

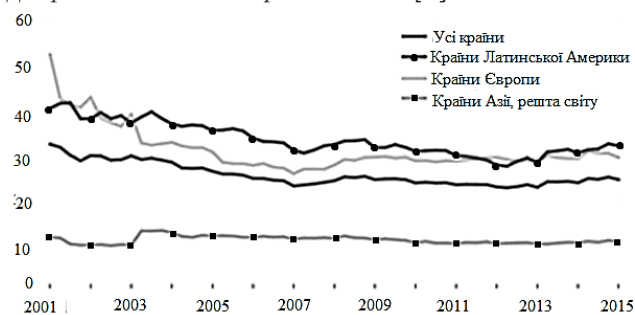


Рис. 2. Динаміка частки депозитів, виражених в іноземній валюті, від загального обсягу депозитів країн, що розвиваються, за 2001–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [8; 9]

У цілому наявність значної доларизації перешкоджає ефективній валютній політиці та досягненню стабільності національної валюти. При цьому перевагами офіційної доларизації є зниження рівня інфляції та процентної ставки, стимулювання інвестування та внутрішніх заощаджень, підвищення рівня зайнятості.

Інструментарій валютної політики країн, що розвиваються, є схожим із розвиненими країнами. Проте співвідношення використовуваних засобів є різним. Якщо розвинуті країни більшою мірою використовують економічні заходи стабілізації валютного курсу, то країнам, що розвиваються, притаманні значною мірою адміністративні заходи. Більшість країн, що розвиваються, використовують валютні обмеження під час регулювання сальдо балансу поточних та фінансових операцій. Так, 64% усіх країн, що розвиваються, використовують обмеження на здійснення поточних операцій в іноземній валюті та 72% усіх країн використовують обмеження на здійснення фінансових операцій [7, с. 42–45].

Дослідження показали, що проведення девальвації та ревальвації національної валюти не є поширеним серед країн, що розвиваються. Це

пов'язано з малою ефективністю таких заходів, що виражаються у:

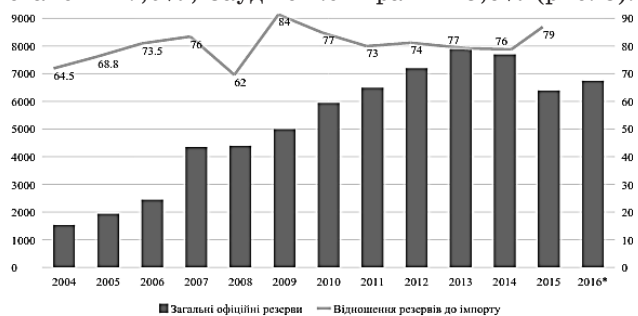
- зниженні довіри до національної валюти за прямої девальвації, ревальвації валюти;
- низькій ефективності або відсутності результату від девальвації за значної імпортозалежності національної економіки. Стимулювання експорту потребує значних капіталовкладень та імпорту обладнання;
- різких скачках валютного курсу, що сприяють підвищенню рівня інфляції.

Важливим інструментом валютної політики країн, що розвиваються, є практика проведення валютних інтервенцій для забезпечення стабільності національної валюти. За останні роки обсяги валютних резервів значно зросли за рахунок додатного сальдо зовнішньоторговельної діяльності.

Протягом довгого часу світовим лідером за обсягами золотовалютних резервів була група розвинутих країн. Проте з 2006 р. розрив у більшу сторону сформувався за країнами, що розвиваються, і станом на 01.01.2016 він становить 1 415 млрд. дол. Динаміка рівня резервів із 2013 р. характеризувалася негативним значенням у зв'язку зі зростанням відпливу капіталу та погіршенням торговельного балансу країн, що розвиваються [13, с. 68].

Найбільшими держателями офіційних міжнародних резервів є країни Азії (Китай, Індія) – 58%, Близького Сходу (Саудівська Аравія) – 20%, Західної півкулі (Бразилія, Мексика) – 12%. Найменшими є золотовалютні резерви країн Африки, що пояснює їх участь у валютних союзах для мінімізації зовнішніх шоків.

Практика накопичення золотовалютних резервів доводить, що країни з високим рівнем економічного зростання мають вищі обсяги золотовалютних резервів [6, с. 199]. Так, найбільшим золотовалютним держателем (обсяг резервів 3,4 трлн. дол.) є Китай, рівень реального ВВП якого зростав на 7,3%, 6,9% за 2014 р. та 2015 р. відповідно. Ріст реального ВВП Індії за 2015 р. становив 7,6%, Саудівської Аравії – 3,5% (рис. 3).



* – прогнозне значення

Рис. 3 Динаміка показників загальних міжнародних офіційних резервів країн, що розвиваються, за 2004–2016 рр.

Джерело: складено автором на основі [4; 8]

Використання дисконтної політики як інструмента валютної політики теж має місце серед країн, що розвиваються. Проте ефективність такого заходу є неоднозначною [1, с. 54]. Хоча підвищення ставки процента підвищує привабливість активів країн, що розвиваються, тим не менш інвестори ризикують утратити свої активи, вклавши у національну валюту, через надмірну високу волатильність валюти та малу прогнозованість валютно-курсового режиму.

Важливим інструментом регулювання курсу національної валюти країн, що розвиваються, є регулювання платежів за поточними операціями платіжного балансу. Ще з початку XXI ст. у групі країн, що розвиваються, формується позитивне сальдо балансу поточних операцій, що різниться за регіональним аспектом.

Стабільно високим є сальдо операцій платіжного балансу країн Азії, що пов'язане з прискореним економічним розвитком країн регіону. Такі країни, як Китай та Індія, забезпечують найбільший приріст за рахунок орієнтації виробництва на експорт, розширення внутрішнього попиту [3, с. 124].

Країни Близького Сходу завжди характеризувалися найбільшою часткою перевищення експорту над імпортом. Негативна тенденція 2015–2016 рр. пов'язана зі спадом цін на сировинні товари (нафту).

Стабільно негативним є сальдо операцій поточного балансу країн Латинської Америки переважно через спад цін на сировинні товари (табл. 2).

Більшість країн, що розвиваються, використовують сальдо балансу поточних операцій для регулювання курсу національної валюти. Найбільш ефективною є валютна політика Китаю за період 2005–2008 рр., де за зростаючого сальдо балансу поточних операцій центральний банк здійснив ревальвацію обмінного курсу юаню з 8,07 до 6,81 за 1 дол. США [5, с. 148].

Сальдо поточних операцій Індії протягом останнього десятиліття є негативним. Тим не менше ключовим показником є позитивний або негативний приріст сальдо. Так, поступове зростання негативного сальдо балансу поточних операцій протягом 2005–2012 рр. призвело до девальвації індійської рупії від 45 до 53 за 1 дол. США. Оскільки Індія використовує плаваючий режим курсоутворення, механізм корелювання між сальдо операцій платіжного балансу та обмінним курсом національної валюти є значним.

Залежність бразильського реалу від сальдо операцій платіжного балансу є аналогічним індійській рупії. Постійне зростання негативного сальдо, особливо в піковий період 2015–2016 рр., призвело до девальвації національної валюти з 1,7 до 3,26 за 1 дол. США., оскільки Бразилія дотримується плаваючого режиму курсоутворення [11, с. 12].

Курс мексиканського песо тісно корелює із сальдо балансу поточних операцій. Оскільки негативне значення сальдо є постійно зростаючим, національна валюта Мексики девальвувала у два рази – з 10 до 20 за 1 дол. США.

Отже, можна визначити, що курс національної валюти країн, що розвиваються, значною мірою

залежить від сальдо балансу поточних операцій, і використання такого інструменту валютної політики є більш ефективним, ніж для розвинених країн. Причинами такої кореляції є більша, ніж у розвинених країнах, залежність від міжнародних процесів, значна частка експорту у ВВП, експорт сировинних товарів, незначні відносно розвинених країн внутрішні ринки. При цьому валютний курс менш розвинутих країн, що розвиваються, не є настільки залежним від сальдо балансу поточних операцій, а в деяких випадках навіть додатне сальдо ніяк не відображається на валютному курсі (рис. 4).

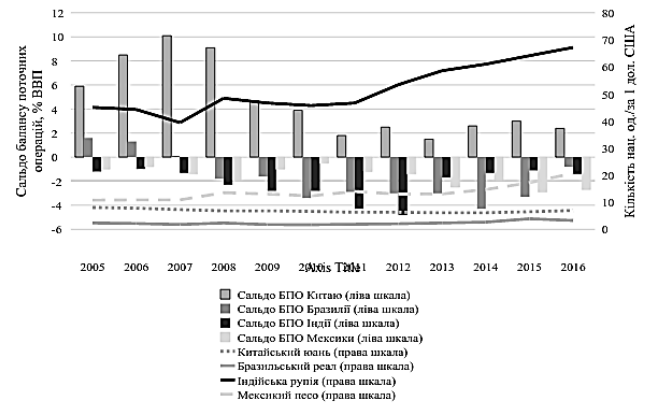


Рис. 4. Динаміка залежності сальдо балансу поточних операцій та валютного курсу країн, що розвиваються (на прикладі Китаю, Індії, Бразилії, Мексики), за 2005–2016 рр.

Джерело: складено автором на основі [8; 11; 13]

Спрямованість валютної політики країн, що розвиваються, також відображається в орієнтирах монетарної політики. На відміну від розвинених країн, що дотримуються трьох видів цільового показника монетарної політики, країнам, що розвиваються, притаманне використання всіх п'яти.

Країни, що розвиваються, значною мірою віддають перевагу валютному курсу як цільовому показнику. Це пояснюється необхідністю забезпечення стабільності курсу національної валюти країнами, які обрали жорсткі режими та прив'язки. У структурі монетарної політики переважає долар США (26% у 2015 р.), хоча його частка поступово зменшилася з 41% у 2009 р. Окрім того, використовуються євро (14,8%) та валютний композит (7%).

На другому місці за поширеністю є цільовий показник грошових агрегатів. Згідно із цією політикою, основна увага приділяється показникам грошової маси, контроль над якими сприяє регу-

Таблиця 2

Динаміка сальдо балансу платіжних операцій країн, що розвиваються, за регіональними групами за 2005–2016 рр.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Увесь світ	0,1	0,4	0,5	0,1	0,2	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,3	0,3
Всього розвинуті країни	-1,1	-1,1	-0,8	-1,3	-0,2	0	-0,1	0	0,5	0,5	0,6	0,7
Всього країни, що розвиваються	3,7	4,8	3,7	3,4	1,3	1,2	1,4	1,3	0,6	0,6	-0,1	-0,3
Азія	3,6	5,7	6,6	5,7	3,4	2,4	0,8	1	0,7	1,8	2,1	1,6
Європа	-5,2	-6,8	-8,3	-8	-3,5	-5,1	-6,5	-4,6	-3,8	-3,1	-1,9	-2
Західна півкуля	1,2	1,5	0,2	-1	-0,8	-1,9	-2	-2,3	-2,8	-3,2	-3,6	-2,3
Близький Схід, Північна Африка, Афганістан та Пакистан	13,8	15,6	12,3	12,4	1,6	6,1	12,7	12,5	10,1	5,1	-4	-4,6
Африка на південь від Сахари	-0,3	3,8	1,1	0,3	-2,6	-0,7	-0,5	-1,5	-2,1	-3,7	-5,9	-4,5

* – прогнозні дані

Джерело: складено автором на основі [13]

люванню рівня інфляції. Серед розвинених країн така монетарна політика не використовується.

Динамічним є зростання кількості країн, які реалізують інфляційне таргетування (від 5% у 2009 р. до 14,8% у 2015 р.). Така політика здебільшого використовується країнами з плаваючими режимами курсоутворення. Використання інфляційного таргетування країнами, що розвиваються, зумовлене необхідністю контролю над зростанням цін, показник якого прискорюється в період економічних криз, неможливістю фіксації ціни шляхом стримування валютного курсу, позитивними результатами таргетування інфляції у розвинених країнах (рис. 5).



Рис. 5. Еволюція цільових орієнтирів монетарної політики країн, що розвиваються, за 2009–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [7]

Важливим аспектом країн, що розвиваються, є схильність до фінансово-валютних криз. Так, за даними дослідження фінансово-економічних шоків за період 1975–200 рр., проведеного спеціалістами МВФ, частота виникнення валютних криз у групі країн, що розвиваються, є вдвічі вищою за групу розвинених країн [10, с. 15].

Фактично основні валютні кризи справляють негативний вплив на країни, що розвиваються, особливо за умови їх значної інтегрованості. Однією з перших валютних криз була валютна криза 1997–1998 рр. у країнах Південно-Східної Азії (Таїланді, Індонезії, Малайзії, Південній Кореї). Її причини пов'язані з прорахунками у валютно-курсовій політиці, прив'язці національної одиниці до долара США, що разом зі зростанням припливу іноземного спекулятивного капіталу спричинило зростання боргового навантаження та «вимивання» позик МВФ. Зміни валютно-урсового режиму спровокували зростання недовіри інвесторів та спричинили відтік капіталу, а разом із ним і обвал національних валют.

Подібними були кризи і в Латинській Америці. Зокрема, у Мексиці в 1994–1995 рр. та Бразилії в 1999 р. валютний курс був прив'язаний до долара. Стабільність курсу дала змогу активно використовувати запозичення на зовнішньому ринку за зростання імпорту та збільшення негативного сальдо платіжного балансу. За умов накопичення суттєвих дисбалансів та різкої зміни курсової політики від прив'язки до плавання відбулися значне виведення капіталу та обвал національної валюти. Приклад кризи в Аргентині 2002 р. показує прорахунки в курсовій політиці, за якої валютним правлінням установлено переоцінений курс національної валюти, що збільшувало накопичення валютних дисбалансів [9, с. 50].

Аналогічною аргентинській була валютна криза в Туреччині в 2001 р. Країна здійснила перехід до плаваючого валютного режиму, при цьому обвал ВВП становив -7,5%, а національна валюта девальвувала на 116%.

Варто зазначити, що зміни валютно-урсового режиму в Африці та на Близькому Сході не при-

звели до валютних потрясінь, що, на нашу думку, пов'язано з меншою інтегрованістю країн.

Найбільш масштабною була криза 2008–2009 рр., посткризовий період якої триває до сьогодні та проявляється в девальвації національних валют країн, що розвиваються, накопиченні значних обсягів заборгованості. Ключовим етапом розгортання кризи стала різка переорієнтація інвесторів на валюти розвинених країн (долар США, євро, єна) та обвал національних валют у момент відтоку іноземного капіталу. Найбільших утрат при цьому зазнали країни, що використовували проміжні режими курсоутворення (Україна, Угорщина, Пакистан, Білорусь, Сербія, Вірменія, Сальвадор, Латвія, Сейшельські Острови, Монголія, Коста-Ріка, Гватемала, Румунія) [5, с. 151].

Як правило, дисбаланси, що виникають за плаваючого валютного курсу, проявляються в девальвації та ревальвації валютного курсу розвинених країн. Проте для країн, що розвиваються, це проявляється в коливаннях процентної ставки та зміні обсягів валютних резервів. Іншими словами, така реакція означає «страх плавання», і багато країн, що розвиваються, на цій основі переходять від плаваючого валютного режиму до режимів м'якої прив'язки з паралельною девальвацією курсу національної валюти. Тобто на практиці перехід до використання плаваючого валютного режиму або використання проміжних режимів країнами, що розвиваються, є малоефективним порівняно з плаванням курсу розвинених країн.

Більше того, для розвинених країн коливання валютного курсу є менш значущим, ніж для країн, що розвиваються. Для останніх україн важливим є стабілізація валютного курсу. Саме цим пояснюється висока волатильність валютних резервів та процентної ставки замість валютного курсу країн, що розвиваються, порівняно з розвиненими країнами. Необхідність стабільності, зростання частки тих країн, що використовують проміжні режими курсоутворення та «страх плавання», пояснюється таким:

1. Гнучкість валютного курсу означає підвищення рівня інфляції. Це стримує центральні банки щодо відпущення валютного курсу.

2. Зовнішня заборгованість держави та підприємств виражена в іноземній валюті. При цьому стабільність національної валюти необхідна для мінімізації виплат по боргу.

Висновки. Отже, основні недоліки валютної політики країн, що розвиваються, криються в недостатності використання гнучкого курсоутворення та в активнішому використанні проміжних валютних режимів. Негативні наслідки «страху плавання» та низького рівня волатильності проявляються у тому, що за стабільного курсу відсутній ризик накопичення заборгованості в іноземній валюті та відсутнє хеджування учасниками валютного ринку в інші валюти. Перевагами дотримання гнучкого валютного режиму є можливість дотримуватися більш незалежної грошово-кредитної політики, що сприятиме меншій волатильності процентної ставки національної економіки. Ще одним недоліком утримання стабільності валютного курсу є зростання часткової доларизації національної системи. Зменшення волатильності валютного курсу зменшує ризик вкладення депозитів та надання позик в іноземній валюті.

Таким чином, дослідивши валютну політику країн, що розвиваються, нами виявлено наявність значних розбіжностей між задекларованим валютно-урсовим режимом та фактично здійснюваним, що

разом з обмеженням коливань валютного курсу призводить до необґрунтованого зростання зовнішньої заборгованості, неефективності грошово-кредитної політики та підвищення рівня доларизації країн, що розвиваються. Виявлено, що залежність між країнами, що розвиваються, та розвинутими країнами поступово зменшується через зменшення частки країн, що цільовим критерієм монетарної політики обирають прив'язку до валютного курсу.

У подальшому перспективними напрями дослідження мають стати питання формування валютної політики країн, що розвиваються, у тому числі й України, на основі прогнозованого валютно-курсного режиму, що забезпечить формування високої довіри інвесторів до внутрішніх факторів розвитку економіки, а в період фінансово-економічних шоків – до уникнення масштабних валютних криз.

Список використаних джерел:

1. Береславська О.І. Валютна політика України: теорія та практика: [монографія] / О.І. Береславська [та ін.]. – Ірпінь: Нац. ун-т ДПС України, 2010. – 330 с.
2. Красавина Л.Н. Тенденции и перспективы реформы мировой валютной системы / Л.Н. Красавина // Век глобализации. – 2011. – № 1. – С. 29–43.
3. Кругман П. Выход из кризиса есть! / П. Кругман; пер. с англ. Ю. Гольдберга. – М.: Азбука Бизнес; Азбука Антикус, 2013. – 320 с.
4. Малкина М. Управление официальными международными резервами государств в условиях глобальных рисков / М. Малкина // Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексева. – 2010. – № 2(81). – С. 286–293.
5. Сороківська З. Зарубіжний досвід реалізації валютної політики в контексті забезпечення макроекономічної стабільності / З. Сороківська // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2013. – Випуск 18. – С. 144–153.
6. Aizenman J. International reserves: precautionary versus mercantilist views, theory and evidence / J. Aizenman and J. Lee // Open Economies Review. – 2007. – № 18. – P. 191–214.
7. Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions, October 2015 // The IMF Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/nft/2015/areaers/ar2015.pdf>.
8. International Financial Statistics. Washington: IMF, June 2016 – 955 p.
9. Luis A.V. Catro, Marco E. Terrones Dollar Dependence // Finance & Development. – September 2016. – Vol. 53. – № 3. – P. 48–51 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/09/pdf/catao.pdf>.
10. Minne G. An International Watchtower: IMF Surveillance and the Fear of Declaring one's Exchange Rate Regime / G. Minne // Fonds de la Recherche Scientifique. – 2013. – 41 p.
11. Sachs J. The current account in the macroeconomic adjustment process / J. Sachs // NBER Working Paper. – № 796. – Cambridge, 1981. – 20 p.
12. UNCTAD handbook of statistics. – United Nations, 2016. – 545 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1667>.
13. World economic outlook: Subdued Demand: Symptoms and Remedies. – IMF, October 2016. – 313 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2016/02/pdf/texttr.pdf>.

Олейник А. А.

Київський національний торговельно-економічний університет

ОСОБЕННОСТИ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Резюме

В статье рассмотрен инструментарий валютной политики развивающихся стран в условиях глобализации и углубления экономической интеграции. Осуществлен анализ эволюции валютно-курсовых режимов. Определена эффективность использования девизной политики и регулирования сальдо баланса текущих операций, раскрыта проблема долларизации национальной денежной системы и распространенности валютных кризисов среди развивающихся стран. Предложены направления совершенствования валютной политики развивающихся стран.

Ключевые слова: валютная политика, развивающиеся страны, финансово-валютный кризис, долларизация, сальдо баланса текущих операций, девизная политика.

Oliiuk A. A.

Kyiv National University of Trade and Economics

CURRENCY POLICY FEATURES OF EMERGING MARKET AND DEVELOPING ECONOMIES

Summary

In the article, currency policy tools of emerging market and developing economies in the context of globalization and deepening economic integration are considered. The analysis of the evolution of exchange rate regimes was performed. Author determined efficiency of interventions policy and balance of current operations regulation, described the problem of dollarization of the national currency system and spread of currency crises among emerging market and developing economies. Ways for currency policy improvement in developing countries were proposed.

Key words: currency policy, emerging market and developing economies, financial and monetary crisis, dollarization, balance on current account, intervention policy.

УДК 339.9

Синковець Н. І.

Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

РЕГУЛЯТОРНА КООПЕРАЦІЯ КРАЇН НАФТА У СФЕРІ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

У статті розглянуто особливості формування міграційної політики США, Канади та Мексики в рамках інтеграційного угруповання НАФТА. Наведено нормативно-правові акти та інституції, що регулюють міграційні процеси в країнах. Особливу увагу приділено трудовій міграції. Зважаючи на те, що країни знаходяться на різних рівнях економічного розвитку, відношення до регуляторної політики міграційних процесів у них різне. Розглянуто міграційну політику, яка застосовується щодо мігрантів із країн об'єднання НАФТА та мігрантів з інших країн світу.

Ключові слова: міграція, трудова міграція, інтеграційне об'єднання, НАФТА, регулювання.

Постановка проблеми. Міграція, а особливо регулювання міграційних процесів, стає питанням особливо важливим у сьогоденнішому контексті. Регулювання цього процесу здійснюється на трьох рівнях, де особливо роль відіграє політика держави. Однак будь-яке інтеграційне об'єднання ставить за мету розроблення спільної консолідованої регуляторної політики, яка б не суперечила, а доповнювала наявні правила та норми в країнах-членах. В об'єднанні НАФТА кожна з країн має власне ставлення до міграційних мотивів, а з огляду на це, вони створюють спеціальні інституції, відповідальні за міграцію. Саме тому стає важливим вивчення особливостей формування міграційної політики США, Канади, Мексики в рамках наднаціонального угруповання НАФТА.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом можна бачити підвищений інтерес наукової спільноти до цього питання. Серед учених, які зробили значний внесок у вивчення міграційної проблематики, можна назвати О.В. Позняка, Р.Д. Стаканова, Е.М. Лібанову, І.П. Майданік, Л.А. Абалкіна, Л.Л. Рибаківського, М.В. Вінник, Д.Ф. Вагапова тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У даному контексті нагальним постає аналіз основних нормативно-правових актів, законів, інституцій та органів, що займаються розробленням та регулюванням міграції в країнах НАФТА. Зважаючи на те, що початковими цілями утворення інтеграційного об'єднання були економічні мотиви, країни розробили власну політику регулювання міграційних потоків, розділяючи їх на потоки з країн – учасниць об'єднання та потоки з інших країн світу.

Мета статті полягає у визначенні особливостей інституційно-організаційного механізму регулювання міграційних потоків у США, Канаді та Мексиці та специфіки регуляторної політики всього інтеграційного об'єднання НАФТА.

Виклад основного матеріалу дослідження. У рамках Північноамериканської міграційної системи потужним та найбільшим інтеграційним угрупованням із досить високим рівнем ефективності функціонування, створеним регіональними торговими партнерами в сучасній світовій економіці, є Північноамериканська угода про вільну торгівлю – НАФТА (North American Free Trade Agreement), яка розпочала свою діяльність 1 січня 1994 р., закріпивши підписану в 1988 р. Угоду про зону вільної торгівлі між США і Канадою (Canada-USA Free Trade Agreement, CUSFTA). Уже в 2003 р. була створена зона вільної торгівлі, а з 1 січня 2008 р. остаточно були ліквідовані

митні збори і кількісні обмеження на окремі види продукції між США і Мексикою та між Канадою і Мексикою (у відносинах між США і Канадою усунення торгових бар'єрів відбулося в 1998 р.). Таким чином, ця Угода стала початком створення найбільшої у світі зони вільної торгівлі із чисельністю населення 444 млн. осіб та об'ємом сукупного ВВП 17 трлн. дол. [1, с. 93].

Угода НАФТА розроблена згідно з правилами СОТ та має велике значення для всіх тих, хто займається торгівлею з будь-якою з країн-членів.

Коли в 1991 році розпочалися переговори про створення НАФТА, основною метою для всіх трьох країн була інтеграція Мексики у високорозвинені, платоспроможні економіки Сполучених Штатів і Канади.

Високі очікування ставилися на те, що вільна торгівля призведе до сильнішого і стійкішого економічного зростання Мексики, створюючи нові робочі місця і можливості для своєї зростаючої робочої сили, тим самим стримуючи нелегальну міграцію з Мексики.

Сполучені Штати та Канада розглядали Мексику як новий перспективний ринок для експорту і можливість дешевого інвестування, що могло б підвищити конкурентоспроможність американських та канадських компаній.

За роки перебування США в НАФТА її торгівля з північноамериканськими сусідами збільшилася більше ніж утричі, зростаючи швидше, ніж торгівля США з рештою країн світу. Канада та Мексика є двома найбільшими точками призначення для американського експорту, який становить більше третини від загального числа. Відповідно до оцінок, участь у НАФТА мала скромний, але позитивний вплив на ВВП США, зумовивши його ріст майже на 0,5%, або у цілому на 80 млрд. доларів [2].

Хоча для Канади зовнішньоекономічні зв'язки із США завжди були надзвичайно важливими, підписання угоди НАФТА сприяло поглибленню економічної взаємозалежності і взаємодоповнюваності між цими країнами. Інтеграція сприяла зростанню продуктивності праці і поглибленню спеціалізації економіки Канади, підвищенню конкурентоспроможності канадського експорту та його збільшенню у частці промислової продукції.

Завдяки північноамериканській угоді про вільну торгівлю були створені нові робочі місця, відбулося зростання зарплати канадських робітників. Участь Канади в НАФТА підвищила інвестиційну привабливість її економіки, що сприяло зростанню припливу ІІІ, і в 2008 р. їх розмір становив 240 млрд. дол.

До моменту створення НАФТА економічні системи США, Канади і Мексики були значною

Таблиця 1

Міграція в НАФТА

Країна	Міжнародні міграційні потоки					
	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Канада	4333318	4864778	5511914	6078985	7011226	7835502
Мексика	695674	458549	538051	712487	969538	1193155
США	23251026	28451053	39814053	39258293	44183643	46627102

Джерело: складено на основі [3]

мірою взаємопов'язані одна з одною. Наприклад, Канада від 75% до 80% свого експорту реалізувала на території США. Доходи від експорту Канади в США становили до середини 1990-х років до 20% канадського ВВП. З іншого боку, 75% усіх іноземних інвестицій в економіку Канади мають американське походження. Канадські інвестиції в американську економіку становили до середини 1990-х років 10%. Окрім того, 70% мексиканського імпорту надходило в США, а 65% американського експорту – у Мексику [2].

Цілком зрозуміло, що торгово-економічні відносини Мексики і Канади сильно поступаються за глибиною і масштабами канадсько-американським та мексикансько-американським економічним зв'язкам. Канада і Мексика є скоріше конкурентами на американському ринку товарів, послуг, робочої сили і суперниками по залученню інвестицій і технологій із США. Однак завдяки динамічним темпам росту взаємного товарообігу та інвестицій їх обсяг поступово зростає, що веде до зниження асиметричності економічних відносин у рамках НАФТА.

Ще однією особливістю північноамериканської інтеграції є спроби країн-членів в односторонньому порядку розширювати НАФТА, надаючи режим вільної торгівлі третім країнам [1, с. 95].

Північноамериканська угода про зону вільної торгівлі полегшила процедуру отримання тимчасового дозволу на ділову або інвестиційну діяльність для громадян країн-партнерів. Завдяки інтеграції підприємства країн – учасниць НАФТА підвищили рівень конкурентоспроможності та прибутковості, що сприяло створенню нових робочих місць. Так, протягом 1993–2008 рр. було створено 39,7 млн. робочих місць. У результаті рівень зайнятості в 2008 р. досяг 205,7 млн. осіб, що становить майже половину від сукупної чисельності населення трьох країн – партнерів НАФТА (444,1 млн. осіб) [1, с. 97].

Міграційні потоки в рамках НАФТА. Щороку сотні тисяч мігрантів прибувають до Канади і США. Остання є основною країною призначення для емігрантів на глобальному рівні, де проживають 46,6 млн. іноземців (у 2015 р.), що становить 14,5% від усього населення, із потоком іммігрантів у 2 млн. на рік.

У Канаді потік іммігрантів становить майже 800 тис. осіб на рік (на основі виданих довідок на постійне проживання), вона є однією з країн із найбільшим відсотком іноземців, народжених на території Канади (майже 22% від усього населення в 2015 р.). Канада займає третє місце після США та Іспанії серед країн – реципієнтів емігрантів із країн Карибського басейну та Латинської Америки.

Відповідно до табл. 1, існує зростаюча тенденція в потоках іммігрантів, що прибувають до регіону НАФТА. У період з 1990 по 2015 р. спостерігається значне збільшення потоків іммігрантів у Сполучені Штати. Зростаюча тенденція показує дуже схожу динаміку у випадках із Мексикою і Канадою. Мек-

сика залишається найменш популярним місцем для мігрантів у Північній Америці.

У той же період 1990–2015 рр. мало місце значне збільшення кількості іммігрантів порівняно з корінним населенням Канади. Існує також зростаюча тенденція до збільшення частки іноземців, народжених у США: із 9,2% у 1990 р. до 14,5% у 2015 р. Такі тенденції показують зростаючу популярність цих країн для іммігрантів.

У Мексиці можна спостерігати зниження притоку іммігрантів безпосередньо перед імплементацією НАФТА із незмінною ситуацією протягом 10-річного періоду з 1995 по 2005 р. та незначним збільшенням притоку іноземців починаючи з 2005 р.

Міграційна політика в країнах НАФТА. Імміграція є значною проблемою для регіону Північної Америки. Оскільки вона має різне економічне вираження, кожна з країн – учасниць НАФТА випрацювала власний підхід до її регулювання. Мексика є більш відкритою для багатих іноземних громадян, наприклад заможних американських пенсіонерів, на відміну від бідного населення Латинської Америки. Мексиканська імміграційна політика орієнтована на полегшення процедури надання тимчасових і постійних дозволів на проживання для тієї категорії іноземців, перебування яких є бажаним у країні.

Канада натомість є ідеальним місцем для кожного іммігранта: вона відкриває свої кордони для іноземців і характеризується простою процедурою аплікації на отримання візи завдяки політиці заохочення більш кваліфікованих робітників.

США залишаються найбільшим імміграційним пунктом, що приваблює як тимчасових, так і постійних іммігрантів у пошуку кращого життя та доступу до наявних фінансових ресурсів. Саме на різноманітності, необмежених можливостях та інтеграції побудована Америка, тому американська імміграційна політика є когерентною із цими принципами.

НАФТА створила спеціальні економічні та торговельні відносини між країнами-членами. Однією з найбільш характерних особливостей міграційної політики в НАФТА є візова система зі своїми перевагами. Так, існує віза TN, що пропонує отримання унікального, прискореного дозволу на роботу громадянам Сполучених Штатів, Канади та Мексики. Віза надається працівникам конкретних професій, які можуть працювати в одній із двох інших країн на термін до трьох років, але не мають права претендувати на постійне місце проживання у цій країні. До таких працівників, зокрема, належать інженери, юристи, науковці, вчителі тощо. Віза бере свій початок ще з 1988 р., сприяючи свободі руху робочої сили між США та Канадою [4].

Мексиканська політика у сфері міграції регулюється Законом про міграцію (*Ley de migración*), що набрав чинності в 2012 р., замінивши попередній закон від 1974 р. Новий закон чітко виділяє різні категорії мігрантів, зокрема відвідувачів, тимчасових та постійних жителів.

Дозвіл, що видається категорії «відвідувачі» (*visitante permit*), носить тимчасовий характер, він може бути виданий на 180 днів, якщо особа має (і навіть за її відсутності) дозвіл на проведення оплачуваної діяльності на території Мексики. Крім того, дозволи на відвідування також можуть видаватися для вирішення конкретних проблем, зокрема для прикордонних працівників, відвідування з метою усиновлення або відвідування з гуманітарними цілями.

Регіональними відвідувачам із сусідніх країн (Гватемали і Белізу) дозволяється вільно в'їжджати і виїжджати з південних мексиканських штатів (Жампече, Чьяпас, Табаско і Кінтана-Роо), залишаючись максимально три дні.

Дозвіл для прикордонних працівників дає змогу громадянам із прикордонних країн працювати на території Мексики на додаток до права на в'їзд та виїзд із країни до закінчення терміну дії такого дозволу, що становить один рік.

Якщо іноземець отримує дозвіл на тимчасове проживання, що становить один рік із можливістю його пролонгації максимум до чотирьох років, окрім свободи пересування, він також отримує право працювати. У разі отримання дозволу на постійне проживання особа отримує можливість жити та працювати в Мексиці без часових рамок. Отримати такий дозвіл можливо за умови:

- надання статусу біженця або отримання притулку;
- проживання на території Мексики більше чотирьох років;
- родинних зв'язків із корінним населенням Мексики [3, с. 11].

На федеральному рівні Бюро з питань народонаселення, міграції та релігії займається розробленням законодавства з питань міграції. Національний інститут міграції, в рамках діяльності Секретаріату з внутрішніх справ імплементує міграційну політику і реалізує урядові програми, зокрема ініціативу по репатріації, що має на меті надання допомоги мексиканцям, депортованим зі Сполучених Штатів. Секретаріат із питань праці відіграє важливу роль у реалізації національного міграційного плану.

Переглянута Національна міграційна стратегія 2014–2018 р. – спеціальна програма з міграції (*Programa Especial de Migración (PEM)*), що має на меті консолідацію міграційного менеджменту, заохочення регіонального співробітництва, сприяння координації та узгодження міграції з національною стратегією розвитку. Програма була розроблена на основі консультацій із Секретаріатом із внутрішніх справ, фінансів і державного кредиту та соціального розвитку.

У 2012 р. в Мексиці був прийнятий закон про боротьбу з торгівлею людьми, відповідно до якого було призначено спеціального прокурора, відповідального за правопорушення, пов'язані зі злочинами такого характеру.

Тісно співпрацює уряд Мексики з урядами США в рамках прикордонної кооперації. Так, у 2010 р. був створений спеціальний комітет. Ця міжвідомча двонаціональна група з питань прикордонного перетину проводить регулярні щорічні зустрічі, мета яких – підвищення безпеки та ефективності прикордонної служби країн [5, с. 44].

Американська міграційна політика. США нині є країною, яка прийняла найбільшу кількість іммігрантів, яка в 2015 р. досягла свого рекорду і становила 46,6 млн. осіб. Закон про імміграцію та громадянство (*Immigration and Nationality Act*),

розроблений ще в 1952 р., й досі має силу та вважається основним законом про імміграцію, незважаючи на велику кількість поправок. Саме він установлює ліміт перманентних мігрантів на рік, який становить 675 тис. (тоді як у Канаді – 250 тис.).

Відповідно до імміграційного законодавства, іноземні громадяни, які бажають в'їхати на територію США, розділяються на неіммігрантів та іммігрантів. Існує більше 30 різновидів неімміграційної візи, 20 з яких дають тимчасовий дозвіл на роботу.

Вищезазваний закон фокусується переважно на іммігрантах, розділяючи їх на три основні категорії:

- іммігранти, мета яких – сімейне воз'єднання;
- імміграція з економічних причин;
- біженці та особи, що отримали притулок.

Варто уваги є друга категорія – імміграція з економічних причин. Так, трудова імміграція поділяється на тимчасову та перманентну. Для першої групи видають візи різного призначення, зокрема для робітників, що працюють у країнах НАФТА, або для священників. Як правило, спонсорами тимчасових працівників є роботодавці. Перманентна трудова імміграція є лімітованою, кількість дозволів не може перевищувати 140 тис. на рік. Дозволи на постійне проживання також поділяються на п'ять преференційних категорій і переважно надаються кваліфікованим робітникам та особам з екстраординарними здібностями. 20 тис. дозволів залишаються для інвесторів, підприємців та спеціальних іммігрантів, наприклад, релігійних діячів.

У 1990 р. була внесена поправка до Закону про імміграцію для сприяння різноманітності серед іммігрантів. Відповідно до неї, уряд США ввів лотерейну систему, яка забезпечує щорічну видачу 50 тис. віз. Ця система приймає заяви на отримання візи та на довільній основі заохочує міграцію з тих країн та регіонів, міграційні потоки з яких протягом останніх п'яти років були найменшими.

Ще один захід для забезпечення диверсифікації населення серед мігрантів – ліміт у кількості приїжджаних з однієї країни. Так, міграційні потоки з однієї країни не можуть перевищувати 7% від загального обсягу міграції в США протягом поточного року [3, с. 12].

Відповідно до закону про імміграцію, проблемами імміграції в Америці займаються такі інституції:

– Державний департамент, у рамках якого діє Бюро з консульських питань, що визначає візовий режим;

– Міністерство юстиції в особі свого підрозділу – Служби імміграції та натуралізації, головне завдання якої – втілювати в життя всі положення імміграційного законодавства;

– Міністерство праці, що визначає, чи не створює працевлаштування іммігрантів додаткове навантаження для місцевого населення, тим самим стимулюючи безробіття серед американців.

Політика Канади у сфері міграції регулюється Законом про імміграцію та захист біженців (*Immigration and Refugee Protection Act*) і його Положенням про імміграцію та захисту біженців (*Immigration and Refugee Protection Regulations*), що набрали чинності в 2002 р., а в 2015 р. в них були внесені поправки.

У Законі питання тимчасового проживання в повному обсязі не розглядається. Єдина відмінність існує між дозволом на працевлаштування і дозволом на навчання, про які чітко йде мова у

згаданому Положенні. При цьому місцева адміністрація залишає за собою право розглядати інші відмінності на свій розсуд, надаючи перевагу одній групі громадян серед інших.

Наприклад, місцеві уряди в канадських провінціях мають право встановлювати стандарти для місцевих іммігрантів завдяки спеціальній Обласній програмі (Provincial Nominee Program). Вона переважно фокусується на дозволах на постійне проживання, розділяючи потенційних претендентів на три групи:

- група, мета якої – возз'єднання сім'ї;
- група, мета якої – економічна імміграція;
- біженці.

Перша група подібна за характеристиками до американської та включає національних іноземців, які мають чоловіка або дружину, дитину або батьків, що є громадянами Канади або мають дозвіл на постійне проживання.

Економічний імміграція, своєю чергою, поділяється на низку класів, згідно з Положенням про міграцію. Класи включають кваліфікованих працівників, бізнес-іммігрантів, домашній персонал (доглядальниць за хворими) тощо. Для кожного класу уряд установив спеціальну квоту для розгляду заяв – 2 750.

Закон про міграцію регулює весь процес аплікації на отримання дозволу, який значно спрощується завдяки використанню електронних пристроїв і наявності інтерактивних аплікацій-

них форм. Іноземці, що мають намір отримати дозвіл на постійне проживання, повинні виконати декілька зобов'язань, зокрема прожити в Канаді що найменше два роки (730 днів) протягом п'яти років [3, с. 13].

Відповідальним за реалізацію міграційної політики та захисту біженців є Міністерство громадянства та імміграції.

Висновки. Інтеграційне об'єднання НАФТА можна розглядати як принципово нову модель угоди про торгівлю. Воно зневілювало рамки колишніх торговельних угод, що переважно зосереджувалися на скороченні тарифів та квот. Водночас НАФТА є активним міграційним регіоном, де США є домівкою для більшості іммігрантів світу, а Мексика – США є одним з основних глобальних міграційних коридорів. Держави – члени НАФТА значно відрізняються за рівнем процвітання, безпеки, наявністю внутрішніх конфліктів, а також державними можливостями регулювати ці процеси. Міграційні потоки також сильно розрізняються між цими країнами. Кожна з учасниць розробила свій власний підхід як до ставлення до міграції, так і стосовно регулювання цього процесу. Тоді як США залишається країною зі складною нормативною базою та суворою міграційною політикою, прописуючи різні вимоги для різних категорій мігрантів, Канада є країною з ліберальною міграційною політикою, яка приваблює мігрантів з усіх країн світу.

Список використаних джерел:

1. Вагапова Д.Ф. НАФТА: влияние интеграции на конкурентоспособность стран-членов / Д.Ф. Вагапова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2011. – № 10. – С. 94–108.
2. McBride J., Sergie M. NAFTA's Economic Impact / McBride James, Mohammed Aly Sergie / Council on Foreign Relations. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfr.org/trade/naftas-economic-impact/p15790>.
3. Kovtun I., Stolyarova N., Gherardi S., Cappella M. / The NAFTA and the migration issue. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://docenti.unimc.it/u1.chelatidirar/teaching/2015/14864/files/term-papers-presentations-20.05.2016/NAFTA.pdf>.
4. U.S. Citizenship and Immigration Services / TN NAFTA Professionals. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/tn-nafta-professionals>.
5. International Organization for Migration / Measuring well-governed migration. The 2016 Migration Governance Index. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://publications.iom.int/system/files/pdf/migration_governance_index_2016.pdf.
6. Global Affairs Canada / North American Free Trade Agreement. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/info.aspx?lang=eng>.

Синковец Н. И.

Институт международных отношений
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

РЕГУЛЯТОРНАЯ КООПЕРАЦИЯ СТРАН НАФТА В СФЕРЕ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Резюме

В статье рассмотрены особенности формирования миграционной политики США, Канады и Мексики в рамках интеграционного объединения НАФТА. Приведены нормативно-правовые акты и институты, регулирующие миграционные процессы в странах. Особое внимание уделено трудовой миграции. Несмотря на то что страны находятся на разных уровнях экономического развития, отношение к регуляторной политике миграционных процессов у них отличается. Рассмотрена миграционная политика, применяемая по отношению к мигрантам из стран объединения НАФТА и мигрантам из других стран мира.

Ключевые слова: миграция, трудовая миграция, интеграционное объединение, НАФТА, регулирование.

Synkovets N. I.

Institute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv

REGULATORY COOPERATION OF NAFTA COUNTRIES ON LABOR MIGRATION

Summary

The article is dedicated to the main features of the elaboration of the migration policy of the United States, Canada and Mexico under the NAFTA integration. The regulatory legal acts and institutions responsible for regulation of migration processes in the countries are observed. High attention is paid to labor migration and its peculiarities. Taking into account that these countries are on different levels of economic development, attitude to the regulatory policy is also different. The article also examines migration policy applied in relation to migrants from the member countries of NAFTA integration and migrants from the other countries of the world.

Key words: migration, labor migration, integration association, NAFTA, regulation policy.

УДК 339.9

Фліссак К. А.

Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

У статті досліджено теоретико-методологічні підходи до аналізу економічної дипломатії держав у сучасних умовах. Розглянуто наявні методики визначення ефективності економічної дипломатії та здійснено їх перевірку на предмет можливості використання в українських реаліях. Наведено визначення методами економіко-математичного інструментарію ступеню впливу державного фінансування на розвиток системи економічної дипломатії України.

Ключові слова: економічна дипломатія, ефективність, гравітаційна модель, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародний бізнес.

Постановка проблеми. У реаліях сучасних міжнародних економічних відносин конкурентоспроможність національної економіки набуває особливого значення. Намагаючись створити максимально комфортні та вигідні умови для національного бізнесу, уряди більшості країн світу здійснюють діяльність із просування інтересів його суб'єктів господарювання, спрямовану на отримання додаткових переваг на світовій арені як для окремих бізнес-одиниць, так і для всієї економіки держави. Нині таку діяльність найчастіше називають «економічна дипломатія». Попри той факт, що вона є об'єктом ретельної уваги з боку як теоретиків, так і практиків, низка її концептуальних засад продовжує залишатися підставою для достатньо гострої наукової полеміки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці економічної дипломатії в сьогоденному світі присвячено праці як вітчизняних (В.А. Вергун, Н.М. Грушинська, О.О. Мамалига, О. Шаров), так і зарубіжних (П. Баранай, Д.А. Дегтярьов, Т.В. Зонова, Л. Зуйдема, І.Д. Іванов, Л.М. Капіца, М. Костецькі, Р. Кулсейт, О.Є. Лихачов, М. Якоп) авторів. Зокрема, зазначені науковці розглядають різні аспекти сутності категорії «економічна дипломатія», аналізують приклади її використання в різних країнах світу, узагальнюють спільні риси такої практики, формуючи загальний базис для розгляду та подальшого дослідження даної проблематики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим відкритим та вкрай малодослідженим залишається питання оцінки ефективності економічної дипломатії. Особливої гостроти дане питання набуває під час спроб роз-

робити та перевірити емпірично методику визначення такої результативності.

Мета статті полягає в теоретичному осмисленні наявних методик оцінки ефективності економічної дипломатії з подальшим їх аналізом, а також у спробі здійснити власну перевірку впливу окремих чинників на досліджуваний показник для формування науково обґрунтованого базису для подальшого дослідження даного питання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснення теоретичного узагальнення та обґрунтування методологічних засад, методичних підходів та розроблення прикладних рішень інтеграції України до світового господарства на основі використання економічної дипломатії будуть неповноцінними за відсутності оцінки ефекту від її реалізації. Головною проблемою тут є вибір адекватної, ефективної, релевантної та відносно легкої в подальшому застосуванні методики розрахунку результатів використання інструментів економічної дипломатії. Слід відзначити, що, незважаючи на тривалий час застосування різними державами дипломатичного інструментарію для підтримки національних інтересів на міжнародній арені, гарантування економічної безпеки в усіх її проявах, просування власного бізнесу на світових ринках, а також великий практичний досвід, накопичений представниками різних країн, такої методики в наукових джерелах поки що не зафіксовано.

Можна вважати, що причин цьому є декілька:

– по-перше, використання дипломатичних механізмів в економічних цілях не завжди носить явний характер: окремі контакти між представниками дипломатичного середовища та суб'єктами бізнесу або державної влади країни перебування можуть не мати яскраво вираженого економічного

Synkovets N. I.

Institute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv

REGULATORY COOPERATION OF NAFTA COUNTRIES ON LABOR MIGRATION

Summary

The article is dedicated to the main features of the elaboration of the migration policy of the United States, Canada and Mexico under the NAFTA integration. The regulatory legal acts and institutions responsible for regulation of migration processes in the countries are observed. High attention is paid to labor migration and its peculiarities. Taking into account that these countries are on different levels of economic development, attitude to the regulatory policy is also different. The article also examines migration policy applied in relation to migrants from the member countries of NAFTA integration and migrants from the other countries of the world.

Key words: migration, labor migration, integration association, NAFTA, regulation policy.

УДК 339.9

Фліссак К. А.

Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

У статті досліджено теоретико-методологічні підходи до аналізу економічної дипломатії держав у сучасних умовах. Розглянуто наявні методики визначення ефективності економічної дипломатії та здійснено їх перевірку на предмет можливості використання в українських реаліях. Наведено визначення методами економіко-математичного інструментарію ступеню впливу державного фінансування на розвиток системи економічної дипломатії України.

Ключові слова: економічна дипломатія, ефективність, гравітаційна модель, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародний бізнес.

Постановка проблеми. У реаліях сучасних міжнародних економічних відносин конкурентоспроможність національної економіки набуває особливого значення. Намагаючись створити максимально комфортні та вигідні умови для національного бізнесу, уряди більшості країн світу здійснюють діяльність із просування інтересів його суб'єктів господарювання, спрямовану на отримання додаткових переваг на світовій арені як для окремих бізнес-одиниць, так і для всієї економіки держави. Нині таку діяльність найчастіше називають «економічна дипломатія». Попри той факт, що вона є об'єктом ретельної уваги з боку як теоретиків, так і практиків, низка її концептуальних засад продовжує залишатися підставою для достатньо гострої наукової полеміки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці економічної дипломатії в сьогоденному світі присвячено праці як вітчизняних (В.А. Вергун, Н.М. Грушинська, О.О. Мамалига, О. Шаров), так і зарубіжних (П. Баранай, Д.А. Дегтярьов, Т.В. Зонова, Л. Зуйдема, І.Д. Іванов, Л.М. Капіца, М. Костецькі, Р. Кулсейт, О.Є. Лихачов, М. Якоп) авторів. Зокрема, зазначені науковці розглядають різні аспекти сутності категорії «економічна дипломатія», аналізують приклади її використання в різних країнах світу, узагальнюють спільні риси такої практики, формуючи загальний базис для розгляду та подальшого дослідження даної проблематики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим відкритим та вкрай малодослідженим залишається питання оцінки ефективності економічної дипломатії. Особливої гостроти дане питання набуває під час спроб роз-

робити та перевірити емпірично методику визначення такої результативності.

Мета статті полягає в теоретичному осмисленні наявних методик оцінки ефективності економічної дипломатії з подальшим їх аналізом, а також у спробі здійснити власну перевірку впливу окремих чинників на досліджуваний показник для формування науково обґрунтованого базису для подальшого дослідження даного питання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснення теоретичного узагальнення та обґрунтування методологічних засад, методичних підходів та розроблення прикладних рішень інтеграції України до світового господарства на основі використання економічної дипломатії будуть неповноцінними за відсутності оцінки ефекту від її реалізації. Головною проблемою тут є вибір адекватної, ефективної, релевантної та відносно легкої в подальшому застосуванні методики розрахунку результатів використання інструментів економічної дипломатії. Слід відзначити, що, незважаючи на тривалий час застосування різними державами дипломатичного інструментарію для підтримки національних інтересів на міжнародній арені, гарантування економічної безпеки в усіх її проявах, просування власного бізнесу на світових ринках, а також великий практичний досвід, накопичений представниками різних країн, такої методики в наукових джерелах поки що не зафіксовано.

Можна вважати, що причин цьому є декілька:

– по-перше, використання дипломатичних механізмів в економічних цілях не завжди носить явний характер: окремі контакти між представниками дипломатичного середовища та суб'єктами бізнесу або державної влади країни перебування можуть не мати яскраво вираженого економічного

змісту та наповнення, хоча в подальшому трансформуються в конкретні контракти в торговельній, інвестиційній, коопераційній та інших сферах;

– по-друге, якщо прийняти як *a priori* тезу про наявність прямого зв'язку між дипломатичними діями та їх економічними результатами, то така активність не фіксується в достатньому обсязі у вигляді зведень чи будь-яких інших звітних матеріалів, які в подальшому підлягали б статистичному узагальненню та обробці. В окремих випадках ведеться наближений підрахунок проведених заходів (така практика має місце в Польщі), проте навіть тоді не фіксується прямий взаємозв'язок між дією та її фінансовим або економічним результатом, що позбавляє дослідників економічної дипломатії можливості використовувати адекватну та достовірну статистичну базу, а отже, і пропонувати формули розрахунку ефективності такої діяльності, які би базувалися на поширених для інших галузей економічної науки прямих залежностях між зусиллями, затраченими на підготовку і реалізацію окремого бізнес-проекту чи зовнішньоекономічної операції, та їх результатами;

– по-третє, інформація про чисельність персоналу, який зайнятий у дипломатичних структурах (у т. ч. в економічних підрозділах) різних країн, здебільшого носить характер службової, яка не оприлюднюється у відкритому доступі або ж відображається у наближених значеннях;

– по-четверте, інформація щодо площини мікрорівневої економічної дипломатії є відсутньою в силу того, що практично вся вона містить комерційну таємницю окремих суб'єктів господарювання;

– по-п'яте, узагальнюючи досвід досліджень економічної дипломатії, можна стверджувати, що процеси в даній сфері здебільшого відбуваються нерівномірно, суперечливо та з важко вловимими закономірностями.

Усе зазначене стосується не тільки економічної дипломатії України, але й інших країн світу, які її повномасштабно застосовують. Це змушує дослідників шукати моделі, які б давали змогу відповісти на запитання про результативність економічної дипломатії та, використовуючи математичні методи й економіко-математичні моделі, обґрунтувати рішення щодо подальшого її удосконалення.

Заслугує на увагу спроба визначити вплив дипломатичних структур на зовнішньоторговельні потоки країни, яку здійснили Міна Якоп та Пітер ван Бергейк [1] на основі використання гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі. Взятися за основу гравітаційну модель у найпростішій формі (1), вони модифікували її, ввівши в рівняння змінні, які, на їхню думку, можуть бути істотними під час визначення впливу економічної та комерційної дипломатії на формування експортних потоків держави (2):

$$E_{ij} = Y^{\alpha} Y^{\beta} D_{ij}^{\gamma}, \quad (1)$$

де $\alpha > 0$, $\beta > 0$, $\gamma < 0$, а E_{ij} – експорт з країни i до країни j ;

$$\ln(X_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \ln D_{ij} + \beta_2 \ln(Y_i) + \beta_3 \ln(Y_j) + \beta_4 \ln(Pop_i) + \beta_5 \ln(Pop_j) + \beta_6 \ln(Lang_{ij}) + \beta_7 \ln(Cont_{ij}) + \beta_8 \ln(Landl_{ij}) + \beta_9 \ln(Island_{ij}) + \beta_{10} \ln(Area_i \times Area_j) + \beta_{11} \ln(Col_{ij}) + \beta_{12} \ln(CU_{ij}) + \beta_{13} \ln(FTA_{ij}) + \gamma \ln(EmbCon_{ij}) + \epsilon_{ij}, \quad (2)$$

де i – експортер, j – імпортер, а також використовуються наступні змінні: X_{ij} – товарний експорт в доларах США за певний рік з i в j ; $EmbCon_{ij}$ – кількість посольств та консульств (включно з іншими офіційними місцями), які країна i розмістила в країні j ; D_{ij} – відстань між

i та j ; Y_k – ВВП у розрахунку на душу населення для $k=\{i, j\}$; Pop_k – середня чисельність населення (млн. осіб) для $k=\{i, j\}$; $Area_k$ – площа країни (кв. км), $k=\{i, j\}$; $Lang_{ij}$ – набуває значення 1, якщо в країнах i та j використовується однакова мова, інакше – 0; $Cont_{ij}$ набуває значення 1, якщо країни i та j мають спільний сухопутний кордон, інакше – 0; Col_{ij} набуває значення 1, якщо країни i та j пов'язують колоніальні відносини в теперішньому чи в минулому, інакше – 0; CU_{ij} набуває значення 1, якщо в країнах i та j використовується однакова валюта одиниця, інакше – 0; FTA_{ij} набуває значення 1, якщо країни i та j пов'язує угода про зону вільної торгівлі, інакше – 0; $Landl_{ij}$ набуває значення 0, якщо країни i та j мають вихід до моря, 1 – якщо одна з них є обмеженою суходолом; 2 – якщо вони обидві позбавлені прямого виходу до відкритого моря. ϵ_{ij} – допустима похибка обчислення.

На думку зазначених авторів, подібна методика дасть змогу визначати ефективність просування експорту за умови належної його дипломатичної підтримки. Втім, самі розробники даної моделі зауважують, що застосування гравітаційної моделі в економіці залишається питанням дискусійним, яке має як своїх прихильників, так і опонентів. Окрім того, М. Якоп та П. ван Бергейк зауважують, що у міру включення в розрахунки, згідно з рівнянням (2), додаткових часових періодів, отримані результати будуть змінюватися, а сама модель вимагатиме корекції [1, с. 13].

На нашу думку, наведена модель не може повною мірою використовуватися для оцінки впливу економічної дипломатії на ЗЕД держави. Підставами такого висновку є такі аргументи. По-перше, децю дискусійний аспект використання гравітаційної моделі для досліджуваної тематики пов'язаний із тим, що, як стверджують А. Каукін та Г. Ідрісов [2], існує значна кількість наукових статей, в яких дана модель використовувалася або без строгого теоретичного обґрунтування [3–5], або для пошуку з відомим (заданим) результатом, який намагалися економетрично підтвердити [6; 7]. По-друге, вона пройшла апробацію на даних звуженого часового інтервалу (з 2002 по 2006 р.), після якого світова економіка зазнала значних змін унаслідок глобальної кризи, що розпочалася в 2008 р., і немає об'єктивних передумов стверджувати, що вона вже закінчилася. При цьому вплив кризових чинників на досліджувані процеси не вивчався. По-третє, коефіцієнт детермінації (R^2), який зафіксували в своїх розрахунках М. Якоп та П. ван Бергейк, знаходиться в діапазоні 0,49–0,77. Це може свідчити, з одного боку, про наявність певного зв'язку між чинниками, включеними в їх варіант рівняння гравітаційної моделі (2), але з іншого боку, на нашу думку, є вагомий підстави припускати, що за відносно прийнятних значень R^2 ($0,5 \leq R^2 \leq 0,8$) має місце ігнорування критеріїв логічності та адекватності побудованої моделі. Мається на увазі відсутність прямого кореляційного зв'язку між такими чинниками, як площа країни, середня чисельність її населення та результати ЗЕД. Тим більше що останні не обмежуються суто товарним експортом, а включають також торгівлю послугами, рух інвестиційного капіталу тощо. При цьому ігноруються такі істотні критерії, як рівень митного тарифу, ступінь відкритості економіки, рівень розвитку економіки країни тощо.

Наступна гіпотеза щодо визначення ефективності економічної дипломатії базується на спів-

ставленні кількості закордонних дипломатичних представництв держави або чисельності дипломатичного персоналу, задіяного в них, з кількісними результатами зовнішньоекономічної діяльності країни. Саме таким шляхом пішли М. Костецькі та О. Нарай [8], Х. Руель та Л. Зуйдема [9].

Так, перші акцентували увагу на кількості закордонних місій країн, які займають вагому частку в загальносвітовій торгівлі (за даними СОТ), та чисельності персоналу (по тих країнах, де такі дані є у відкритому доступі) [8, с. 6–12]. Погоджуючись із висновками, які зробили М. Костецькі та О. Нарай відносно важливості економічної та комерційної дипломатії в просуванні бізнес-інтересів на світовій арені, слід відзначити суттєвий, на нашу думку, недолік. Мається на увазі суто декларативний характер тези про необхідність визначення ефективності економічної дипломатії, яка в подальшому не знаходить підтвердження у формі емпіричних обчислень, а якість роботи дипломатів ставиться в залежність від даних про розподіл робочого часу відповідного персоналу, які були отримані шляхом анкетного опитування. Дана обставина свідчить про яскраво виражений суб'єктивний характер отриманих результатів, а тому обмежує можливості їх використання в подальшому.

Для перевірки наявності зв'язку між кількістю закордонних місій і зайнятим у них персоналом та питомою вагою країни у світовій торгівлі нами визначено коефіцієнти кореляції для даних, які навели у своєму дослідженні зазначені вище автори [8, с. 6]. Так, для взаємозв'язку кількості дипломатичних установ та питомої ваги країни у світовій торгівлі $r = 0,519$, а для кількості задіяного персоналу та питомої ваги країни в світовій торгівлі $r = 0,634$. Це могло б свідчити про наявність прямого зв'язку середньої інтенсивності, якби не три зауваження: по-перше, невелике число країн, по яких наведено дані, та ще менша їх кількість у частині дипломатичного персоналу, що може спотворити отриманий результат у разі його поширення на інші країни; по-друге, у розрахунках за такою методикою абсолютно виключено чинник динамічності та мінливості кон'юнктури світових ринків, а отже, і питомої ваги країн на них; по-третє, у сучасних міжнародних відносинах число закордонних місій та кількість задіяного в них персоналу для країни I в державі J не носить характеру константи.

Ще одним підтвердженням правильності наших висновків є спроба перевірки даної гіпотези на зовнішньоекономічних контактах України та США. Країну-партнера для даних обчислень було обрано виходячи з питомої ваги її торгівлі у загальносвітових значеннях, її ролі в міжнародних економічних відносинах та специфіки американської економічної дипломатії, що приділяє увагу навіть країнам, частка яких в американській зовнішній торгівлі та інвестиційній діяльності є відносно незначною. Співставивши кількість американських економічних дипломатів в Україні за період з 2008 по 2015 р. з динамікою експортно-імпортних потоків товарів та послуг, а також із зовнішньоторговим оборотом (розраховувалося загальне значення, а також окремо за товарами та за послугами), ми отримали відповідні коефіцієнти кореляції. Їх значення в діапазоні від $-0,57$ до $0,10$ дає змогу свідчити про відсутність зв'язку між наведеними числами. Більше того, окремі отримані коефіцієнти мають від'ємні значення. Допустиме, на перший погляд, із математичного погляду значення коефіцієнту кореляційного

зв'язку між кількістю задіяних дипломатів та зовнішньоторговельним оборотом послугами між США та Україною ($r = -0,82$) не може служити підставою для висновку про наявність сильного оберненого зв'язку між названими даними. Причиною тут є вплив інших чинників, які і призвели до уповільнення експортно-імпортних операцій у торгівлі послугами між США та Україною за зростання американського дипломатичного персоналу, залученого США для підтримки економічних контактів між державами. Таким чином, можливість механічного визначення ефективності економічної дипломатії на основі виключно чисельності дипломатичного персоналу країни є вкрай сумнівною.

Деяко схожої точки зору дотримуються Х. Руель та Л. Зуйдема [9], які, висуваючи свої зауваження до дослідження, здійсненого М. Костецькі та О. Нарай, також погоджуються з тим фактом, що воно може служити теоретичним підґрунтям для подальших кроків у даному напрямі. Сконцентрувавши увагу на проблематиці мікрорівня економічної дипломатії і використовуючи інструментарій кореляційно-регресійного аналізу, автори здійснили спробу визначити чинники, вплив яких є істотним для якості комерційної дипломатії. До факторів, які, на їхню думку, тут є істотними, вони включили діловий досвід підприємців, які займаються ЗЕД, їх професійну освіту, досвід на зовнішніх ринках, наявність ділової мережі фірми та мережі підтримки за участю урядових і неурядових структур своєї держави, готовність фірми використовувати інструментарій економічної та комерційної дипломатії у своїх цілях тощо. Отримані результати свідчать, що найбільше значення коефіцієнту детермінації R^2 досягається для моделі з включенням останнього із перелічених чинників.

На нашу думку, головними недоліками такого підходу є: по-перше, ігнорування факту зростання коефіцієнту детермінації R^2 за механічного збільшення змінних, які використовувалися в розрахунковій моделі, навіть якщо такі змінні можуть мати віддалене відношення до пояснюваної змінної; по-друге, вихідні дані були отримані за рахунок проведення анкетного опитування 140 суб'єктів ЗЕД Нідерландів (причому з них на всі запитання в анкетуванні відповіли тільки 110), що також надає таким даним яскраво вираженого суб'єктивного характеру та робить кінцеві результати малоприматними для запровадження в українську практику економічної дипломатії.

Таким чином, для оцінки ефективності економічної дипломатії України необхідним є визначення інших чинників, які відповідали б таким критеріям: по-перше, носили б об'єктивний характер (тобто не залежали б від суб'єктивної точки зору окремого респондента, інтерв'юєра, випадкового характеру вибірки чи організатора опитування), по-друге, мали б кількісний вимір та підлягали оцінці з використанням економікоматематичних методів, по-третє, були релевантними відносно процесів економічної дипломатії.

На нашу думку, серед даних, які так чи інакше стосуються сфери даного дослідження та повністю відповідають названим вимогам, передусім слід назвати державні видатки на функціонування механізму економічної дипломатії України (мається на увазі фінансування за рахунок державного бюджету). Підставою такого вибору є те, що саме з даного джерела забезпечується функціонування вітчизняних органів державної влади, а також надається підтримка недержавним склад-

Таблиця 1
Кореляційна матриця для макроекономічних показників та результатів зовнішньоекономічної діяльності України за 1998–2015 рр.

	Вибіркове середнє значення (Means)	Стандартне відхилення (Std.Dev.)	Видатки бюджету	ВВП	Експорт товарів	Експорт послуг	Імпорт товарів	Імпорт послуг	ЗТО (тов.)	ЗТО (посл.)	ЗТО	ПП-3	ПП-у
Видатки бюджету	153,6	35,98	1,000000	0,739155	0,689593	0,668726	0,748938	0,645139	0,725008	0,661853	0,720888	0,519722	0,485690
ВВП	100839,0	55050,04	0,739155	1,000000	0,981807	0,963284	0,988574	0,964340	0,988177	0,966526	0,990202	0,842077	0,791288
Експорт товарів	38960,5	20191,74	0,689593	0,981807	1,000000	0,963000	0,989534	0,951266	0,996650	0,961443	0,997106	0,853388	0,810694
Експорт послуг	8090,2	3892,58	0,668726	0,963284	0,963000	1,000000	0,949243	0,987438	0,957689	0,998242	0,966948	0,944437	0,904044
Імпорт товарів	44166,3	26259,25	0,748938	0,988574	0,989534	0,949243	1,000000	0,935470	0,998021	0,946880	0,996594	0,810527	0,783655
Імпорт послуг	3897,0	2326,02	0,645139	0,964340	0,951266	0,987438	0,935470	1,000000	0,944769	0,995068	0,955124	0,943186	0,888880
ЗТО (тов.)	83126,8	46331,37	0,725008	0,988177	0,996650	0,957689	0,998021	0,944769	1,000000	0,955671	0,999390	0,831299	0,797462
ЗТО (посл.)	11987,2	6200,28	0,661853	0,966526	0,961443	0,998242	0,946880	0,995068	0,955671	1,000000	0,965369	0,946758	0,901026
ЗТО	95114,0	52288,68	0,720888	0,990202	0,997106	0,966948	0,996594	0,955124	0,999390	0,965369	1,000000	0,848853	0,813448
ПП-3	24087,4	20483,52	0,519722	0,842077	0,853388	0,944437	0,810527	0,943186	0,831299	0,946758	0,848853	1,000000	0,935075
ПП-у	2960,2	3224,97	0,485690	0,791288	0,810694	0,904044	0,783655	0,888880	0,797462	0,901026	0,813448	0,935075	1,000000

де:

- Видатки бюджету – сума статей державного бюджету України, спрямованих на забезпечення зовнішніх контактів, які можуть бути віднесені до системи економічної дипломатії;
- ВВП – валовий внутрішній продукт України;
- Експорт/Імпорт товарів / послуг – сума експорту / імпорту товарів / послуг України;
- ЗТО (тов.) – зовнішньоторговельний оборот України в торгівлі товарами;
- ЗТО (посл.) – зовнішньоторговельний оборот України в торгівлі послугами;
- ЗТО – загальний зовнішньоторговельний оборот України;
- ПП-3 – залучені прями іноземні інвестиції в економіку України;
- ПП-у – українські прями інвестиції за кордон.

Джерело: Розраховано автором із використанням програмних продуктів Microsoft Excel та StarSoft Statistica

Система економетричних моделей залежності результатів зовнішньоекономічної діяльності від обсягів відповідних бюджетних асигнувань

	Економетричні моделі	R ²	F
ВВП	$Y_1 = -72874,38 + 1130,8 \times X$	0,5464	19,2696
Експорт товарів	$Y_2 = -20483,3 + 386,9 \times X$	0,4755	14,5074
Експорт послуг	$Y_3 = -3022,674 + 72,338 \times X$	0,4472	12,9432
Імпорт товарів	$Y_4 = -39792,807 + 546,521 \times X$	0,5609	20,4388
Імпорт послуг	$Y_5 = -2509,256 + 41,701 \times X$	0,4162	11,4068
Зовнішньоторговельний оборот України в торгівлі товарами	$Y_6 = -60276,077 + 933,463 \times X$	0,5256	17,7294
Зовнішньоторговельний оборот України в торгівлі послугами	$Y_7 = -5531,93 + 114,039 \times X$	0,4381	12,4722
Загальний зовнішньоторговельний оборот України	$Y_8 = -65808,007 + 1047,502 \times X$	0,5197	17,3111

де Y_1 – Y_8 – залежні змінні, X – сума бюджетного асигнування, призначеного на фінансування механізму зовнішніх зносин та економічної дипломатії, R^2 – коефіцієнт детермінації, F – критерій Фішера

Джерело: розраховано автором із використанням програмних продуктів Microsoft Excel та StarSoft Statistica

никам згаданого механізму. Крім того, у законах України за відповідні роки регулярно закріплювалося положення про те, що фінансування видатків, пов'язаних з утриманням дипломатичних представництв України за кордоном та їх працівників, незалежно від відомчої підпорядкованості здійснюється виключно через МЗС України.

Для оцінки впливу обсягу державних видатків на результати ЗЕД та перевірки взаємозв'язків між ними нами сформовано кореляційну матрицю (табл. 1). До кількісних результатів такої діяльності віднесено такі показники: ВВП України, експорт та імпорт товарів і послуг, зовнішнь-торговельний оборот у цілому та окремо по товарах та послугах, сума накопичених іноземних інвестицій в економіці України та українських – за кордоном. Для підвищення достовірності розрахункових даних використано зазначені показники за період 1998–2015 рр.

Як видно з табл. 1, достовірність за рівнем значимості p є меншою за 0,05, що дає змогу зробити висновок про значимість результатів. Передусім нас цікавлять коефіцієнти кореляції між видатками державного бюджету на здійснення ЗЕД та іншими показниками, включеними в розрахунок.

Окрім того, на основі виконаних розрахунків можливо сформувати систему економетричних моделей результатів ЗЕД України залежно від обсягів бюджетних асигнувань, призначених на фінансування складників, які ми відносимо до механізму економічної дипломатії (табл. 2). Слід зауважити, що моделі для процесів іноземного інвестування тут не розраховувалися через відносно низькі значення коефіцієнтів кореляції ($r = 0,52$ та $0,49$) та значне розсіювання значень динамічного ряду.

Висновки. Таким чином, нами з'ясовано характер функціональних зв'язків між обсягами фінан-

сування механізмів економічної дипломатії та результатами ЗЕД України. Відзначимо, що розраховані нами економетричні моделі відповідають необхідним критеріям значимості, а не найвищі значення коефіцієнтів детермінації підтверджують нашу тезу про неоднорідний характер процесів у даній сфері, які здебільшого відбуваються нерівномірно та суперечливо, з важко вловимими закономірностями, а також зазначають впливу значної кількості чинників, які не підлягають трансформації у числову форму без отримання при цьому суб'єктивного забарвлення внаслідок дії людського фактора. Схожу ситуацію прокоментував В.П. Гутнік: «Модель найчастіше сприймається як формалізований (а тому досить абстрактний) взаємозв'язок окремих, відібраних за ступенем релевантності параметрів, який можна математично прорахувати. У нашому ж випадку це взаємозв'язок конкретних і, як правило, неформалізованих елементів» [10]. У контексті економічної дипломатії є підстави стверджувати, що без належного державного супроводу перспективи української експортно-імпоротної, міжнародної інвестиційної та коопераційної діяльності є вкрай сумнівно суперечливими, водночас механічне нарощення коштів, виділених на підтримку названих форм ЗЕД, не гарантуватиме прямо пропорційного підвищення їх результативності.

Разом із тим питання оцінки ефективності економічної дипломатії продовжує залишатися відкритим, оскільки зміни в міжнародному середовищі бізнесу та в інструментах, які застосовують відповідні суб'єкти, призводять до модифікації як зовнішніх, так і внутрішніх чинників економічної дипломатії. А це, своєю чергою, відкриває нові можливості для дослідження ефективності економічної дипломатії як України, так і інших держав.

Список використаних джерел:

1. Yakop M., van Bergeijk P.A.G. The weight of economic and commercial diplomacy / Mina Yakop, Peter A.G. van Bergeijk // Working Papers (International Institute of Social Studies). – 2009. – August. – № 478. – 31 p.
2. Каукин А., Идрисов Г. Гравитационная модель внешней торговли России: случай большой по площади страны с протяженной границей / А. Каукин, Г. Идрисов // Экономическая политика. – 2013. – № 4. – С. 133–154.
3. Abrams R. International Trade Flows under Flexible Exchange Rates. // Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review. – 1980. – vol. 65. – № 3. – P. 3–10.
4. Geraci V., Prewo W. Bilateral Trade Flows and Transport Costs // Review of Economics and Statistics. – 1977. – № 59. – P. 67–74.
5. Poyhonen P.A Tentative Model for the Volume of Trade Between Countries // Weltwirtschaftliches Archiv. – 1963. – vol. 90. – № 1. – P. 93–100.
6. Anderson J. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation // American Economic Review. – 1979. – vol. 69. – № 1. – P. 106–116.
7. Leamer E., Stern R. Quantitative International Economics / Leamer, Edward E., Stern Robert M. – Boston: Allyn and Bacon, 1970. – 209 p.

8. Kostecki M., Naray O. Commercial Diplomacy and International Business / M.Kostecki // Discussion Papers in Diplomacy. (Netherlands Institute of International Relations «Clingendael») – 2007, April. – № 107. – 42 p.
9. Ruël H., Zuidema L. The Effectiveness of Commercial Diplomacy: A Survey Among Dutch Embassies and Consulates // Discussion Papers in Diplomacy. (Netherlands Institute of International Relations «Clingendael») – 2012, March. – № 123. – 42 p.
10. Гутник В.П. Политика хозяйственного порядка в Германии: Теория и практика: дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.14 / В.П. Гутник. – М., 2002. – 417 с.

Флиссак К. А.

Институт международных отношений
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ

Резюме

В статье исследованы теоретико-методологические подходы к анализу экономической дипломатии государств в современных условиях. Рассмотрены существующие методики определения эффективности экономической дипломатии и осуществлена их проверка на предмет возможности использования в украинских реалиях. Приведено определение методами экономико-математического инструментария степени влияния государственного финансирования на развитие системы экономической дипломатии Украины.

Ключевые слова: экономическая дипломатия, эффективность, гравитационная модель, внешнеэкономическая деятельность, международный бизнес.

Flissak K. A.

Institute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF ECONOMIC DIPLOMACY

Summary

The article investigates theoretical and methodological approaches to the analysis of economic diplomacy in the modern world. There were considered the existing methods of determination of efficiency of economic diplomacy and were made check of them for the possibility of using in Ukrainian realities. There are the definitions with methods of economic-mathematical instruments the degree of influence of public funding on the development of economic diplomacy of Ukraine.

Key words: economic diplomacy, efficiency, gravity model, foreign economic activity, international business.

УДК 339.5

Ярош-Дмитренко Л. О.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

РОЗРОБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ЄВРОПИ

У статті визначено принципи, що впливають на формування конкурентних стратегій машинобудівних підприємств на міжнародних ринках. Запропоновано систему заходів для створення ефективної міжнародної стратегії машинобудівного підприємства на ринку Європи. Розкрито сутність поняття «міжнародна конкурентна стратегія підприємства».

Ключові слова: міжнародна конкурентна стратегія, міжнародна конкурентоспроможність, машинобудівне підприємство, міжнародний ринок, конкурентні переваги, конкурентна позиція.

Постановка проблеми. Із посиленням процесів глобалізації однією з головних вимог ефективного існування вітчизняних машинобудівних підприємств є залучення їх до міжнародної діяльності. Для виходу на міжнародний ринок підприємство має детально проаналізувати цей ринок та сформулювати ринково-продуктову стратегію своєї діяльності на ньому. У даному аспекті особливої уваги набувають саме принципи формування міжнародної конкурентної стратегії.

Вітчизняні машинобудівні підприємства переважно працювали на ринках країн СНД, що склалися історично, особливою була орієнтація на ринок Росії. Але зважаючи на сучасну політичну ситуацію між даними країнами, українським підприємствам потрібно шукати нові ринки збуту. У цьому аспекті особливої інтерес представляють саме країни Європи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування конкурентної стратегії підприємства присвячено значну кількість робіт вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як: Г. Азоев, І. Ансофф, А. Длігач, Ю. Іванов, Ф. Котлер, Н. Куденко, М. Портер, М. Саєнко, А. Старостіна, А. Стрикленд, А. Томпсон, З. Шершенюв та ін. [1–6]. Дослідженням стратегічної діяльності українських машинобудівних підприємств займалися О. Гавриш, Б. Данилишин, Л. Довгань, А. Касич, Д. Малащук, К. Сміх, Ф. Швець та ін. У цих роботах знайшли відображення такі питання, як розкриття суті конкуренції, конкурентоспроможності, конкурентних стратегій і конкурентних переваг та дослідження стратегічної діяльності машинобудівних підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині немає єдиного теоретичного підходу до формування міжнародної конкурентної стратегії підприємства та чіткої системи заходів для створення ефективної конкурентної стратегії машинобудівного підприємства на міжнародному ринку.

В економічній літературі поняття міжнародної конкурентної стратегії як наукової категорії все ще залишається недостатньо визначеним, що підтверджується існуванням різноманітних визначень щодо його сутності.

Здійснивши аналіз із досвіду функціонування машинобудівних підприємств економічно розвинутих країн у конкурентному оточенні, безсумнівні досягнення в практичній сфері і в розвитку економічної теорії конкуренції, сам процес та принципи формування міжнародних конкурентних стратегій усе ще недостатньо опрацьовано в методичному відношенні і передусім представляє собою вдале вміння управляти, ніж до точної науки. Це можна побачити в тому, що в значній кількості досліджень даного питання містяться рекомен-

дації по різних площинах вибору міжнародної конкурентної стратегії машинобудівного підприємства, але вони частіше за все носять якісний характер, заснований на інтуїції розробників, а не на чіткому механізмі дій зі створення міжнародної конкурентної стратегії машинобудівного підприємства. На даний момент не існує єдиного чіткого алгоритму дій щодо формування міжнародної конкурентної стратегії машинобудівного підприємства на міжнародних ринках, зокрема на ринку Європи, починаючи з етапу усвідомлення проблеми та завершуючи безпосереднім вибором конкретної конкурентної стратегії з числа можливих альтернатив. Усе це і зумовлює актуальність проблеми розроблення міжнародної конкурентної стратегії машинобудівного підприємства для сучасної економічної науки.

Мета статті полягає у розробленні теоретичних та методичних основ формування міжнародної конкурентної стратегії машинобудівного підприємства та визначенні принципів самого процесу формування даної стратегії на міжнародному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах поглиблення глобалізації економіки вітчизняним машинобудівним підприємствам усе частіше доводиться конкурувати з іноземними підприємствами. У цих умовах з урахуванням їх суттєвого відставання в техніко-економічному рівні виробництва і особливо високого рівня фізичного та морального зносу виробничого апарату, застарілих технологій виробництва і, відповідно, випуску продукції нижчої якості, ніж у конкурентів, отримує особливе значення підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних машинобудівних підприємств. Ключовим елементом у вирішенні даного питання є розроблення підприємством унікальної стратегії конкуренції на міжнародному ринку, оскільки кожне підприємство дотримується власної міжнародної конкурентної стратегії.

Поняття міжнародної конкурентної стратегії тісно взаємопов'язано з такими економічними категоріями, як «міжнародна конкуренція», «міжнародна конкурентна перевага» та «міжнародна конкурентоспроможність». Цей взаємозв'язок можна простежити. На міжнародному ринку є підприємства, які вже займають свої позиції на ринку, і виходячи на цей ринок, нове підприємство вступає в міжнародну конкурентну боротьбу. Для виходу на міжнародний ринок підприємству потрібно мати міжнародну конкурентоспроможність, яку воно зможе досягти через створення стійких міжнародних конкурентних переваг і розроблення ефективної міжнародної конкурентної стратегії.

Існує багато визначень конкурентної стратегії підприємства, але найбільш повним за змістом, на думку автора, є визначення Ю. Іванова: «Конку-

рентна стратегія організації – це ретельно розроблена програма заходів, які мають бути реалізовані організацією, для досягнення вигідної конкурентної позиції на ринку та адаптації організації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі» [6, с. 39]. Своєю чергою, міжнародна конкурентна стратегія промислового підприємства – це комплекс заходів та послідовність дій із досягнення стійких міжнародних конкурентних позицій промислового підприємства шляхом підвищення його міжнародної конкурентоспроможності [7, с. 54]. Міжнародна конкурентна стратегія має забезпечити ефективну діяльність машинобудівного підприємства на ринку Європи та допомогти адаптуватися до умов конкурентного середовища. Одним із головних елементів міжнародної конкурентної стратегії машинобудівного підприємства на ринку Європи є система заходів із підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

Нині одним із найбільш глобалізованих ринків світу є ринок машинобудування, головними ознаками якого є:

- висока експортна орієнтованість машинобудівної галуззі;
- високий рівень інновацій;
- широкий асортимент галуззі (більше ніж 3 млн. видів виробів);
- розгалужена структура машинобудування;
- на частку машинобудування припадає 37% вартості світового промислового виробництва;
- частка розвинених країн в машинобудуванні світу – близько 90% [8, с. 114].

До основних особливостей машинобудівного ринку Європи, які необхідно враховувати вітчизняним підприємствам під час розроблення міжнародної конкурентної стратегії, можна віднести таке:

- 1) більшість країн Європи – це економічно розвинені країни;
- 2) високий рівень конкуренції;
- 3) високий рівень НДДКР;
- 4) державна підтримка машинобудівної галузі країнами Європи;
- 5) випуск конкурентоспроможної продукції, високої якості;
- 6) наявність внутрішньої кооперації та спеціалізації;
- 7) у Німеччині, Англії, Італії та Франції частка виробництва машинобудівних підприємств стано-

вить від 30% до 50% від загального випуску промислової продукції;

8) невеликі країни Західної Європи (Нідерланди, Бельгія, Швеція, Швейцарія, Чехія та ін.) спеціалізуються на точному машинобудуванні [8, с. 115].

Для розроблення міжнародної конкурентної стратегії машинобудівного підприємства на ринку Європи потрібно дотримуватися певних принципів (табл. 1).

Розглянемо більш детально кожен із зазначених у таблиці принципів. Першим і основним принципом є визначення головних стратегічних цілей діяльності машинобудівного підприємства. Процес формування цілей передбачає визначення головної цілі, це може бути отримання прибутку, та ієрархічно підпорядкованих підцілей у чіткій відповідності до ієрархії факторів конкурентоспроможності. Однією з підцілей зазначеної цілі може бути підвищення конкурентоспроможності на обраному міжнародному ринку. Саме на даному етапі формування міжнародної конкурентної стратегії враховується специфіка діяльності машинобудівних підприємств через систему ендогенних факторів конкурентоспроможності та міжнародну конкурентоспроможність, через систему екзогенних для підприємства факторів – факторів стану та тенденцій динаміки зовнішнього середовища функціонування підприємства. Залежно від цілей підприємства і буде визначатися міжнародна конкурентна стратегія підприємства на тому чи іншому міжнародному ринку.

Наступний принцип дослідження міжнародного маркетингового середовища включає проведення аналізу макро- та мікросередовища для оцінки можливостей діяльності машинобудівного підприємства на ринку Європи. Вагомість даного принципу полягає в тому, що середовище функціонування підприємства на міжнародному ринку буде суттєво відрізнятися від середовища функціонування на внутрішньому ринку. Дослідження міжнародного маркетингового середовища проводиться для адаптації машинобудівного підприємства до змін середовища функціонування.

Визначення головних конкурентів на ринку Європи є одним із найвагоміших принципів, оскільки він виявляє спроможність підприємства виходити на той чи інший ринок Європи. Головне питання: чи зможе наше підприємство запропону-

Таблиця 1

Принципи формування міжнародної конкурентної стратегії машинобудівного підприємства на ринку Європи

Принцип	Мета
Визначення головних стратегічних цілей діяльності підприємства	Для формулювання чіткої міжнародної конкурентної стратегії на визначеному іноземному ринку
Дослідження міжнародного маркетингового середовища	Для оцінки можливостей діяльності машинобудівного підприємства на ринку та адаптації до змін середовища функціонування
Визначення головних конкурентів на іноземному ринку	Для порівняння власної продукції з продукцією конкурентів, установлення їх слабких сторін для виявлення привабливих ринкових сегментів
Визначення сильних сторін власного підприємства	Для врахування можливостей виробництва, розподілу та збуту, гарантійного та післягарантійного обслуговування
Виявлення міжнародних конкурентних переваг	Для використання їх під час ведення міжнародної діяльності
Врахування можливостей співпраці	Для оцінки можливостей кооперації чи спільного виконання певних проектів
Виявлення та врахування ризиків міжнародної діяльності машинобудівного підприємства	Для можливості зменшення чи уникнення негативних впливів та наслідків від ризиків
Розроблення міжнародної конкурентної стратегії	Для ефективної діяльності підприємства на міжнародному ринку
Моніторинг міжнародної конкурентної стратегії	Для виявлення певних недоліків у діяльності підприємства на міжнародному ринку та відповідної їх корекції

Джерело: розроблено автором

вати ринку продукцію, відмінну від наявної? Цей принцип застосовується для порівняння власної продукції з продукцією конкурентів, установлення їх слабких сторін для виявлення привабливих ринкових сегментів для продукції українських машинобудівних підприємств. Вагомого значення на даній стадії набувають виявлення та оцінка впливу товарів-замінників, які становлять пряму конкурентну загрозу для підприємства, а також оцінка впливу постачальників та споживачів, які являють собою непрямую конкурентну загрозу, але спроможні диктувати свої умови машинобудівним підприємствам.

Наступні два принципи є взаємопов'язаними. Якщо ми визначимо сильні сторони власного машинобудівного підприємства, враховуємо можливості його виробництва, розподілу та збуту, а також гарантійного та післягарантійного обслуговування, то зможемо виявити наявність відмінних якостей та пропозицій від інших суб'єктів ринку, що знаходить своє відображення в створенні міжнародних конкурентних переваг машинобудівного підприємства на ринку Європи. Міжнародні конкурентні переваги дадуть змогу в майбутньому зайняти стійкі конкурентні позиції на ринку Європи.

Вагомого значення набуває і принцип урахування можливостей співпраці, зокрема кооперації чи спільного виконання певних проектів. Оскільки для визначення міжнародної конкурентної стратегії, яку може застосовувати машинобудівне підприємство на ринку Європи, має бути спосіб його виходу на цей ринок, зокрема, це може бути прямий і непрямий експорт, кооперування та спільне підприємництво, або може бути створене певне виробництво за кордоном. На початкових етапах міжнародної діяльності підприємствам варто використовувати непрямий експорт або кооперування та спільне підприємництво оскільки вони є менш затратними та ризикованими. У подальшій діяльності, якщо підприємство зможе захопити певний сегмент ринку, можна буде вести мову або про прямий експорт, або про створення виробництва за кордоном.

Принцип виявлення та врахування ризиків міжнародної діяльності дає змогу підприємствам досягти конкурентних переваг та отримати прихильність покупців, постачальників та інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. І навпаки, правильно визначені конкурентні переваги допоможуть мінімізувати ризики міжнародної діяльності.

Принцип розроблення міжнародної конкурентної стратегії має на меті складання плану дій щодо досягнення стійких конкурентних позицій

на обраному ринку за допомогою підвищення його рівня конкурентоспроможності. Базові конкурентні стратегії, які машинобудівне підприємство може використати на ринку Європи, можуть бути такими [1, с. 73]: стратегія цінового лідерства, стратегія диференціації, стратегія фокусування.

Конкурентні стратегії підприємства можна розглядати, враховуючи різні напрями їх набуття (табл. 2).

Останнім принципом, але досить вагомим, формування міжнародної конкурентної стратегії є проведення постійного моніторингу наявної міжнародної конкурентної стратегії та її корекція відповідно до змін середовища функціонування. Це пов'язано зі специфікою сучасного маркетингового середовища, яка полягає в тому, що всі фактори середовища динамічно змінюються і кожного разу по-іншому впливають на діяльність фірми [9, с. 22].

Дотримуючись даних принципів, машинобудівні підприємства зможуть розробити ефективну міжнародну конкурентну стратегію.

Висновки. Узагальнюючи вищевикладене, можемо дійти висновку, що розроблення міжнародної конкурентної стратегії машинобудівного підприємства на ринку Європи є складним і багатограним процесом. Кожне підприємство у своїй діяльності дотримується власної унікальної конкурентної стратегії, яка є відмінною на кожному міжнародному ринку. Ринок Європи характеризується високим рівнем конкуренції, а продукція машинобудівних підприємств Європи – високим рівнем конкурентоспроможності, тому вітчизняним підприємствам на перших етапах міжнародної діяльності доцільно розглядати співпрацю з європейськими підприємствами. Це дасть змогу українському підприємству машинобудування, по-перше, знизити витрати, по-друге, знизити ризики міжнародної діяльності, по-третє, отримати досвід діяльності на даному ринку. Правильно сформувані міжнародну конкурентну стратегію машинобудівного підприємства на ринку Європи можливо лише за дотримання зазначених принципів. Розроблення міжнародної конкурентної стратегії з дослідженням ринку Європи, постійним моніторингом та реагуванням на викривлення головних пріоритетів, а також відповідною реакцією на внутрішні і зовнішні переміни дасть змогу вітчизняному машинобудівному підприємству розраховувати на успішну міжнародну діяльність, укріплення своїх міжнародних конкурентних переваг та зайняття стійких конкурентних позицій на обраному ринку Європи.

Таблиця 2

Конкурентні стратегії підприємства

Стратегія за класифікаційною ознакою	Напрямок підвищення конкурентоспроможності
Стратегії формування конкурентних переваг (за М. Портером) [1, с. 73]: 1. Стратегія фокусування 2. Стратегія лідерства за витратами 3. Стратегія диференціації	1. Підприємство стає меншим і більш сфокусованим, орієнтація на вузький сегмент ринку 2. Підприємство стає кращим і більш швидким (за рахунок низьких витрат) 3. Підприємство стає відмінним від інших (надання своїм товарам специфічних рис, що відрізняють їх товар від товарів конкурентів)
Стратегії конкурентної поведінки (за Ф. Котлером) [10, с. 600]: 1. Лідер ринку 2. Виклик лідеру 3. Послідовник 4. Нішер (експерт)	1. Підприємство охоплює та підтримує найбільшу частку ринку, керує рухом галузі та здійснює значний вплив на ринок 2. Підприємство, що прагне до лідерства; займає другу чи третю позицію в галузі, сприймається як альтернатива лідеру 3. Підприємство наслідує лідера і займає значну частку ринку, утримуючи чи збільшуючи її; має переваги за витратами 4. Підприємство володіє невеликою часткою всього ринку, але має найбільшу частку невеликого сегменту ринку, сприймається як фахівець

Джерело: розроблено автором за даними [1; 9; 10]

Список використаних джерел:

1. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
2. Промисловий маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: [підручник] / За ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2005. – 764 с.
3. Длігач А. Стратегічний маркетинг в сучасних умовах / А. Длігач // Матер. X міжн. конф. «Маркетинг в Україні» (22–23 жовтня 2009 р.). – К.: КНЕУ, 2009. – С. 35–36.
4. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: [навч. посіб.] / Н.В. Куденко; вид. 2-е, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 152 с.
5. Азов Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 270 с.
6. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: [монографія] / За заг. ред. Ю.Б. Іванова, О.М. Тищенко. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 384 с.
7. International Scientific Conference The development of international competitiveness: state, region, enterprise: conference proceedings, part 1, December 16, 2016. – Lisbon, Portugal: Baltija Publishing, 2016. – 200 p.
8. Єфіменко Н.А. Управління процесами відтворення машинобудування: [монографія] / Н.А. Єфіменко. – Черкаси: ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2007. – 376 с.
9. Маркетинг: [підручник] / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський [та ін.]; за ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.
10. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В.К. Вонг; пер. с англ.; 2-е европ. изд. – М.; СПб.; К.: Вильямс, 1999. – 1152 с.

Ярош-Дмитренко Л. А.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

**РАЗРАБОТКА МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ ЕВРОПЫ**

Резюме

В статье определены принципы, которые влияют на формирование конкурентных стратегий машиностроительных предприятий на международных рынках. Предложена система мероприятий для создания эффективной международной стратегии машиностроительного предприятия на рынке Европы. Раскрыта суть понятия «международная конкурентная стратегия».

Ключевые слова: международная конкурентная стратегия, международная конкурентоспособность, машиностроительное предприятие, международный рынок, конкурентные преимущества.

Yarosh-Dmytrenko L. O.

Taras Shevchenko Kyiv National University

**DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL COMPETITION STRATEGY OF MACHINE-BUILDING
ENTERPRISE IS AT THE MARKET OF EUROPE**

Summary

Principles that influence the forming of competition strategies of machine-building enterprises at international markets are certain in the article. The system of measures is offered for creation of effective international strategy of machine-building enterprise at the market of Europe. The essence of concept of international competitive strategy was opened.

Key words: international competitive strategy, international competitiveness, machine-building enterprises, international market, competitive advantages.

РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.242.4

Григор'єв Г. С.

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті досліджено застосування діагностики як засобу аналітичної діяльності в системі державного регулювання національної економікою. Визначені функції діагностики в системі державного регулювання макроекономічного середовища. Розроблено модель діагностики в системі державного регулювання макроекономічного середовища та його сегментів. Сформовані орієнтири діагностики в системі державного регулювання національної економікою.

Ключові слова: діагностика, державне регулювання, національна економіка, глобалізація, внутрішнє та зовнішнє середовище.

Проблема дослідження. Відсутність сучасного методичного інструментарію в системі державного регулювання фінансово-економічних процесів в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним питанням діагностики фінансово-економічних процесів на мікро- і макрорівні присвячені наукові дослідження М. Головінова [1], Ю. Горбачук і Н. Кушнір [2], Т. Загорної [3], І. Ломачинської [4-5], Є. Масленнікова [6-7], О. Побережець [8] й ін.

Невирішені частини загальної проблеми. Недосконала або взагалі відсутня методологічна підтримка діагностики в системі державного регулювання національної економіки в умовах глобалізації.

Метою цієї статті є застосування інструменту діагностики на макроекономічному рівні, а саме в системі державного регулювання національної економікою.

Основні результати дослідження. Застосування діагностики як засобу аналітичної діяльності в системі державного регулювання пояснюється наступними аспектами:

- мета, задачі, зміст, сутність та функції діагностики достатньо зрозумілі в аналітичному забезпеченні системи державного регулювання;

- ефективна система державного регулювання передбачає використання всього комплексу наявного методологічного інструментарію, у тому числі діагностичного аналізу;

- особлива зацікавленість у дослідженні факторів та індикаторів, які здійснюють вплив на стабільність національного макроекономічного середовища, тобто аналітичні дослідження повинні надавати випереджальну оцінку розвитку відповідних сегментів, процесів, явищ, подій, яка ґрунтується на інформації фактичного їх стану;

- інтегрування методів пізнання: аналізу, оцінки та порівняння в системі державного регулювання;

- в системі державного регулювання національної економікою діагностика не має достатнього теоретико-методологічного ґрунтування;

- відсутні практичні рекомендації щодо застосування діагностики на макроекономічному рівні.

Сучасний період розвитку національної економіки можна охарактеризувати як нестабільний,

тому що він пов'язаний зі значними ризиками, змінами, втратами, нестабільністю і кризами. Мінливість умов макроекономічного середовища обумовлює необхідність застосування методів діагностичного аналізу, здатних оперативно і з мінімальними витратами забезпечити аналітичною інформацією систему державного регулювання національної економікою.

Теоретико-методичні засади діагностики достатньо широко представлено у наукових дослідженнях українських і закордонних вчених, які визначили природу і форми діагностики, процедури та методи його проведення тощо. Але однозначний підхід щодо застосування поняття «діагностика» на макроекономічному рівні відсутній.

Діагностування служить для обґрунтування рішень щодо регулювання операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Результати діагностування використовуються для визначення напрямків поглибленого тактичного і стратегічного дослідження результативної роботи суб'єктів господарювання. Діагностування базується на порівняннях, використовує обліково-аналітичну інформацію і спрямоване на підвищення загальних результатів діяльності суб'єкта господарювання. Сучасні тенденції спонукають до розвитку елементу діагностування у зв'язку з надходженням великої різнопланової обліково-аналітичної інформації, яка надходить як із зовнішнього, так і з внутрішнього середовища суб'єкта господарювання [8].

Діагностика – це процес визначення та вивчення ознак, що характеризують стан економічної системи, для прогнозування можливих відхилень і запобігання порушень нормального режиму роботи [9].

З методологічного погляду діагностика в системі державного регулювання національної економікою визначається як засіб визначення взаємозв'язку між певними станами макроекономічного середовища, відхиленнями від заданих параметрів та причини певного стану, а також виявлення ознак, які відповідають тому чи іншому стану національної економіки під впливом системи державного регулювання.

Діагностика в системі державного регулювання це:

- процес отримання аналітичної інформації про стан національної економіки та її сегментів;
- формування діагнозу стану національної економіки;
- формування пропозицій щодо покращення стану національної економіки.

Необхідно зазначити, що діагностичне дослідження на макрорівні, орієнтоване на пошук універсальних закономірностей і типізацію проблем системи державного регулювання національної економікою та виявлення специфічних проблем відповідних її сегментів, а також на пошук шляхів їх розв'язання за тих чи інших умов функціонування макроекономічного середовища.

В умовах сьогодення, діагностика як розділ науки, визначила своє місце і значення в системі економічних знань та вмінь. Діагностування результатів діяльності суб'єкта господарювання – це важливий інструмент системи управління суб'єктом, який дозволяє в трансформаційних умовах, в нестійкому бізнес-середовищі, приймати ефективні та раціональні управлінські рішення, які стратегічно вплинуть на позитивну динаміку результативної роботи суб'єкта господарювання [1-2; 5; 8-9].

Таким чином, діагностика може бути визначена як метод формування аналітичної інформації про елементи системи державного регулювання національною економікою з метою виявлення проблемних питань її функціонування, а також шляхів і резервів для їх вирішення з урахуванням стратегічних пріоритетів.

Діагностика в системі державного регулювання макроекономічного середовища виконує наступні функції: оцінювання, діагностики та пошуку.

Оцінювання полягає у визначенні відповідності стану макроекономічного середовища та її сегментів заданим параметрам і потенційним можливостям. Зазначена функція дозволяє визначити відхилення фактичних макроекономічних показників від запланованих, на основі встановленої системи критеріїв. Тим самим можна оцінити зусилля системи державного регулювання в досягненні поставлених цілей на макрорівні. Оцінювання повинно проводитися постійно, що вимагає від аналітиків значного обсягу дослідницької роботи з обґрунтування вихідних показників критеріїв. Правильність розрахунку їх, визначає якість проведеного дослідження.

Функція оцінювання реалізується у наступній послідовності:

- визначення мети аналітичного дослідження;
- формування задач аналітичного дослідження;
- вибір об'єкта;
- виявлення, вимірювання, реєстрація і оцінка інформації;
- формування загальної характеристики об'єкта дослідження у відповідності з отриманою інформацією;
- вивчення стану національної економіки та її сегментів;
- дослідження тенденцій розвитку макроекономічного середовища та її сегментів;
- розробка та обґрунтування системи оціночних індикаторів, які характеризують об'єкт дослідження;
- зіставлення підсумкових показників з розрахунковими, для оцінки ступеня досягнення мети та вирішення завдань;
- визначення сегментних проблем в макроекономічному середовищі.

Для здійснення даної функції застосовуються наступні інструментальні методи:

- методи теорії пізнання;
- евристичні методи;
- методи детермінованого факторного аналізу;
- методи загального аналізу;
- економіко-математичні методи.

Результати реалізації функції оцінювання полягають у наступному:

- визначення ступеня досягнення мети;
- визначення ступеня вирішення завдань;
- виявлення сильних сегментів макроекономічного середовища;
- виявлення слабких сегментів макроекономічного середовища;
- формування подальших напрямів дослідження сегментної складової макроекономічного середовища.

Функція діагностики полягає в детальному дослідженні причин відхилень від заданих параметрів і виявлення ознак невідповідності фактичного стану макроекономічного середовища та її сегментів запланованому. Зазначена функція дозволяє виявити та оцінити відповідний вплив різних індикаторів макроекономічного середовища на стан та розвиток національної економіки. Виявлені й досліджені різні індикатори є підґрунтям для формування діагнозу стану національної економіки та прогнозування подальшого розвитку сегментної складової макроекономічного середовища країни.

Реалізація функції діагностики дозволяє вирішити наступні завдання:

- отримати якісну характеристику стану макроекономічного середовища та її сегментів на основі базових якісних та кількісних орієнтирів;
- дослідити вплив об'єктивних і суб'єктивних факторів системи державного регулювання на макроекономічне середовище,
- обґрунтувати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на макроекономічне середовище та її сегментів;
- визначити кількісну та якісну величину впливу суттєвих індикаторів в макроекономічному середовищі;
- сформулювати достовірний та неупереджений прогноз розвитку складових сегментів макроекономічного середовища;
- забезпечити своєчасне реагування на відповідний вплив зовнішнього і внутрішнього середовища на систему державного регулювання національною економікою та її сегментів;

Для реалізації функції діагностування застосовуються наступні інструментальні методи:

- загально наукові (методи теорії пізнання та евристичні методи);
- економіко-логічні методи (методи детермінованого факторного аналізу, методи порівняння і групування, методи середніх величин та індексів, методи балансового зв'язку тощо);
- економіко-математичні методи (методи економічної кібернетики, економіметричні методи, методи математичного програмування, методи кореляційно-регресійного зв'язку, методи дослідження операцій тощо).

Застосування зазначеного методичного інструментарію на макроекономічному рівні дозволяють побудувати моделі, які відображають залежність індикаторів національної економіки від позитивних та негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Побудовані моделі пов'язують кількісні параметри з реальними умовами розвитку сегментної складової макроекономічного середовища країни. Отримані результати

забезпечать формування достовірних та неупереджених прогнозів розвитку макроекономічного середовища та її сегментів, і стануть фундаментом науково-обґрунтованих рішень в системі державного регулювання національної економікою.

Заключною функцією діагностування в системі державного регулювання макроекономічного середовища є пошук.

Функція пошуку забезпечує процес обґрунтування пріоритетних рекомендацій щодо досягнення національної економікою бажаних результатів. Функція пошуку забезпечує виявлення та мобілізації невикористаних резервів для підвищення ефективності системи державного регулювання макроекономічного середовища та її сегментів.

Реалізація функції пошуку дозволяє вирішити наступні завдання:

- узагальнення результатів оцінювання та діагностики системи державного регулювання макроекономічного середовища та її сегментів;

- пошук резервів динамічного розвитку індикаторів макроекономічного середовища на основі вивчення міжнародного досвіду і досягнень науки й практики з урахуванням української ідентичності;

- визначення області потенційних можливостей розвитку сегментних складових національної економіки;

- розробка рекомендацій і заходів щодо використання потенціалу сегментних складових національної економіки;

- формування оперативних, тактичних та стратегічних завдань розвитку системи державного регулювання макроекономічного середовища та її сегментів в трансформаційних умовах.

Для реалізації функції пошуку застосовуються наступні інструментальні методи:

- загальнонаукові;

- економіко-логічні методи (методи детермінованого факторного аналізу, методи порівняння і групування, методи середніх величин та індексів, методи балансового зв'язку тощо);

- економіко-математичні методи (методи економічної кібернетики, економетричні методи, методи математичного програмування, методи кореляційно-регресійного зв'язку, методи дослідження операцій тощо).

Таким чином, діагностика відіграє суттєву роль в системі дослідження стану та розвитку макроекономічного середовища та її сегментів. Діагностика закладає фундамент для прийняття обґрунтованих, достовірних, неупереджених рішень в системі державного регулювання національної економікою та її сегментів. Якість та масштабність проведеного дослідження, в рамках діагностичної функції, буде істотно впливати на ефективність прийнятих відповідних рішень в системі державного регулювання.

Діагностика в системі державного регулювання макроекономічного середовища наділена наступними аспектами:

- достатньо зрозумілий інструмент дослідження;

- дозволяє виявити відхилення та порушення в макроекономічному середовищі за характерними ознаками;

- швидкі часові рамки проведення;

- ефективна при використанні значного обсягу різнопланової інформації;

- забезпечує можливість прийняття адекватних рішень в системі державного регулювання макроекономічного середовища та її сегментів вже на попередньому етапі дослідження;

- характерний взаємозв'язок з функціями державного регулювання: планування, прогнозування, моніторинг і контроль;

- якісні та кількісні орієнтири у дослідженні;

- дозволяє передбачити і запобігти негативні явища та процеси в макроекономічному середовищі та її сегментах.

Таким чином, необхідно визначити, що діагностичне дослідження – це інструментальне забезпечення й область практичної діяльності, яка має на меті дослідження індикаторів, які характеризують макроекономічне середовище та її сегменти, для виявлення обставин, які забезпечать адекватну підтримку рішень в системі державного регулювання національної економікою та визначення потенційних можливостей динамічного розвитку макроекономічного середовища країни.

Результати діагностичного дослідження можливо використовувати для оцінки наслідків прийняття поточних рішень в системі державного регулювання.

Мета діагностики полягає у визначенні заходів, спрямованих на налагодження роботи всіх складових елементів системи та способів їх реалізації. Не можна здійснювати управління на будь-якому господарському й управлінському рівні, не маючи чіткого уявлення про його стан [3].

Мета діагностичного дослідження в системі державного регулювання макроекономічного середовища: підвищення результативності системи державного регулювання національної економікою на основі вивчення впливу внутрішніх та зовнішніх факторів з урахуванням процесів глобалізації.

Основні завдання діагностичного дослідження в системі державного регулювання макроекономічного середовища:

- виявити обставини, які впливають на систему державного регулювання макроекономічного середовища та її сегментів;

- визначити місце національної економіки у міжнародному середовищі;

- визначити потенційні можливості динамічного розвитку національної економіки в умовах глобалізації.

Предметом діагностичного дослідження в системі державного регулювання макроекономічного середовища можна вважати: теоретичні, методологічні та методичні засади державного регулювання національної економікою та її сегментів.

Об'єктом діагностичного дослідження – макроекономічне середовище та його сегменти.

Суб'єктами діагностичного дослідження в системі державного регулювання макроекономічного середовища виступають органи державної влади (Державна статистична служба, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Державна аудиторська служба, Антимонопольний комітет, Фонд державного майна та інші) та науково-дослідні інститути, окремі фахівці, експерти тощо.

У діагностичному дослідженні в системі державного регулювання макроекономічного середовища особливу увагу заслуговує інформаційна підтримка. Інформаційна підтримка. У діагностичному дослідженні в системі державного регулювання макроекономічного середовища повинна відповідати визначеним вимогам.

У наукових дослідженнях [1-9] встановлені наступні вимоги до інформації у діагностичному дослідженні: повне дотримання принципів національних стандартів облікового процесу та звітності; дохідливою та зрозумілою; доречною та

достовірною; ефективною, мінімальні витрати при максимальних результатах; своєчасною та корисною; кількісною та якісною; порівняльною та послідовною; трансформуватися у відповідності до міжнародних стандартів.

Інформаційне забезпечення діагностичного дослідження в системі державного регулювання макроекономічного середовища дозволяє виокремити його на відповідні складові: процес формування аналітичної інформації за географічним та господарським сегментом макроекономічного середовища; процес передачі інформації від джерела до споживача; процес обробки та дослідження інформації; процес передачі інформації для зберігання.

На макроекономічному рівні останні два процеси є вирішальними в системі державного регулювання макроекономічного середовища та її сегментів. В процесі обробки та дослідження макроекономічної інформації відбувається формування нової аналітичної інформації, яка є фундаментом формування альтернативних рішень та побудови прогнозів щодо удосконалення системи державного регулювання макроекономічного середовища та її сегментів. Процес передачі макроекономічної інформації на зберігання забезпечує інформацією процеси державного регулювання в майбутніх періодах.

На рис. 1 представлено модель діагностики в системі державного регулювання макроекономічного середовища та її сегментів, яка складається з наступних взаємопов'язаних елементів:

- формування мети та завдань діагностики;
- визначення основних принципів діагностики;
- функціональна підтримка;
- вибір та застосування забезпечуючого методологічного інструментарію;
- визначення об'єктів діагностики;
- визначення суб'єктів діагностики;
- етапи діагностики;
- формування параметрів та індикаторів діагностики;
- спостереження, вивчення і узагальнення аналітичної інформації щодо фактичних показників діагностики;
- зіставлення фактичних показників з плановими показниками макроекономічного середовища;
- формування результатів діагностики, пошук резервів і оцінка перспектив розвитку, розробка заходів щодо усунення негативних наслідків, у разі їх виникнення тощо;
- формування ефективних рішень в системі державного регулювання макроекономічного середовища та його сегментів за результатами діагностики.

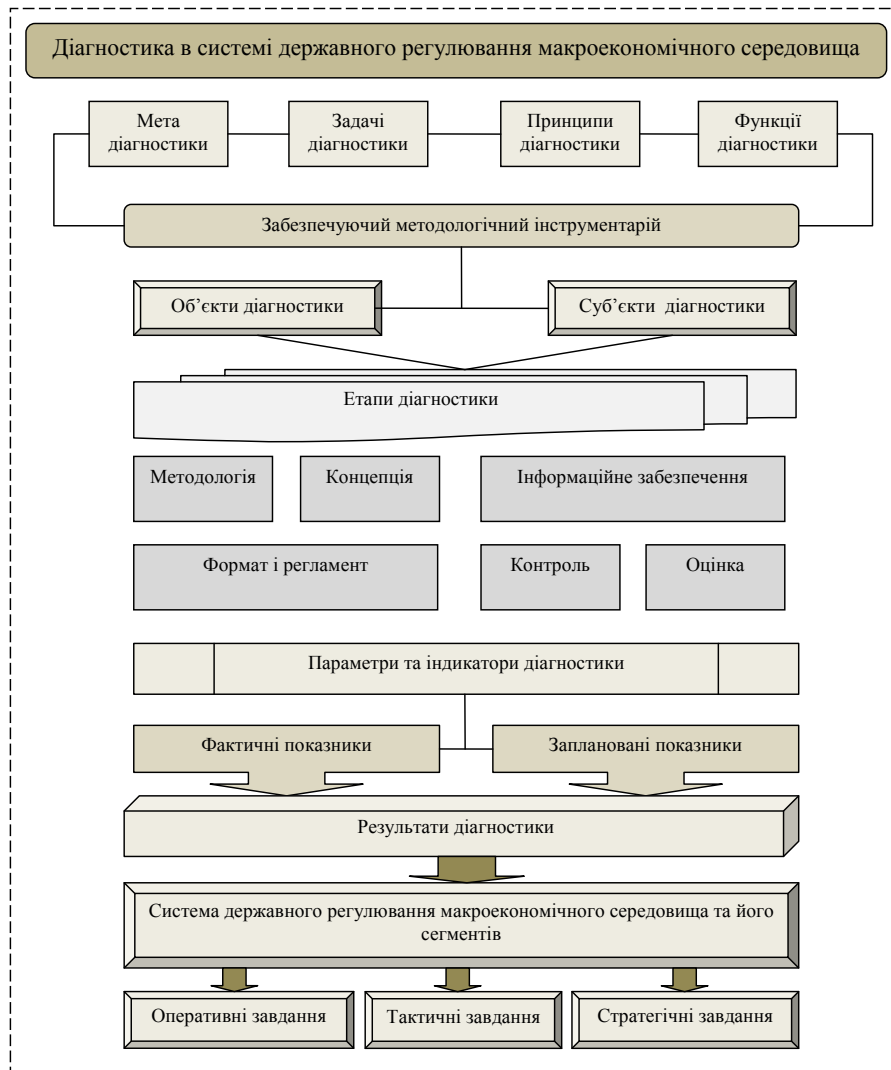


Рис. 1. Модель діагностики в системі державного регулювання макроекономічного середовища та його сегментів

В умовах глобалізації, європейського вектору розвитку національної економіки, агресивної політики зовнішнього оточення та нестійкого макроекономічного середовища, питання діагностики набувають особливого значення, яке характеризується значною нестійкістю впливу елементів відповідного середовища та підвищеними ризиками в системі державного регулювання макроекономічного середовища та його сегментів.

Комплексний характер діагностики в системі державного регулювання макроекономічного середовища та його сегментів полягає в тому, щоб простежити динаміку досліджуваних процесів та явищ у взаємозв'язку, надати їм об'єктивну та неупереджену макроекономічну оцінку, дослідити прямі і зворотні зв'язки між процесами, явищами та сегментами, які впливають на стан та розвиток національної економіки.

Висновки. Дослідження показало, що застосування діагностики в системі державного регулювання макроекономічного середовища та його сегментів дозволяє виявити патологічні зміни та вплив факторів розвитку соціально-економічних процесів, у тому числі, виявлення відхилень від запланованих макроекономічних параметрів. Діа-

гностика в системі державного регулювання національною економікою орієнтована як на пізнання фінансових, економічних та соціальних протиріч у макроекономічному середовищі країни, так і на розробку заходів щодо їх вирішення з урахуванням пріоритетного його розвитку.

Діагностика відображає причинно-наслідкові зв'язки та залежності відповідних компонентів макроекономічного середовища країни. Діагностика в системі державного регулювання макроекономічного середовища та її сегментів формує агрегований синтетичний висновок про стан та розвиток національної економіки, який здійснюється на основі різноманітної аналітичної інфор-

мації, її синтезу і зіставлення. Основна відмінність діагностики від аналізу макроекономічного середовища полягає в її цільовій спрямованості на виявлення відхилень від заданих макроекономічних параметрів та виявлення патології з урахуванням сегментної складової національної економіки. При цьому сукупність дій, які локалізують причину відхилення індикаторів національної економіки від результативного функціонування її суб'єктів, формує функціональне діагностування макроекономічного середовища, а визначене відхилення параметрів макроекономічного середовища від запланованих формує параметричне діагностування на макрорівні.

Список використаних джерел:

1. Головінов М.І. Діагностика як метод дослідження діяльності підприємства в сучасних умовах / М.І. Головінов // Торгівля і ринок України. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – вип.28, т. 2. – С. 153-160.
2. Горбачук Ю.А. Економічна діагностика: навч. посібник. / Ю.А. Горбачук, Н.Б. Кушнір. – Рівне: НУВГП, 2008. – 176 с.
3. Загорна Т.О. Економічна діагностика. Навчальний посібник / Т.О. Загорна. – К.: Центр наукової літератури, 2008. – 400 с.
4. Ломачинська І.А. Вплив конвергенції фінансового та реального секторів на розвиток національної економіки України / І. Ломачинська, А. Кравцова. // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2012. – том 17, вип. 2. – С. 139-146.
5. Ломачинська І.А. Механізм управління фінансами підприємств в умовах трансформації економіки : [моногр.] / І.А. Ломачинська. – Одеса: Астропринт, 2011. – 280 с.
6. Масленніков Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є.І. Масленніков. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
7. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise : [Електронний ресурс] / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6 (16). – С. 111-115. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.
8. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : [моногр.] / О.В. Побережець. – Херсон : Видавництво : Грінь Д.С., 2016. – 500 с.
9. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : [моногр.] / за заг.ред. проф. Воронкової А.Е. – Харків: ІНЖЕК, 2006. – 448 с.

Григорьев Г. С.

Национальный университет «Киево-Могилянская академия»

ДИАГНОСТИКА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

Резюме

В статье исследовано применение диагностики как инструмента аналитической деятельности в системе государственного регулирования национальной экономикой. Определены функции диагностики в системе государственного регулирования макроэкономической среды. Разработана модель диагностики в системе государственного регулирования макроэкономической среды и его сегментов. Сформированы ориентиры диагностики в системе государственного регулирования национальной экономикой.

Ключевые слова: диагностика, государственное регулирование, национальная экономика, глобализация, внутренняя и внешняя среда.

Hryhoriev H. S.

National University «Kyiv-Mohyla Academy»

DIAGNOSIS IN THE SYSTEM OF STATE REGULATION OF THE MACROECONOMIC ENVIRONMENT

Summary

This article explores the use of diagnostics as a means of analytical work in the system of state regulation of national economies. Defined diagnostic functions in the system of state regulation of the macroeconomic environment. The model diagnostics in system of state regulation of macroeconomic environment and its segments. Formed guidance diagnostic system of state regulation of national economies.

Key words: diagnosis, government regulation, national economy, globalization, internal and external environment.

УДК 354:656.078

Ільченко Д. А.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПАСАЖИРСЬКОГО АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ

У статті досліджено функції державного регулювання системою пасажирського автомобільного транспортного комплексу. Сформовано систему державного регулювання пасажирським автомобільним транспортним комплексом країни. Розроблено механізм державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу в національному макроекономічному середовищі.

Ключові слова: державне регулювання, пасажирський автомобільний транспортний комплекс, національна економіка, внутрішнє та зовнішнє середовище.

Проблема дослідження. Відсутність методичного інструментарію в системі державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі теоретичні аспекти ефективного функціонування транспортного комплексу України досліджені вітчизняними та зарубіжними вченими. Питання ефективного функціонування сегментів національної економіки досліджувалися у роботах таких відомих вчених, як: О. Балан, М. Дрьомін, Д. Хан., Ю. Сафонов, Є. Рейцен, С. Філіппова й ін. Праці науковців спрямовані на дослідження теоретичних та практичних аспектів системи ефективного функціонування сегментів національної економіки.

Невирішені частини загальної проблеми. Відсутній механізм державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу в трансформаційних умовах.

Мета статті. Розробка механізму державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу в національному макроекономічному середовищі.

Основні результати дослідження. Передусім необхідно зазначити, що саме держава здатна ефективно сприяти досягненню системного ефекту щодо розвитку транспортного комплексу за умови компетентнісного підходу державно-приватного партнерства.

Крім того, слід підкреслити, що поєднання в сучасних умовах господарювання методів державного впливу на розвиток системи пасажирського автомобільного транспортного комплексу з дією відповідних ринкових механізмів, можливо завдяки поступовій реалізації економічних реформ, в результаті чого формуються нові ефективні, адаптивні управлінські структури. Але слід підкреслити, що причиною ускладнення сучасного розвитку всіх видів пасажирського транспорту, а також низька ефективність використання існуючих потужностей є організаційна роздробленість транспортної системи та недосконалість окремих сегментів господарського механізму, який функціонує в умовах реформування та трансформації національної економіки держави.

На нашу думку, державне управління розвитком пасажирського автомобільного транспортного комплексу повинно здійснюватися на основі відповідного механізму регулювання, який враховує особливості функціонування даного комплексу на різних рівнях управління в умовах євроінтеграції та глобалізації національної економіки. Виокремлення функцій державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу доповнює механізм управління, акцентуючи увагу на системі органів управління із зазначенням конкретних задач та обов'язків.

Загальні функції державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу представлені на рис. 1.

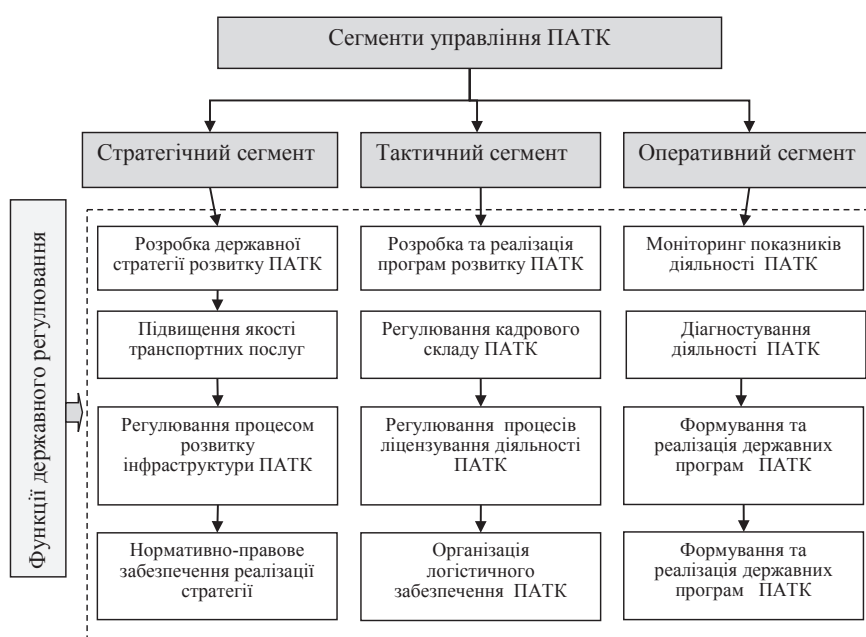


Рис. 1. Функції державного регулювання системою пасажирського автомобільного транспортного комплексу (ПАТК)

Процес використання відповідних організаційних структур управління функціонуванням і розвитком суб'єктів за рівнями влади є найважливішим пріоритетом у забезпеченні ефективного розвитку пасажирського автомобільного транспортного комплексу.

Процес формування та реалізації логістичної концепції щодо стратегічного сегмента транспортної політики, ефективного управління пасажирськими і пов'язаними з ними потоками інформації, а також фінансовими ресурсами є об'єктивною необхідністю сучасної економічної системи. При цьому вирішення завдань моніторингу, контролю та адміністрування питань макроекономічного та мезоекономічного характеру можливо за умови

створення нових форм взаємовідносин органів державного регулювання пасажирським автомобільним транспортним комплексом.

Досягнення стратегічних цілей залежить від того, наскільки ефективними та адаптивними виявляться організаційні форми управління.

Результати дослідження свідчать, що державне регулювання пасажирським автомобільним транспортним комплексом має бути направлено на прискорення процесів переходу пасажирського транспорту на новий технологічний та організаційно-управлінський рівень, а також на удосконалення діяльності різних суб'єктів мікроекономічного середовища для забезпечення задоволення інтересів відповідних груп користувачів якісними пасажирськими транспортними послугами.

Державні органи регулюють та впливають на питання розвитку логістичної інфраструктури в транспортних вузлах, сприяють впровадження прогресивних та екологічних транспортно-логістичних технологій, вдосконалюють організаційно-економічну і виробничо-технологічну структури суб'єктів пасажирського автомобільного транспортного комплексу, забезпечують координацію та взаємодію магістральних видів транспорту в умовах наближення до європейських стандартів та ековимог.

Враховуючи міжнародний досвід щодо питань державного регулювання, необхідним аспектом управління є розробка комплексу заходів щодо модернізації та розвитку інфраструктури пасажирського автомобільного транспорту, просування пасажирських потоків, а також посилення взаємодії та координації діяльності органів виконавчої влади в сфері функціонування пасажирського автомобільного транспортного комплексу.

Розробка та реалізація заходів державного регулювання суттєво впливає на вирішення окремих проблем, пов'язаних з функціонуванням системи пасажирського автомобільного транспортного комплексу. Забезпечення ефективності системи управління забезпечується обов'язковим дотриманням відповідних заходів державного регулювання, які містять окремі аспекти, а саме:

- нормативно-правовий аспект: процес удосконалення відповідних норм, які регулюють питання функціонування пасажирського автомобільного транспорту, зменшення бюрократичних процедур щодо діяльності суб'єктів мікроекономічного середовища, розробка системи стандартів транспортного сервісу, підвищення безпеки транспортних процесів, враховуючи міжнародні та європейські вимоги;

- фінансово-економічний аспект: удосконалення тарифної політики, а також податкового адміністрування допоможе підвищити показники ефективності діяльності суб'єктів пасажирського автомобільного транспортного комплексу, визначити єдиний підхід до оподаткування прибутків в галузі автоперевезень та покращити їх результативність. Крім того, достатнє фінансування напрямків щодо побудови сучасної транспортної інфраструктури наблизить до реалізації програм стратегічного розвитку пасажирського транспорту;

- організаційний аспект: створення єдиної системи моніторингу та контролю за наданням послуг пасажирським

транспортном та обслуговуючими підприємствами, унеможливлення «нелегальних» перевезень, урахування транспортних шляхів та коридорів, підвищення кваліфікації водіїв та менеджерів;

- соціальний аспект: сприяння підвищенню доступності послуг пасажирського автомобільного транспорту, зменшення ризиків життю та здоров'ю людей під час перевезень, збільшення можливостей для вільного пересування пасажирів з обмеженими фізичними можливостями.

Формування та організація системи державного регулювання транспортним сегментом передбачає створення та функціонування відповідних управлінських елементів, розподіл між ними функцій і повноважень і певного порядку їх взаємодії на окремих рівнях.

Система державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу запропоновано на рис. 2.

Центральним органом виконавчої влади у сфері транспорту є Міністерство інфраструктури України, до основних завдань якого відносяться [1]: формування та забезпечення реалізації державної політики у сферах транспорту, використання повітряного простору України, дорожнього господарства, надання послуг поштового зв'язку; формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері безпеки руху, навігаційно-гідрографічного забезпечення судноплавства, торговельного мореплавства; участь у межах своїх повноважень у формуванні та забезпеченні реалізації державної тарифної політики та політики державних закупівель у сфері надання послуг поштового зв'язку.

Важливим напрямком регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу є стратегічний розвиток даної системи, який здійснюється



Рис. 2. Система державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу

снюється відповідною державною структурою при Міністерстві інфраструктури України – Департаментом стратегічного розвитку дорожнього ринку та автомобільних перевезень, основними завданнями якого є [1]:

- формування державної політики в галузі автомобільного, міського електричного транспорту (трамвай, тролейбус) та у сфері дорожнього господарства;

- забезпечення у межах своїх повноважень проведення єдиної економічної, тарифної та науково-технічної політики в галузі автомобільного, міського електричного транспорту та у сфері дорожнього господарства;

- виконання відповідно до законодавства функцій регулювання, координації і контролю діяльності галузі автомобільного, міського електричного транспорту та сфери дорожнього господарства.

В свою чергу, на Управління стратегічного розвитку інфраструктури та інвестицій покладено здійснення моніторингу за виконанням Транспортної стратегії України на період до 2020 року.

Здійснення функції державного контролю на автомобільному транспорті покладено на Державну службу України з безпеки на транспорті, яка повинна підвищити ефективність державного контролю на пасажирському автомобільному транспорті.

Управління транспортно-комунікаційної інфраструктури на обласному рівні взаємодіє з Міністерством інфраструктури України, Державною інспекцією України з безпеки на наземному транспорті, Державною авіаційною службою України, з іншими органами виконавчої влади та місцевого самоврядування. Управління відповідно до покладених на нього завдань [2]:

1. Здійснює аналіз стану і тенденцій розвитку сфер транспорту, бере участь у визначенні пріоритетів розвитку відповідної галузі, а також формуванні напрямів інвестиційної політики та підготовці пропозицій із зазначених питань, спрямованих на забезпечення сталого розвитку області та організацію надання послуг, підвищення їх якості та конкурентоспроможності.

2. Сприяє створенню умов для формування ринку транспортних і транспортно-експедиційних послуг.

3. Забезпечує: державну підтримку підприємствам транспортної інфраструктури при виконанні ними завдань щодо задоволення потреб населення, суспільного виробництва у відповідних послугах; формування у приміському та міжміському сполученні мережі автобусних маршрутів загального користування, що не виходять за межі області.

4. Вживає заходів щодо забезпечення дотримання Конституції і законів України, інших актів законодавства підприємствами і організаціями транспортної інфраструктури та зв'язку незалежно від форм власності і підпорядкування.

5. Здійснює розробку регіональних комплексних і цільових програм розвитку всіх видів транспорту, об'єктів і систем зв'язку та забезпечує їх реалізацію.

6. Забезпечує організацію роботи щодо міжрегіональних економічних зв'язків і взаємодії між підприємствами галузі транспорту та споживачами їх послуг.

Взагалі Міністерство інфраструктури України вирішує ряд питань, які напряму пов'язані із переведенням транспортної галузі та інфраструктури держави на європейський рівень, а саме:

ліцензування автоперевізників, розробка схеми компенсації підприємствам за пільгові перевезення пасажирів, пропозиції впровадження в транспортних засобах касових апаратів, впровадження транспортних засобів, які забезпечують комфортність та безпеку пасажирських перевезень з обов'язковим аспектом екологічності, оновлення рухомого складу транспортних засобів за рахунок залучення кредитних коштів, врегулювання та моніторинг ринку таксі.

Враховуючи завдання та стратегічні плани, основними напрямками державного регулювання та підтримки пасажирського автомобільного транспортного комплексу є:

- соціалізація пасажирських послуг, а саме, підвищення доступності транспортних послуг для незабезпечених верств населення, а також для пасажирів з обмеженими фізичними можливостями;

- поетапна реалізація інноваційно-інвестиційних проектів, у тому числі для ліквідації «вузьких місць» та оновлення транспортної та логістичної інфраструктури;

- розвиток та підтримка досконалої конкуренції на ринку пасажирських транспортних послуг, враховуючи фактори внутрішнього та зовнішнього середовища;

- підтримка та створення умов запровадження інноваційних продуктів на автомобільному транспорті, а саме: впровадження еко транспорту;

- розробка та реалізація експортної концепції пасажирських транспортних послуг завдяки створенню сприятливих умов для вітчизняних транспортних перевізників на ринку міжнародних автомобільних транспортних послуг, з урахуванням міжнародних та європейських вимог.

Формування фінансово-кредитних важелів, а також впровадження нових адміністративних методів управління суттєво впливає на удосконалення механізму державного регулювання розвитку пасажирського автомобільного транспортного комплексу і розроблення детальних завдань щодо реалізації стратегічних планів розвитку транспортної галузі.

Суттєвим важелем державного регулювання є створення конкурентно-сприятливого середовища в дорожній галузі, у тому числі і у пасажирському транспортному комплексі, для реалізації проектів державно-приватного партнерства в умовах євроінтеграції з урахуванням екологічних факторів.

Процес формування та функціонування механізму державного регулювання пасажирським автомобільним транспортним комплексом базується на прийомі моделювання, метою якого є пошук найбільш ефективних методів управління, які забезпечать досягнення стратегічної мети щодо пасажирських перевезень, враховуючи пріоритетність критеріїв економічності, доступності та екологічності. На основі розробленої моделі механізму регулювання транспортним комплексом можливо здійснити детальний аналіз управлінських рішень з вибором найбільш ефективних варіантів.

Категорії «механізм управління», «організаційно-економічний механізм» найчастіше використовуються як вітчизняними, так і зарубіжними авторами в процесі дослідження взаємодії відповідних суб'єктів з визначенням етапів досягнення стратегічної мети, враховуючи фактори впливу, методи, принципи та інші елементи управління.

Економічна енциклопедія надає відповідне тлумачення механізму – це система, пристрій, спосіб, що визначає порядок певного виду діяльності підприємства [3].

Базуючись на існуючих тлумаченнях авторів щодо досліджуваної категорії, «механізм управління результатами діяльності суб'єкта мікроекономічного середовища» представляє собою багаторівневу систему взаємопов'язаних складових: організаційної системи, системи забезпечення та системи реалізації, які наповнюються відповідними елементами (принципами, методами, інструментами), забезпечують досягнення поставленої мети управління результатами діяльності на окремому суб'єкті з урахуванням факторів впливу [3].

Враховуючи результати дослідження, можливо виділити кілька рівнів функціонування механізмів управління, а саме: макро-, мезо- та мікроекономічні рівні, які забезпечують дієвість механізму регулювання пасажирським автомобільним транспортним комплексом в умовах євроінтеграції та глобалізації національної економіки.

При цьому доцільно відокремити: макроекономічний механізм регулювання, який забезпечує ефективне функціонування національної економіки, у тому числі і всієї транспортної галузі; механізм формування та реалізації державної політики щодо регулювання пасажирським автомобільним транспортним комплексом; механізм управління діяльністю суб'єктів мікроекономічного середовища, які забезпечують надання пасажирських транспортних послуг.

«Механізм управління» трактується Н. Р. Нижником, як категорія управління, що включає цілі управління, елементи об'єкта та її зв'язки, на які здійснюється вплив, дії в інтересах досягнення цілей, методи впливу, матеріальні та фінансові ресурси управління соціальним та організаційним потенціалами [3].

Необхідно підкреслити, що процес пошуку ефективних управлінських рішень, які базуються на формуванні моделі механізму державного регулювання пасажирським автомобільним транспортним комплексом, включає наступні аспекти:

- формування соціальних цілей щодо функціонування системи пасажирського автомобільного транспорту;
- розробка та реалізація фінансово-економічної політики щодо регулювання пасажирського транспорту на макроекономічному рівні, враховуючи потенціальні можливості та потреби мікроекономічного середовища;
- функціонування прямих та зворотних зв'язків між окремими ланками транспортної галузі з метою досягнення стратегічних цілей;
- аналіз та моніторинг стану системи пасажирського автомобільного транспортного комплексу.

Необхідно підкреслити, що система регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу містить окремі підсистеми, які деталізують її функціонування, що представлено на рис. 3.

Ефективність системи державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу залежить від наповненості відповідних сегментів.

Фінансово-економічний сегмент системи державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу базується на загальних економічних принципах та організаційному і управлінському інструментарію, який забезпечує функціонування всієї системи з урахуванням факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. Досягнення загальних цілей регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу можливо завдяки ефективно сформованій структурі управління, враховуючи специфіку галузі, фінансові можливості суб'єктів господарювання та вимоги ринку послуг.



Рис. 3. Сегментна структура системи державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу

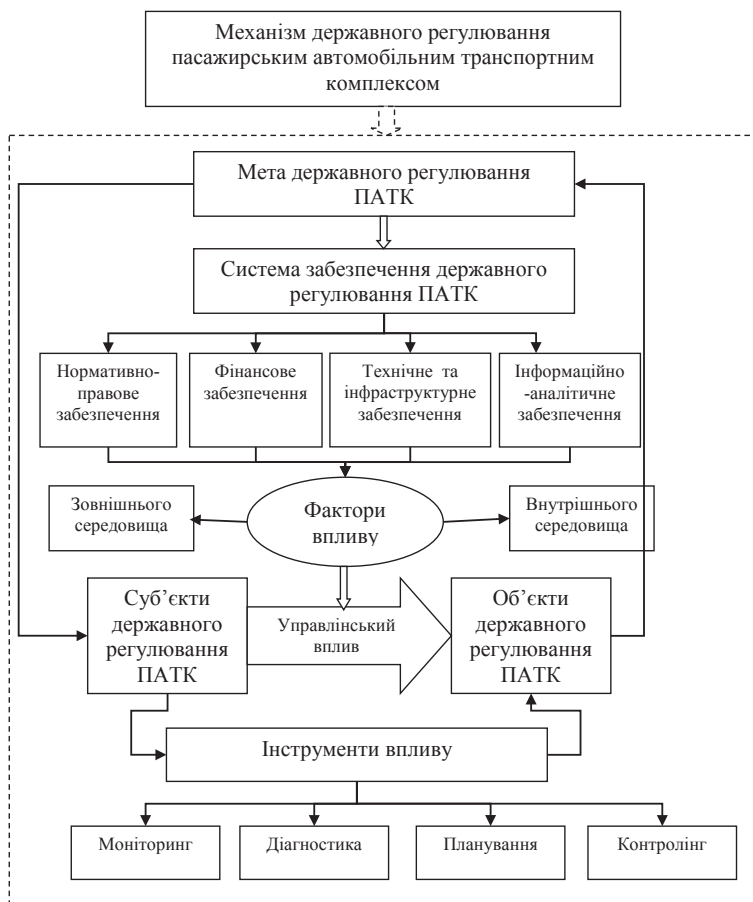


Рис. 4. Механізм державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу

Сутність нормативно-правового сегменту залежить від сукупності правових регуляторів, а саме: законних та підзаконних актів, які забезпечують процес державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу, враховуючи сучасні тенденції національної економіки. Важливим аспектом правового регулювання є питання сертифікації та ліцензування, організації та страхування діяльності відповідних суб'єктів господарювання. Крім того, забезпечення високої якості надання послуг пасажирським транспортним комплексом та забезпечення належної системи контролю залежить від розроблених та прийнятих стандартів.

Соціальний сегмент забезпечує задоволення потреб у пасажирських перевезеннях транспортними засобами, які повинні відповідати європейським вимогам, починаючи з технічних характеристик і тарифної політики щодо надання належних послуг за доступними тарифами всім категоріям населення, у тому числі малозабезпеченим громадянам та громадянам з обмеженими фізичними можливостями.

Розробка та реалізація відповідних державних соціальних програм та проєктів щодо надання фінансової та інформаційної підтримки суб'єктів мікросередовища, які надають відповідні послуги щодо пасажирських перевезень, у тому числі окремих соціальних груп населення, підтримка соціально-значущих видів напрямків пасажирських перевезень.

Наступний екологічний сегмент системи державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу базується на поступовому переході на екологічний транспорт, згідно до європейських та міжнародних вимог. Крім того, застосування екологічних норм і нормативів, а також правил експлуатації приватного та громадського пасажирського транспорту дає можливість підтримувати необхідний рівень з обов'язковим контролем відповідними державними органами.

Сегмент технічної безпеки забезпечує регулювання відповідних норм та правил щодо технічного стану транспортних засобів, які виконують пасажирські перевезення, періодичності проведення технічного обслуговування, своєчасності поточного та капітального ремонту. Слід підкреслити, що підвищення кваліфікаційного рівня персоналу транспортних підприємств потенційно знижує показники ризику при наданні відповідних послуг, тим самим покращується стан державної безпеки автомобільного пасажирського транспортного комплексу.

Інфраструктурний сегмент системи державного регулювання пасажирським автомобільним транспортним комплексом забезпечує відповідні умови для функціонування та розвитку пасажирського транспорту: як громадського, так і приватного. Створення ефективної інфраструктури допоможе не тільки підтримувати автопарк в належному для експлуатації стані, але й розвивати і покращувати рівень надання супутніх послуг, що дасть можливість збільшити доходи суб'єктів мікроекономічного середовища.

Наступний сегмент – логістичний, який тісно пов'язаний з інфраструктурним аспектом, перед-

бачає оптимізацію транспортної мережі та пасажирських транспортних потоків, враховуючи цільові критерії та напрямки. Особливої уваги заслуговує регулювання пасажирським громадським транспортом в умовах зміни попиту населення на послуги перевезень у відповідних регіонах держави.

Інформаційний сегмент даної системи державного регулювання створює інформаційну базу для прийняття відповідних управлінських рішень щодо функціонування та розвитку системи пасажирського транспортного комплексу. Систематизація даних здійснюється за рахунок системи моніторингу, інформаційних методів та механізмів збору та групування інформації з використанням спеціальних автоматизованих систем та сучасних технологій.

Процес застосування та реалізації новітніх технологій не можливо проводити без програм державного інвестування транспортної галузі, у тому числі, пасажирських перевезень. Тому інвестиційно-інноваційний аспект системи державного регулювання забезпечує впровадження нової техніки та технологій, підвищує тим самим рівень якості послуг, економічність, ефективність та результативність діяльності суб'єктів мікроекономічного середовища, враховуючи соціальний та екологічний аспекти.

Реалізація процесу державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу здійснюється за допомогою механізму, який включає відповідні принципи, методи, способи, враховуючи фактори внутрішнього та зовнішнього середовища та систему забезпечення державного регулювання, що представлено на рис. 4.

Необхідно зазначити, що управлінський вплив на об'єкт регулювання здійснюється відповідними державними органами за допомогою інструментів: моніторингу, діагностики, контролінгу та планування, які в свою чергу містять окремі економічні методи, прийоми та способи, які впливають на існуючі економічні відносини та процеси під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища в умовах євроінтеграції національної економіки.

Висновки. Таким чином, реалізація процесу державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу здійснюється за допомогою механізму, який включає відповідні принципи, методи, способи, враховуючи фактори внутрішнього та зовнішнього середовища та систему забезпечення державного регулювання. Дієвість механізму регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу залежить, перш за все, від взаємодії суб'єктів державного регулювання ПАТК, а саме, органів державного управління, та відповідних об'єктів, які представлені у вигляді суб'єктів мікроекономічного середовища. Швидкість та ефективність досягнення поставленої мети державного регулювання втілюється за рахунок системи забезпечення, до складу якої включаються: нормативно-правове забезпечення, фінансове та технічне забезпечення, а також інформаційно-аналітичне та інфраструктурне забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Сайт Міністерства інфраструктури України. – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua>. – Назва з екрана. – доступно на 25.01.2017.
2. Положення про управління транспортно-комунікаційної інфраструктури Одеської обласної державної адміністрації. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://morhoz.odessa.gov.ua/wp-content/uploads/2017/03/polozhennya-nov.pdf>. – Назва з екрана. – доступно на 25.01.2017.
3. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : [моногр.] / О.В. Побережець. – Херсон : Видавництво : Гринь Д.С., 2016. – 500 с.
4. Побережець О.В. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення: [Електронний ресурс] / О.В. Побережець, К.В. Іванова // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 98-104. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/98-104.pdf> (дата 10.09.16).
5. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти : [моногр.] ; Вип. 1 / за ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон: Гринь Д.С., 2016. – Вип. 1. – 854 с.

Ильченко Д. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

**МЕХАНІЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛІРОВАНИЯ
ПАССАЖИРСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА**

Резюме

В статье исследованы функции государственного регулирования системой пассажирского автомобильного транспортного комплекса. Сформирована система государственного регулирования пассажирским автомобильным транспортным комплексом страны. Разработан механизм государственного регулирования пассажирского автомобильного транспортного комплекса в национальной макроэкономической среде.

Ключевые слова: государственное регулирование, пассажирский автомобильный транспортный комплекс, национальная экономика, внутренняя и внешняя среда.

Pchenko D. A.

Odessa National University by I. I. Mechnikov

**MECHANISM OF STATE REGULATION
OF THE PASSENGER AUTOMOBILE TRANSPORT COMPLEX**

Summary

The article studies the functions of state regulation of the passenger car transport system. The system of state regulation of the passenger automobile transport complex of the country has been formed. The mechanism of state regulation of the passenger automobile transport complex in the national macroeconomic environment is developed.

Key words: state regulation, passenger motor transport complex, national economy, internal and external environment.

УДК 338.631

Плотнікова М. Ф.

Житомирський національний агроекологічний університет

Петрашко Л. П.Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана**ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ АНТРОПОГЕННИМ НАВАНТАЖЕННЯМ
НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**

У статті досліджено вплив людини на навколишнє середовище та наслідки поширення технократичних технологій. Оцінено перспективи розвитку міст та сільських населених пунктів на принципах екстраполяції виявлених трендів. Запропонований механізм саморозвитку територій «місто – село» як цілісного системно-синергетичного комплексу на засадах гештальтології.

Ключові слова: інновації, антропогенне навантаження, розвиток сільських територій, родові садиби.

Постановка проблеми. Мешканці великих мегаполісів найбільшою мірою відчують антропологічний вплив на екологію міст. Незважаючи на те що саме в містах наявні найбільш передові технології, необхідне ресурсне та інтелектуально-інформаційне забезпечення, оскільки саме в цих населених пунктах рівень забруднення повітря, води та ґрунту є найвищим. Високий характер залежності від системи ресурсного постачання та відведення відходів і водночас наявний рівень розвитку масового виробництва не дають змоги повною мірою задовольняти потреби споживачів у товарах та послугах, знижують мотиваційний складник працюючих унаслідок недостатнього рівня творчої активності та самовизначеності індивідів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аспектам розвитку сільських територій як особливого сегменту національної економіки присвячено праці О. Бородиної, О. Булавки, М. Кропивка, О. Попової, П. Саблука, В. Юрчишина та ін. Автори досліджують зарубіжний досвід та вітчизняну практику вирішення соціально-економічних завдань аграрного виробництва та продовольчої безпеки; світовий характер деструктивних процесів, а також активізацію ролі сільської громади через низку механізмів підвищення відповідальності за власний розвиток та розвиток території для забезпечення наявних потреб. Формування державних механізмів підтримки та сприяння регіональним перетворенням регіони є основою сприятливого особистісного фізичного та духовного зростання. Водночас нереалізованість природно-екологічного та соціально-економічного потенціалу є підставою для пошуку перспективних напрямів вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. Ураховуючи необхідність реформування структури зайнятості, перспективність багатофункціональної моделі суспільного розвитку внаслідок її здатності долати кризові явища в економіці без додаткових бюджетних витрат завдяки інноваційно-екологічному та соціально-економічному складникам, це потребує поглибленого вивчення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо вивченими залишаються механізми зниження навантаження на бюджеті всіх рівнів та активізація механізмів саморозвитку територій в умовах глобалізації та децентралізації владних повноважень.

Мета статті полягає у вивченні та обґрунтуванні напрямів та механізмів управління антропогенним навантаженням на розвиток територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. 70% населення України проживає в містах. При цьому

зростання середнього доходу на 50–70% спонукає втрату життя на 4–6 годин щоденно за рахунок транспортного колапсу. Місто як цілісна система є концентратом ресурсів, продуцентом значної кількості відходів та концентратом низки проблем, головними з яких є проблеми зниження антропогенного навантаження та соціальної захищеності населення.

Ураховуючи, що понад 80% шкідливих викидів (найбільшою мірою з березня по серпень, пік припадає на травень-червень) та понад 3 тис. загиблих щорічно зумовлено використанням автомобілів [1] (для порівняння: кількість загиблих унаслідок отруєння грибами становить близько 20 осіб, алкоголем – 50 осіб, у пожежах та внаслідок необережності на воді – близько 1 000 осіб), саме питання регулювання діяльності транспорту, як показав досвід олімпіади в Пекіні, спроможний змінити ситуацію. На другому місці за рівнем забруднення довкілля – промисловість, яка спричинює забруднення повітряного та водного басейнів країни, що унеможливило якісний водозабір, особливо в містах. Останнє погіршується старінням та низьким ресурсом обладнання та труб (у системах водогону ще діють ділянки, які були запущені в експлуатацію в 70-х роках XIX ст.), що використовуються для відбирання, фільтрації та постачання води населенню. Серед рекомендацій вирішення цих проблем привалують застосування фільтрів та використання бутілізованої води. Найчистішими зонами є «зелені» території під лісами та парками. Механізмом вирішення питань здоров'я та безпеки нації є заліснення територій навколо місць та збільшення площ під багаторічними зеленими насадженнями, зокрема дубових, ясеневих, дерев хвойних порід у самих населених пунктах за умови, що площа під зеленими насадженнями буде не меншою половини площі міста. Це дасть змогу відновлювати здоров'я населення та мінімізувати негативний вплив сучасної техногенної системи.

Підвищення рівня забрудненості навколишнього простору, зміна ландшафтів, зниження родючості ґрунтів та рівня здоров'я населення на фоні перевиробництва та скорочення кількості землеробів унаслідок низького рівня життя, посилення соціально-економічного напруження в суспільстві ставлять низку завдань перед органами влади, громадськими організаціями та небайдужими щодо вирішення виявлених проблем. Чим більша кількість населення проживає на території, тим більшими є протиріччя інтересів, групові конфлікти, ризики (у тому числі соціальні, поширення епідемій), проблеми безпеки, постачання ресурсів та відведення від-

ходів, антропогенного навантаження на навколишнє середовище тощо. Зокрема, поширення продукції птахівництва відбувається за поширення споживання тваринами генетично модифікованої сої, кукурудзи та антибіотиків.

Соціальні проблеми спричинені вивільненням робочої сили та посиленням безробіття, особливо на сільських територіях; зниженням рівня та тривалості життя населення; переважанням тенденцій до глобалізації і, як наслідок, зростанням масштабів виробництва, поширенням монокультур, зменшенням прямих закупок, збільшенням тривалості перевезень, тривалості зберігання. На ринку відчувається нестача свіжих продуктів, зростає їх одноманітність та анонімність, посилюється рівень дотацій та технологічної обробки, зростає кількість штучних інгредієнтів (консервантів, смакових добавок, барвників, вітамінів тощо), змінюється природний склад продуктів, підвищується залежність виробників та споживачів від постачальників, зростає вартість товарів, зниження потенціалу.

Зміни в національній соціально-економічній системі починаються, коли особа, яка до цього часу не була суб'єктом суспільної діяльності, стає ним. Сучасна людина як виробник має конкурувати з виробниками з інших країн на території своєї країни, тоді як ця конкуренція має місце у світовому масштабі. Глобалізаційні процеси створили передумови для розмитого характеру кордонів із позиції перетоку капіталів, у тому числі в матеріально-уречевленій формі, у вигляді трудових ресурсів, інформації тощо. Враховуючи наявну експансію економічного простору (практично в будь-якому магазині важко придбати те, що вироблено в місцевості, де він знаходиться), формується низка залежних засад кризового характеру. Виходом із наявної ситуації є забезпечення стійкого розвитку та саморозвитку локальної економіки [2–4], коли створюється ланцюг об'єднання людського капіталу території з інтелектуальним капіталом, який може знаходитися в іншій місцевості, останній сприятиме появі технологічного капіталу, що разом із двома попередніми за невеликих витрат активізує потенціал території, спроможний дати значну капіталізацію. Радикальним методом позитивного впливу на поліпшення морально-психологічного стану людей, їх здоров'я та духовного розвитку є розвиток родових поселень як механізмів системного розвитку територій за рахунок самофінансування.

Родові садиби є одним із найбільш популярних видів екобезпечно та творчого проживання на території. Освоєння сільську місцевість, поселенці будують екологічне житло й є максимально дружньо наближеними до природи. Витоки створення екологічних поселень відносять до 60–70-х років ХХ ст., коли в Західній Європі та США люди засновували поселення та забезпечували себе всім необхідним для нормальної життєдіяльності, зокрема продуктами харчування [5; 6]. Мінімальною площею, де можна створити самодостатню систему, є 1 га. Розмір ділянки дає змогу розмістити на най дім, господарські споруди, город, сад та не менше 30% площ засадити неплідними деревами для запобігання ерозії ґрунтів [7; 8]. Принциповими підходами до організації та функціонування родових садиб є органічне землеробство (у тому числі пермакультурний дизайн та природодоцільні технології), безвідходна життєдіяльність (переробка та утилізація відходів відбувається на місці, використовуються відновлювані

джерела енергії) та біоадекватні підходи до освіти та виховання (ноосферна освіта).

Таблиця 1

Найбільш відомі поселення родових садиб

Назва поселення	Рік створення	Країна розміщення	Кількість родин, що проживають постійно	Середня площа ділянок, га
Щасливе	2001	Молдова	12	1,0
Простір Любові	2007	Україна	22	1,0
Омелянівна	2006	Україна	18	0,9
Ра-Свет	2007	Україна	19	1,0
Любиме	2004	Україна	7	1,0
Тартак	2001	Україна	15	1,0
Роси	2003	Білорусь	21	1,0
Звон-Гора	2005	Білорусь	9	1,0
Колиска природи	2004	Казахстан	5	1,5
Ковчег	2001	Росія	60	1,0

Кожне поселення формує власні концепцію та стратегію розвитку на основі цивільних договорів. Зокрема, для поселення родових садиб «Щасливе» обов'язковим є створення огорожі виключно рослинного походження; зведення будинків із дерева, цегли або каміння; наявність лук; забороняється використання штучних хімікатів та добрив, засобів пакування, вживання алкоголю та тютюнопаління, вбивство тварин, використання транспорту, що забруднює навколишнє середовище.

Мешканці селища активно використовують мобільний зв'язок та Інтернет. Поширеними є такі види діяльності, як робота на ділянці, традиційні та дистанційні методи роботи, діяльність із гнучким графіком, вахтовим методом, у тому числі творчі спеціальності (ІТ-технології, дизайнери, редактори, лікарі, вчителі, діячі мистецтва тощо) [9–11]. Площі родової садиби дають змогу виростити продукти харчування для родини та мати лишки для продажу (регулярними є ярмарки, поселенці беруть участь у виставках та фестивалях, у тому числі міжнародних). Система освіти має традиційний або дистанційний характер, силами поселенців організуються свята, діє літній театр, ремісничі майстерні.

Іншою перевагою становлення родових садиб та родових поселень є здатність їх мешканців до самовизначення та самозайнятості. В Україні 28 тис. сільських населених пунктів, в яких неможливе запровадження масового виробництва. На ринку масового виробництва вироблена продукція має низький рівень конкурентоспроможності, зокрема внаслідок процесів глобалізації та наслідків функціонування мономістечок. Створення локальних ринків є інструментом забезпечення стійкості економіки через їх нечутливість до зовнішніх впливів унаслідок наявності внутрішнього ринку, що може бути забезпечений за рахунок внутрішнього виробництва та капіталізації за рахунок відновлюваних ресурсів, насамперед енергії Землі, води та Сонця, об'єднаних разом (рис. 1).

Механізм реалізації потенціалу території має еволюційний характер змін через консолідацію зусиль учасників діалогу «місто – село» за умови уникання значних ризиків та створення нових можливостей розвитку. При цьому розвиток буде розглядатися як зміна суспільної ролі особистості та їх груп через санкціонованого владою агентства з передачі частини компетенцій за створеної ціліс-

ної системи комплексу ресурсів. Іншими словами, мова йде про синергетичний ефект від співробітництва взаємопов'язаних суб'єктів, які, будучи розвиненими, стимулюють розвиток один одного. Маркетингова політика збуту при цьому буде здійснюватися на середньому цінному сегменті та довірі до виробника, зумовленої доступністю інформації про нього (можна відвідати місця виробництва, наявні особистісні контакти тощо) та розумінням владою та іншими учасниками процесу цінності спільної діяльності (принцип футбольної команди – бачити як сприяти іншому задля спільного результату).

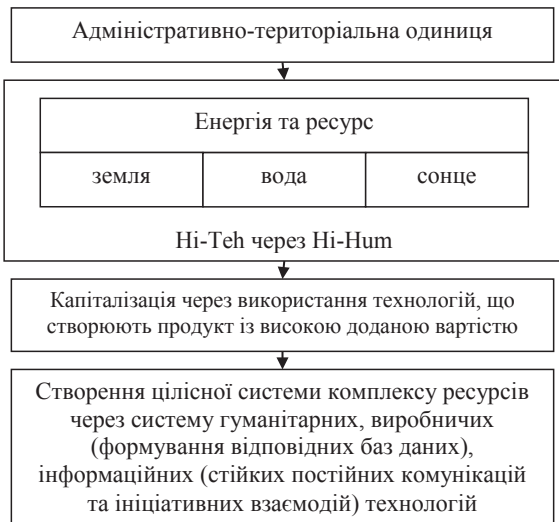


Рис. 1. Модель стійкої адміністративно-територіальної одиниці як системи

Ураховуючи, що ціннісність створюється знанням (відповідним чином представленим та сприйнятим суб'єктами, що знаходяться на території), інструментом для запуску системи слугуватиме зв'язок між елементами системи. Фактором успіху є здатність системи адміністративно-територіальної одиниці перетворитися на командного суб'єкта управління територією. Коли виникає мережева форма суспільного утворення, то ефективність соціально-економічних процесів зростає.

За твердженням Д.І. Менделєєва, «ідеалом, що відповідає найвищому добробуту народу, варто вважати громаду, яка влітку веде роботу на землі, а взимку – фабрично-заводську. Ось що може зробити народ багатим, працелюбним та освіченим» [12, с. 273]. Досвід сучасності доводить вірність цього висловлювання щодо закріплення людей на місцях через створення робочих місць у селі: 15% – за рахунок аграрного виробництва, 25% – фабричного виробництва (виробництва товарів кінцевого споживання), тоді як у містах формується виробництво категорії B2B – бізнес для бізнесу та розроблення нових технологій, решта 60% – інші види несіельськогосподарського виробництва та надання послуг [13]. Найбільш життєздатними в довгостроковій перспективі виявляються структури, що формують системні взаємозв'язки з іншими напрямками діяльності (зокрема, екологічні проекти активізують появу дрібнотоварних виробництв, що будуть стимулювати економічне зростання тощо). Іншими словами, у межах територіального утворення з'являється система соціальних зв'язків, що об'єднує людей за різними напрямками та різним способом. Це дає змогу концентрувати зусилля, формуючи системні знання, та створювати ефект мультиплікатора внаслідок об'єднання зусиль та розуміння наслідків впливу

окремих напрямів один на одного та на систему в цілому (синтелектичне бачення). Критерієм розвитку в цьому разі виступатиме здатність системи створювати для себе продукт, що є конкурентоспроможним порівняно з продуктом, створеним за межами системи (конкурентоспроможність виявляється загальною в межах усєї території). Створення системи інформаційного домінування є підставою для появи конкурентоспроможності й за межами системи. Великий потенціал системи зумовлений її внутрішніми зв'язками, наприклад унаслідок громадської діяльності (обміну послугами всередині громади, що формує соціальний капітал і зберігає час та гроші) (рис. 2). Активатором проектного підходу стають дія та її суспільно-корисний наслідок, де кожна із цільових аудиторій отримує ефект пропорційно внеску завдяки соціальним зв'язкам. Інвестиції фізичних осіб у населений пункт із 250 дворів за 10 років становитимуть понад 75 млн. грн. Відродження 600 зниклих та 600 населених пунктів, що знаходяться на межі зникнення, призведе до підвищення зайнятості 100 тис. працівників протягом 10 років, поява інвестицій фізичних осіб – 9 млрд. грн. щорічно, виробництва екологічно чистої продукції – 3 млрд. грн. на рік.

Запорукою успішного та щасливого життя як у родовому поселенні, так і в будь-якому іншому людському поселенні на довгостроковій основі є наявність власної справи мешканців, бізнес, кар'єра, гроші, здоров'я, діти, духовність. Іншими словами, це наявність хобі або бізнесу, що приносить дохід або забезпечує життєві потреби і дає змогу підійматися по соціальних сходах суспільства, в якому живе родина; здатність до відтворення власного потенціалу за зростаючим принципом (духовність, діти, здоров'я). Ми живемо в дуальному світі, а тому наявність проблем із фізичним здоров'ям прямо засвідчує наявні недоопрацювання на рівні духовному.

Перевагами організації родових садіб та поселень є мультифункціональність елементів системи, що їх складають, орієнтація на довгостроковий стійкий розвиток, турботливе ставлення до природи та людини, співпрацю між різними учасниками процесу розвитку (у тому числі за рахунок реалізації програм державно-приватного партнерства, взаємовигідної співпраці елементів системи «держава – виробник – споживач»), економічність, підвищення рівня зайнятості соціальної, продовольчої та економічної безпеки за рахунок самофінансування та саморозвитку. Одним із механізмів досягнення вказаних ефектів є гармонізація відносин із природою внаслідок підвищення рівня взаємодії з нею та біомімікрія (вивчення та наслідування природних процесів).

Висновки. Особливий характер використання родової землі, свідомий підхід до розумної достатності та матеріального споживання в межах, що дають можливість постійного духовного зростання, як наслідок, поширення природного землеробства, безвідходної життєдіяльності, біоадекватних підходів до освіти та виховання та побудова моделі суспільства на основі громад, є базисом, що сприяє відновленню природно-ресурсного потенціалу територій.

Упевненість людини в тому, що земля надана в постійне (довічне) використання без права продажу, із правом передачі лише в спадок, є першою умовою виникнення природоодіальної діяльності використання землі, джерелом приватних інвестицій, інструментом появи специфічного

виду інвестицій, які ніхто не вимагатиме щодо їх повернення, які спричиняють посилення природного прагнення людини щодо покращення серед-

овища свого існування, створення благоустрою своєї родини, зміцнення суспільного господарства та країни у цілому.

Список використаних джерел:

1. Дорожньо-транспортні пригоди (за звітний період) за період з 01.01.2016 по 31.12.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sai.gov.ua/uploads/filemanager/file/dtp_12_2016.pdf.
2. Christian D.L. *Creating a Life Together: Practical Tools to Grow Ecovillages and Intentional Communities* / D.L. Christian. – Paperback: New Society Publishers, 2003. – 273 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://archive.org/details/fa_Creating_a_Life_Together-Practical_Tools_to_Grow_Ecovillages_and_Intentional_Communities.
3. Gilman R. *The Eco-village Challenge. The challenge of developing a community living in balanced harmony – with itself as well as nature – is tough, but attainable* / R. Gilman // Context Institute. *Catalyzing a graceful transition to the Planetary Era* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.context.org/iclib/ic29/gilman1/>.
4. Global Ecological Network (GEN) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gen.ecovillages.org/>.
5. *Inspring Stories from Ecovillages: Experiences with Ecological Technologies and Practices (2013)*. Editors: Ansa Palojarvi, Jarkko Pyysiainen, Mia Saloranta. Vilnius: BMK Leidykla. – 120 p.
6. *Living in harmony: inspring stories from ecovillages (2013)*. Editor: Dalia Vidickiene. Vilnius: BMK Leidykla. – 124 p.
7. Plotnikova M. *Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development* / M. Plotnikova // *Regional Formation and Development Studies*. – 2015. – № 3. – P. 134–144.
8. Plotnikova M. *Innovative character of rural territories social potential realization // Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development*. – 2014. – № 36. – P. 956–958.
9. Батуріна Р.М. «Родова садиба» – один із напрямів сталого розвитку сільських територій / Р.М. Батуріна // *Агроінком*. – 2013. – № 4–6. – С. 102–109.
10. Кропивко М.М. Організаційні особливості створення родових садиб як альтернативної форми розвитку господарств населення / М.М. Кропивко // *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. – 2015. – № 2(4). – Ч. 2. – С. 24–29.
11. Кропивко М.Ф. Кластерний підхід до управління сільським розвитком / М.Ф. Кропивко // *Економіка АПК*. – 2008. – № 5. – С. 55–58.
12. Менделеев Д.И. *Учение о промышленности*. Вступление / Д.И. Менделеев // *Библиотека промышленных знаний*. – Ленинград: Изд-во Академии наук, 1950. – Т. 1. – Ч. 1. – 592 с.
13. Zhuangqing Z. *Rural Development and a Harmonious Society. Focus on China* / Z. Zhuangqing, W. Tianyi, W. Qiongiin. – Beijing: Foreign Languages Press, 2007. – 152 p.

Плотникова М. Ф.

Житомирский национальный агроэкологический университет

Петрашко Л. П.

Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ АНТРОПОГЕННОЙ НАГРУЗКОЙ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Резюме

В статье исследованы влияние человека на окружающую среду и последствия распространения технократических технологий. Оценены перспективы развития городов и сельских населенных пунктов на принципах экстраполяции выявленных трендов. Предложен механизм саморазвития территорий «город – село» как целостный системно-синергетический комплекс на основе гештальтологии.

Ключевые слова: инновации, антропогенная нагрузка, развитие сельских территорий, родовые поместья.

Plotnikova M. F.

Zhytomyr National Agroecological University

Petrashko L. P.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

INNOVATIVE MANAGEMENT APPROACHES OF ANTHROPOGENIC PRESSURES AND DEVELOPMENT OF RURAL AREAS

Summary

The article describes human impact on the environment and the consequences of the spread of technocratic technology. It assesses the prospects of cities and rural settlements on the extrapolation principles of the identified trends. The article offers a mechanism of self-development areas «urban-rural» as a holistic system-synergetic complex on the basis of Gestalt.

Key words: innovation, human pressure, development of rural areas, the family estate.

УДК 631.1.017:330.33.012

Ревуцька А. О.
Смолій Л. В.
Бурляй А. П.

Уманський національний університет садівництва

СУЧАСНІ АГРОФОРМУВАННЯ ТА ЇХНЯ РОЛЬ
У РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті виокремлено причини погіршення фінансового та економічного стану сільськогосподарських підприємств, особливо великих аграрних та агропромислових компаній. Досліджено низку масштабних за розміром компаній, які через сукупність певних причин стали збитковими. Зроблено висновок про збереження пільгового оподаткування аграріїв. Надано пропозиції щодо подолання економічної скрути аграріїв у коротко- і довготривалому періодах з урахуванням досвіду зарубіжних країн.

Ключові слова: економічна підтримка аграріїв, концентрація виробництва, фінансово-економічний стан, агрохолдинги, вертикально інтегровані структури, горизонтально інтегровані структури.

Постановка проблеми. Понад двох десятиліть ринкових перетворень в Україні залишається невизначеною відповідь на запитання: яка модель сільськогосподарського устрою створена і розбудовується в сучасних умовах? Важливість питання посилюється у зв'язку з майбутнім запровадженням купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення та глобалізацією продовольчих ринків, неоднозначні наслідки якої відчувають як виробники продовольства, так і його споживачі.

Відаючи належне всім чинникам, які вплинули на формування сучасної системи аграрного виробництва в Україні, варто зазначити, що її становлення відбувалося, головним чином, шляхом пристосування сільськогосподарської галузі до реальних умов функціонування національної економіки в період її ринкового трансформування. У результаті в Україні сформувалася подвійна структура аграрного виробництва, яка представлена корпоративним сектором (агрохолдингами, вертикально інтегрованими структурами, господарськими товариствами) та індивідуальним сектором (реальними фермерами та ОСГ) [1]. Умовою такого розвитку було забезпечення рівноправного господарювання для всіх організаційно-правових форм аграрного бізнесу. Проте останнім часом акценти в даній проблематиці почали зміщуватися, особливо у великих аграрних та агропромислових компаніях.

Поштовхом до такого зміщення стала затяжна і глибока фінансово-економічна криза в Україні та викликана нею гостра потреба в залученні державою фінансових ресурсів для розв'язання соціально-економічних проблем, у край загострених військовою агресією сусідньої держави. Одним із важливих шляхів розв'язання цієї проблеми владними структурами вбачалося переведення аграріїв на загальні засади оподаткування, тому що останні роками сільське господарство досягало вищої рентабельності виробництва порівняно з іншими галузями економіки. Так воно й є: у 2010–2015 рр. рівень рентабельності галузі становив відповідно 21,1%, 27,0%, 20,5%, 11,2%, 10,3%, 9,0% [2; 3], тоді як в інших галузях він був значно нижчий. Тому, на нашу думку, врахування факту вищої рентабельності галузі без аналізу причин її досягнення може бути некоректним висновком щодо реального рівня ефективності діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Підвищення рентабельності було викликано, на нашу думку, в агропромисловій галузі істотним зростанням світових цін (як зовнішній чинник) і внутрішніх цін на сільськогосподарську

продукцію та продовольство. Але також потрібно і врахувати волатильність світових цін, можливий їх значний спад (досвід 2014 р.), що призвів до великих утрат аграріями і навіть до їхньої збитковості. Водночас прихильники єдиних засад оподаткування не звертають увагу на те що, саме завдяки підвищенню ефективності сільського господарства воно стало основною галуззю, що нині забезпечує валютні надходження в державу з високим плюсовим сальдо. Що стосується внутрішніх чинників, які нині штучно завищують рентабельність галузі, хотілося б відзначити такі: низький рівень оплати праці сільськогосподарських працівників порівняно з іншими галузями економіки, низька орендна плата за землю, суттєве погіршення в 2014 р. фінансово-економічного стану сільськогосподарських товаровиробників без змін на сьогоднішній день.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам сучасного фінансово-економічного стану сучасних аграрних підприємств, особливо суб'єктів великого (масштабного) бізнесу, присвячено публікації багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та аналітиків: В.Г. Андрійчука, О.О. Прутської, П.Т. Саблука, М.Ф. Кропивко, М.М. Кропивко, О.Г. Шпикуляк, В.В. Юрчишина, І.І. Лукінова, М.Й. Малика, І.В. Лазні, І.Й. Малога, А.О. Гуторова, Ю.О. Нестерчук, Ж.-Ж. Ерве, Г. Дінз, Ф. Крюгер та ін.

Мета статті полягає у дослідженні та систематизуванні причин погіршення економічного та фінансового стану підприємств сільськогосподарського сектору, виокремленні причин негативного впливу, формуванні заходів у короткотривалому та довготривалому періодах, що дасть можливість зміцнити і стабілізувати економіку всіх структур аграрного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині в аграрному секторі ми спостерігаємо затяжний важкий фінансовий і економічний стан, викликаний декількома причинами. Найголовнішою і найбільшій причиною є військова агресія Російської Федерації (на оборону нашої території сьогодні витрачається маса грошових і матеріальних ресурсів), утрата понад 20% економіки через анексію Криму та невикористання понад 15% посівних площ країни на її східних територіях. Ця ситуація спричинила відтік іноземних інвесторів із країни та вивіз капіталу за кордон великим бізнесом.

Із боку банківської системи України різко збузилися масштаби кредитування аграрного сектору. Причому у зв'язку з впливом банківських депозитів фізичних осіб сільськогосподар-

ські товаровиробники втратили довготривалі кредитні ресурси. Станом на початок 2015 р. із банків було забрано депозити на суму 155 млрд. грн. і 16 млрд. дол. США. Нині кредит для аграріїв став малодоступним через високі відсоткові ставки – 27–30% річних.

Другою причиною стало зниження цін на світовому ринку, особливо на зерно. На I півріччя 2014 р. ціни знизилися майже на 9%, аграрний сектор у цьому періоді став збитковим на відміну I півріччя 2013 р., коли він був досить прибутковим. Аналогічна тенденція зниження цін відбулася на початку 2016 р. у розмірі близько 7–8% порівняно з I півріччям 2015 р.

До третьої причини можна віднести девальвацію національної валюти, що призвела до зниження ефективності та навіть збитковості багатьох аграрних підприємств. Подальша девальвація і зростання курсових різниць є досить жорсткими викликами і навіть загрозою для економіки аграрного сектору і країни у цілому.

Четверта причина – вагоме подорожчання паливно-мастильних матеріалів, мінеральних добрив, хімікатів, подорожчання ресурсів для проведення весняної посівної кампанії до 50% порівняно з минулим роком.

П'ята причина – військові дії на сході України на окупованих територіях та областях, що межують із ними, агропромислові компанії з іноземними інвестиціями були виставлені на продаж, що несе в собі втечу капіталу.

Сукупність названих причин зумовила значне погіршення економічного стану відомих і найбільших агропромислових компаній, які до сьогодні вирізнялися великими масштабами виробництва, міцним фінансово-економічним становищем. Наприклад, у компанії «KSG-Агро» виникли складнощі з погашенням заборгованості в іноземній валюті через різке знецінення гривні. У I півріччі 2014 р. компанія мала збиток 19,0 млн. дол. США, тоді як у цей період у 2013 р. вона була прибутковою, чистий дохід становив 12,0 млн. дол. США. Причиною збитковості також стала та обставина, що половину своєї продукції компанія виготовляла в Криму.

Великі фінансові складнощі виникли в агропромисловій компанії «Мрія». У серпні 2014 р. «Мрія» оголосила дефолт через неможливість виплатити 9,5 млн. дол. США по відсоткових платежах і близько 120 млн. дол. США для погашення основного боргу. Керівництво компанії вважає, що ситуація, яка склалася, спричинена девальвацією гривні, падінням цін на світовому ринку, особливо на зернові культури.

У другій половині 2016 р. компанії «KSG-Агро», «Мрія», «Мілкленд» звернулися з проханням до своїх кредиторів про реструктуризацію боргу з можливістю перенесення погашення боргів до серпня 2019 р.

Із вищевикладеного ми бачимо, що у великих агропромислових компаній України виникли серйозні фінансові та економічні труднощі, що спричинили розглянуті причини. Також ми не виключаємо погіршення фінансового стану і в інших компаніях та можливість їх збитковості. Оже, за цих умов переведення великих компаній на загальні засади оподаткування, як це планується урядом, було б помилковим нині і навіть у найближчому майбутньому, тому що ці структури ведуть великотоварне експортоорієнтоване виробництво, що передусім забезпечує надходження іноземної валюти в державу [4].

Нині звучить думка, що агрохолдинги себе вичерпали й що ставку потрібно робити на розвиток малого та середнього бізнесу. Безумовно, нині необхідні системні заходи щодо прискореного розвитку малого і середнього бізнесу [5]. Але щодо великих аграрних підприємств, заборонити їх було б грубою помилкою, через яку сільське господарство може бути доведено до стану занепаду кінця 90-х років ХХ ст. Інша справа, що необхідні наукові обґрунтування розмірів землекористування цих компаній і щодо інших важелів поліпшення їхнього функціонування [6].

Про важливість розвитку великих компаній в аграрному секторі економіки доводить також і зарубіжний досвід. Для вдосконалення організаційних форм господарювання в сучасних умовах у світовій практиці набула розвитку агропромислово інтеграція кооперативного типу. Можна виділити два різновиди такої інтеграції: західноєвропейську та північноамериканську.

У США і Канаді пішли шляхом створення гігантських багатопрофільних кооперативів, які довгий час успішно розвивалися в умовах жорсткої конкуренції як на Американському континенті, так і за його межами. Так, за повідомленням В.О. Цимбала, Саскачеванський пшеничний кооператив Saskatchewan Wheat Poul був найбільшим пшеничним кооперативом, мав 450 зернових елеваторів. До нього було приєднано кооператив тваринників, уведено в дію олійний комбінат, борошномельний комплекс. Ним створювалися спільні підприємства з виробництва добрив, переробки олійних культур та у сфері міжнародного маркетингу зерна, викупувалися пакети акцій збанкрутілих компаній. Кооператив вкладав свої капітали у виробництво спирту, солоду, пива, в борошномельну і хлібопекарську промисловість [7].

Кооператив Agwai вважався найбільшим сільськогосподарським кооперативом США, доходи якого в сприятливі роки доходили до 4 млрд дол. Про розмір кооперативу свідчать дані щодо кількості його членів – 92 тис. і кількості представницьких структур – у 13 штатах США. Спочатку це був суто маркетинговий кооператив із продажу через власну торговельну мережу сільськогосподарської продукції. Також він здійснював консервування очків, мав досить розгалужене і потужне складське та холодильне господарство. Із часом діяльність кооперативу все більше урізноманітнювалася. Кооператив розширював торговельну діяльність: продавав добрива, корми, бакалійні товари. Водночас здійснював переробку зерна, молока, виробництво олії [7].

Таким чином, агропромислово інтеграція кооперативного типу за американським зразком дає підстави зробити узагальнений висновок: такі кооперативи формувалися за значного ігнорування основних принципів створення кооперативів та їх основного функціонального призначення – обслуговувати сільськогосподарських товаровиробників, дотримуватися демократичного принципу під час прийняття рішення «один член – один голос», який часто порушувався з орієнтацією на принцип голосування в товариствах з обмеженою відповідальністю [8].

Особливо негативну роль відіграли надмірна багатопрофільність (вертикальна конгломератна інтеграція) і масштаби діяльності.

Приклади банкрутства гігантських структур повинні стати серйозним застереженням для багатьох вітчизняних холдингових компаній, які у своїй діяльності стали виходити далеко за межі агропро-

мислового виробництва, водночас орієнтуючись на збільшення площ сільськогосподарського землекористування, що загрожує виникненню конфлікту інтересів різнопрофільних структур і ускладненню системи управління такими компаніями.

Європейська модель агропромислової інтеграції в кооперативному секторі будується за іншою ідеологією, тут відсутні гігантоманія і надмірна урізноманітненість діяльності. Створенні вертикально інтегровані кооперативи є більш однопрофільними, вузькоспеціалізованими, їм не притаманна гостра конкуренція. Головною метою їхньої діяльності є не одержання прибутку, як це властиво американським кооперативам, а обслуговування своїх членів.

Важливою є і та обставина, що кооперативи з переробки сільськогосподарської продукції забезпечують обов'язкові норми і вимоги до технології виробництва продукції та її якості і застосовують жорсткі санкції до тих членів кооперативів, які їх порушують.

Спостерігається також деяка еволюція фундаментальних основ внутрішнього економічного середовища агропромислових кооперативів. Зокрема, має місце деякий відхід від дотримання кооперативних принципів. Скажімо, спочатку в США, а тепер і в окремих країнах Західної Європи виник новий різновид кооперативів, в яких паї членів кооперативу мають вартість і можуть вільно продаватися. Наприклад, в Ірландії створюються кооперативно-акціонерні товариства, в яких переробка сільськогосподарської продукції належить акціонерному товариству, але його контрольним пакетом акцій володіє кооператив [9].

У вітчизняному агропромисловому комплексі агропромислова інтеграція кооперативного типу не набула розвитку. Це ж стосується і таких кооперативів із переробки сільськогосподарської продукції. Нині продовжується ціновий диктат підприємств III сфери АПК (самостійних чи дочірніх підприємств агропромислових холдингів), від чого економічно потерпають сільськогосподарські товаровиробники, тому вони економічно заінтересовані мати власне переробне виробництво.

Проте більшість аграрних підприємств неспроможна через обмежені фінансові ресурси створювати власні переробні виробництва із сучасною передовою технологією. Більш того, навіть за наявності коштів (власних і позичкових) такий крок економічно не завжди може бути виправданий, оскільки згадані переробні виробництва також будуть відносно малими за розмірами порівняно із сучасними потужними і модернізованими переробними підприємствами, а отже, менш ефективними і неконкурентоспроможними [10].

Відповідно до дослідження Української аграрної конфедерації (УАК), кількість аграрних компаній в Україні за 2016 р. зменшилася на 3,7% порівняно з 2015 р., відповідно за рік закрилося 1 784 сільськогосподарських підприємства. Якщо аналізувати останні чотири роки, то кількість аграрних підприємств в Україні зменшилася на 5,2% (2 525 од.).

Рекордна кількість закритих підприємств на кінець 2016 р. припала на Одеську область – 441 од. (9,3%), Закарпатську область – 227 од. (19,6%).

Позитивну динаміку вдалося зберегти у п'яти областях: Миколаївській (+138 підприємств), Черкаській (+71), Київській (+42), Вінницькій (+23), Донецькій (+13) [11].

Зважаючи на важливість розвитку великих компаній у сільському господарстві, влуч-

ними є погляди зарубіжних фахівців. Зокрема, Ж.-Ж. Ерне, радник правління із сільськогосподарських питань «Креди Агріколь Банк», зазначає, що український аграрний сектор нині за крок від того, коли великі підприємства почнуть співробітничати із середніми у сфері закупівлі в останніх зерна на експорт. Для середніх гравців – це можливість одержати закупівельну ціну, наближену до світової, а для великих – формувати значні партії продукції, які продаватимуть на світовому ринку на вигідних умовах, тому, велику роль у зміні цієї структури і підвищенні продуктивності мають відіграти агрохолдинги [12].

Відомі зарубіжні вчені Г. Дінз, Ф. Крюгер і С. Зайзель стверджують, що в конкурентній боротьбі компанії, щоб вижити, повинні зростати, а тому не існує ні оптимального їх розміру, ні максимального. «Оптимальним», на їхню думку, є ще більший розмір, ніж у минулому році, більший, ніж у конкурентів [13]. Досить дискусійними є положення цих учених стосовно безмежного зростання компаній, хоча б з огляду на недопущення їх монопольного становища на ринку. Але думка щодо необхідності зростання компаній, орієнтації їх на завоювання нових ніш на ринку відображає важливість підвищення концентрації виробництва на основі розвитку саме великих підприємств.

Стосовно проблеми фінансової кризи аграріїв, то пошук відповідей і шляхів її подолання доречно розкривати у короткостроковому та довгостроковому періодах. У короткостроковому періоді доречно було б перейняти світову практику, коли держава здійснює дотацію в реальну економіку, щоб активізувати виробництво, це дало б можливість вітчизняному сільському господарству як експортоорієнтованій галузі приносити державі значні валютні кошти і тим самим позитивно впливати на зміцнення гривні та повернення валютних боргів державі. У довгостроковому періоді сьогодні актуальною проблемою для вітчизняних аграріїв є вихід на європейський товарний ринок навіть за невеликих масштабів продажу, що передбачені квотами ЄС на вітчизняну сільськогосподарську продукцію і продовольство. Ми вважаємо, що доступ українських товаровиробників на ринок ЄС у перспективі зростатиме, особливо з огляду можливостей постачання вітчизняної органічної продукції. Це відкриє широкі можливості для нарощування Україною експорту сільськогосподарської продукції та продовольства, що підвищить роль АПК у забезпеченні країни валютою і до того ж дасть змогу агробізнесу здобути повну незалежність від непередбачуваного російського ринку.

Висновки. Сукупна дія причин зумовила погіршення фінансово-економічного стану аграріїв і навіть великих компаній агробізнесу, у деяких випадках їх збитковість. На кінець 2015 р. низка відомих агропромислових компаній одержала збитки, хоча в минулих роках вона працювала прибутково. На кінець 2016 р. кількість сільськогосподарських підприємств скоротилася на 5,2% (2 525 одиниць). Із цього впливає правильність рішення щодо збереження для всіх аграріїв умов пільгового оподаткування. На нашу думку, не є критичним підвищення ставок єдиного податку для сільськогосподарських товаровиробників, а також індексація грошової оцінки землі підвищує податкове навантаження на них. Таким чином, доцільно істотно підвищити соціальну відповідальність агробізнесу – платників єдиного податку четвертої групи, встановивши ставку обов'язкового соціального збору в розмірі

від 0,3% для малих форм господарювання до 1% від грошової оцінки землі для великих аграрних і агропромислових компаній.

За умов глобалізації світової економіки формування великотоварних аграрних підприємств стає важливою умовою збереження конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва. В аграрному секторі економіки України такі великотоварні підприємства, як правило, вертикально інтегровані і розвиваються переважно у конгломеративних формах, які юридично оформлені у вигляді різних об'єднань господарських підприємств. Найбільш поширеною організаційно-правовою формою є холдингові компанії. З'ясовано, що розвиток великих компаній в агросекторі характерний і для низки інших країн, тому є підстави

вважати, що це явище є не місцевим, а транснаціональним та характерне для країн зі значними масивами земельних ресурсів.

Розв'язання проблеми фінансової скрути аграрної сфери доцільно розглядати в короткостроковому і довгостроковому періодах. У першому – збільшити залучення коштів аграріїв на умовах фінансового лізингу, здійснити цілеспрямовану емісію НБУ для закупівлі аграріями необхідного ресурсу під весняну кампанію. У довгостроковому періоді важливо зберегти наявні напрями державної підтримки, посилити зусилля щодо виходу вітчизняних аграрних компаній на європейський товарний ринок, що дасть змогу підвищити імідж вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства.

Список використаних джерел:

1. Ревуцька А.О. Реформування відносин власності в аграрній сфері економіки України: [монографія] / А.О. Ревуцька. – Умань: Візаві, 2016. – 204 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.udau.edu.ua/handle/123456789/3374>.
2. Сільське господарство України. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики, 2013. – С. 53.
3. Статистика сільського господарства та навколишнього середовища [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
4. Андрійчук В.Г. Виклики агробізнесу: пошук відповідей / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2015. – № 5. – С. 12–22.
5. Іщенко Г. Посівна 2015: бракує грошей / Г. Іщенко // Уряд. кур'єр. – 2015. – 18 лютого. – № 30.
6. Андрійчук В.Г. Проблемні аспекти регулювання функціонування агропромислових компаній / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 5–22.
7. Fairbairn B. Losing Sight of the Qoall Agwau / B. Fairbairn. – Saskatchewan, 2013. – Р. 30.
8. Гуторов А.О. Економічне обґрунтування раціональних розмірів сільськогосподарських підприємств: теорія та практика / А.О. Гуторов. – Харків: Міськдрук, 2012. – 377 с.
9. Пацов А.Г. Развитие сельскохозяйственной кооперации в Европейском Союзе / А.Г. Пацов // Экономика сельского хозяйства России. – 2007. – № 3. – С. 19–20.
10. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: [підручник] / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
11. В каких регионах закрылось больше всего аграрных компаний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://delo.ua/business/v-kakih-regionah-zakrylos-bolshe-vsego-agrarnyh-kompanij-327811/> © delo.ua
12. Будущее сельского хозяйства за агрохолдингами – иностранный эксперт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://latifundist.com/novosti/23097-budushchee-selskogo-hozyajstva--za-agroholdingami--inostrannyj-ekspert>.
13. Развитие аграрных холдинговых формований та заходи з посилення соціальної спрямованості їхньої діяльності / Ю.О. Лупенко, М.Ф. Кропивко, М.Й. Малік [та ін.]; за ред. М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 50 с.

Ревуцкая А. А.

Смолий Л. В.

Бурляй А. П.

Уманский национальный университет садоводства

СОВРЕМЕННЫЕ АГРОФОРМИРОВАНИЯ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ АГРАРНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Резюме

В статье выделены причины ухудшения финансового и экономического состояния сельскохозяйственных предприятий, особенно больших аграрных и агропромышленных компаний. Исследован ряд масштабных по размеру компаний, которые через совокупность определенных причин стали убыточными. Сделан вывод о сохранении льготного налогообложения аграриев. Даны предложения относительно преодоления экономического кризиса аграриев в краткосрочном и долгосрочном периодах с учетом опыта зарубежных стран.

Ключевые слова: экономическая поддержка аграриев, концентрация производства, финансово-экономическое состояние, агрохолдинги, вертикально интегрированные структуры, горизонтально интегрированные структуры.

Revutska A. O.
Smolii L. V.
Burlyay A. P.

Uman National University of Horticulture

MODERN AGRICULTURAL FARM AND THEIR ROLE IN AGRICULTURAL AREAS OF UKRAINE ECONOMY

Summary

Were singled out of causes deterioration of the financial and economic situation of farms, large agricultural and agro-industrial companies. Investigated a number of large scale by size companies through a combination of these reasons were loss-making, concluded preserving of preferential tax landowners. The proposals are given to overcome the economic difficulties of farmers in the short and long term based on the experience of foreign countries.

Key words: economic support farmers, the concentration of production, financial and economic conditions, agricultural holdings, vertically integrated structure horizontally integrated structure.

УДК 351.824.1:338.45:621

Редьква О. З.

Технічний коледж

Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА МАШИНОБУДУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті проведено дослідження стану економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу. Виокремлено основні проблеми, що перешкоджають розвитку машинобудування агропромислового комплексу. Окреслено напрями та заходи, спрямовані на підвищення економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу.

Ключові слова: економічна безпека, управління економічною безпекою, машинобудування агропромислового комплексу, напрями підвищення економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу.

Постановка проблеми. Сучасна економіка характеризується непослідовністю свого розвитку. З одного боку, розвиток економічних відносин накладає свій відбиток на становлення та розвиток машинобудування агропромислового комплексу держави, а з іншого – на його ефективне функціонування та у зв'язку із цим на зростання загальних економічних показників. Звідси – забезпечення економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу є складовою частиною глибоких соціально-економічних перетворень у державі. Успіх економічної стабільності значною мірою залежить від створення оптимальних та стабільних умов для функціонування підприємств машинобудування. Необхідність забезпечення економічної безпеки цих підприємств зумовлюється ще й тим, що впродовж останніх років простежується стрімке падіння частки вищезазначеної галузі у валовому внутрішньому продукті України. Ця проблема носить латентний характер. Окрім того, зниження рівня економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу є загрозою економічній безпеці України. Головною причиною такого стану речей є безсистемність та фрагментарність уживаних заходів. Отже, дослідження проблем забезпечення економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу є вкрай актуальним завданням сучасної науки та практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення економічної безпеки машинобудування розглянуто в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців: Бандурки О.М.,

Безбожного В.Л., Белоусової І.А., Бендікова М.О., Білошкурської Н.В., Боброва Є.А., Борисенко З.М., Варналія З.С., Денисенка М.П., Живко З.Б., Копитко М.І., Матвеева Н.В., Мігус І.П., Ярочкіна В.І. та ін. Щодо розвитку машинобудування агропромислового комплексу, то такі питання розглянуто в працях Тарасова Н.В. Товстоп'ят В.Л., Петрова В.М.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на актуальність та дослідженість даної проблематики, відсутні підходи до здійснення комплексного забезпечення економічної безпеки підприємств машинобудування агропромислового комплексу. Таким чином, у наукових роботах згаданих авторів не повною мірою виокремлено напрями забезпечення економічної безпеки машинобудівного комплексу. Пошук розв'язання окреслених вище проблем свідчить про актуальність та доцільність проведення дослідження в даному напрямі.

Мета статті полягає у виокремленні перспективних напрямів підвищення економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На формування та розвиток економічного потенціалу та забезпечення фінансової стабільності підприємств машинобудівного комплексу впливає невизначеність розвитку вітчизняної економіки, яка залежить від зміни параметрів розвитку світових економічних процесів [1, с. 426]. Чутливість національної економіки навіть до непомітних коливань кон'юнктури світових ринків є надто високою. Дія зовнішніх

Revutska A. O.
Smolii L. V.
Burlyay A. P.

Uman National University of Horticulture

MODERN AGRICULTURAL FARM AND THEIR ROLE IN AGRICULTURAL AREAS OF UKRAINE ECONOMY

Summary

Were singled out of causes deterioration of the financial and economic situation of farms, large agricultural and agro-industrial companies. Investigated a number of large scale by size companies through a combination of these reasons were loss-making, concluded preserving of preferential tax landowners. The proposals are given to overcome the economic difficulties of farmers in the short and long term based on the experience of foreign countries.

Key words: economic support farmers, the concentration of production, financial and economic conditions, agricultural holdings, vertically integrated structure horizontally integrated structure.

УДК 351.824.1:338.45:621

Редьква О. З.

Технічний коледж

Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА МАШИНОБУДУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті проведено дослідження стану економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу. Виокремлено основні проблеми, що перешкоджають розвитку машинобудування агропромислового комплексу. Окреслено напрями та заходи, спрямовані на підвищення економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу.

Ключові слова: економічна безпека, управління економічною безпекою, машинобудування агропромислового комплексу, напрями підвищення економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу.

Постановка проблеми. Сучасна економіка характеризується непослідовністю свого розвитку. З одного боку, розвиток економічних відносин накладає свій відбиток на становлення та розвиток машинобудування агропромислового комплексу держави, а з іншого – на його ефективне функціонування та у зв'язку із цим на зростання загальних економічних показників. Звідси – забезпечення економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу є складовою частиною глибоких соціально-економічних перетворень у державі. Успіх економічної стабільності значною мірою залежить від створення оптимальних та стабільних умов для функціонування підприємств машинобудування. Необхідність забезпечення економічної безпеки цих підприємств зумовлюється ще й тим, що впродовж останніх років простежується стрімке падіння частки вищезазначеної галузі у валовому внутрішньому продукті України. Ця проблема носить латентний характер. Окрім того, зниження рівня економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу є загрозою економічній безпеці України. Головною причиною такого стану речей є безсистемність та фрагментарність уживаних заходів. Отже, дослідження проблем забезпечення економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу є вкрай актуальним завданням сучасної науки та практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення економічної безпеки машинобудування розглянуто в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців: Бандурки О.М.,

Безбожного В.Л., Белоусової І.А., Бендікова М.О., Білошкурської Н.В., Боброва Є.А., Борисенко З.М., Варналія З.С., Денисенка М.П., Живко З.Б., Копитко М.І., Матвеева Н.В., Мігус І.П., Ярочкіна В.І. та ін. Щодо розвитку машинобудування агропромислового комплексу, то такі питання розглянуто в працях Тарасова Н.В. Товстоп'ят В.Л., Петрова В.М.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на актуальність та дослідженість даної проблематики, відсутні підходи до здійснення комплексного забезпечення економічної безпеки підприємств машинобудування агропромислового комплексу. Таким чином, у наукових роботах згаданих авторів не повною мірою виокремлено напрями забезпечення економічної безпеки машинобудівного комплексу. Пошук розв'язання окреслених вище проблем свідчить про актуальність та доцільність проведення дослідження в даному напрямі.

Мета статті полягає у виокремленні перспективних напрямів підвищення економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На формування та розвиток економічного потенціалу та забезпечення фінансової стабільності підприємств машинобудівного комплексу впливає невизначеність розвитку вітчизняної економіки, яка залежить від зміни параметрів розвитку світових економічних процесів [1, с. 426]. Чутливість національної економіки навіть до непомітних коливань кон'юнктури світових ринків є надто високою. Дія зовнішніх

чинників в економіці країни швидко призводить до значних потрясінь промислового комплексу, пригнічуючи діяльність машинобудівних підприємств [2, с. 190]. При цьому нерозвиненість державних напрямів впливу на розвиток економічних процесів через недосконалість інституційного середовища, а також зростання рівня тінізації в ринковому середовищі призводять до послаблення системи економічної безпеки підприємств машинобудівного комплексу, знижуючи ефективність розвитку їх економічного потенціалу. У зв'язку із цим виникає нагальна необхідність у своєчасному визначенні проблем нарощення економічного потенціалу підприємств, від ефективності та успішності розвитку якого залежить зміцнення системи їх економічної безпеки.

Машинобудівні підприємства спеціалізуються на важкому, транспортному, електротехнічному, сільськогосподарському, радіоелектронному машинобудуванні, а також на виробництві устаткування для легкої та харчової промисловості, верстатів і приладобудуванні. У нашому дослідженні основна увага буде зосереджена на діяльності підприємств машинобудування в агропромисловому комплексі.

Світова фінансова криза наклала свій руйнівний відбиток на розвиток національної економіки, загострюючи структурні деформації та пригнічуючи діяльність підприємницького сектора. Розвиток промислового комплексу України відбувається хаотично, без продуманої програми перспективного розвитку та без дотримання пріоритетів із боку держави, що спричиняє структурну перебудову промислового виробництва.

Стійкому розвитку галузі перешкоджає зростання імпорту техніки для сільського господарства, що обмежує обсяги реалізації продукції вітчизняного сільськогосподарського машинобудування та унеможливорює модернізацію виробничих потужностей. Через розгалужену систему дилерських установ, агроторговельних домів, агролізингових компаній у країну ввозиться велика кількість зарубіжних агрегатів. Через нездатність української техніки конкурувати на зовнішніх ринках експортні операції суттєво поступаються імпортом, що проявляється у зменшенні обсягів роботи підприємств сільськогосподарського машинобудування [3, с. 17].

Значними недоліками функціонування машинобудування агропромислового комплексу є знос основних засобів (рис. 1) та використання затратних технологій, що перешкоджає зменшенню собівартості продукції та сприяє зростанню її ресурсомісткості [4, с. 79]. Нині вагомою актуальності набуває необхідність упровадження інновацій, потрібних для технічного та технологічного переозброєння виробництва, що буде сприяти випуску нової модернізованої продукції та стане запорукою ефективного розвитку економічного потенціалу машинобудівного комплексу.

Аналіз показників, відображених на рис. 1, свідчать про значне погіршення стану основних засобів в Україні та відсутність ефективної амортизаційної політики держави. Так, якщо в 2005 р. ступінь зносу всіх основних засобів не перевищував 49,0%, то на кінець 2008 р. він уже становив 61,2%. Починаючи з 2009 р. ситуація лише погіршувалася, що, з одного боку, пов'язано зі світо-

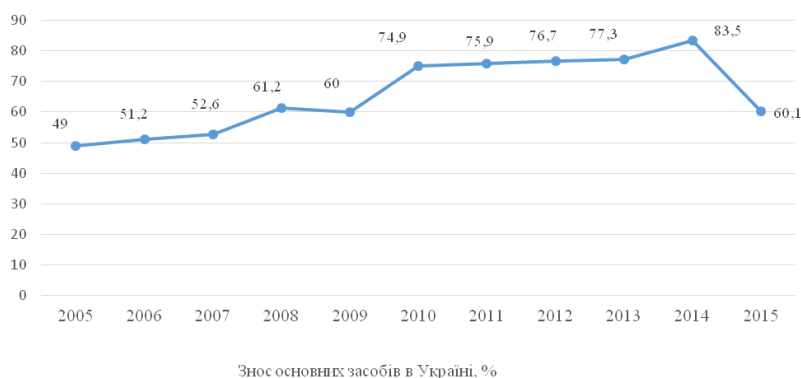


Рис. 1. Ступінь зносу основних засобів в Україні впродовж 2005–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [5]

вою фінансовою кризою, а з іншого – із недолугою податковою політикою держави. У результаті цього на кінець 2013 р. знос основних засобів сягнув 77,3%, що, на нашу думку, є неприпустимим у контексті євроінтеграційних перспектив України. У 2014 р. знос основних засобів становив понад 83% [5]. Деяко покращилася ситуація впродовж 2015 р., коли ступінь зносу основних засобів сягнув лише 60,1%.

Поряд із тим значними недоліками, що гальмують розвиток машинобудування в агропромисловому комплексі, є:

- недосконалість інвестиційно-кредитної системи, що спричиняє вплив власного капіталу;
- зменшення фінансових ресурсів та зниження рівня інноваційно-інвестиційної активності суб'єктів господарювання;
- низький рівень задоволення потреб внутрішнього ринку у продукції вітчизняного виробництва (питома вага експорту вітчизняної продукції металургійного виробництва – більше 60%, машинобудування – більше 50%);
- висока енергоємність виробництва та споживання енергоресурсів, значна частка яких імпортується в Україну;
- відсутність зв'язку між наукою та виробництвом.

Окрім того, підприємства машинобудівної галузі характеризуються низькою інноваційною активністю, основною причиною чого є незначні обсяги фінансування. Лише 20% машинобудівних підприємств визначено Держкомстатом як інноваційно активні [5].

Зауважмо, що в кризових умовах функціонування сучасної економіки Україні суттєво посилюються внутрішні проблеми машинобудування в агропромисловому комплексі (рис. 2).

З огляду на зазначене, ключову роль у забезпеченні економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу повинна відігравати держава. Вважаємо, що одним із найвагоміших пріоритетів державної політики забезпечення економічної безпеки машинобудування є перебудова господарського комплексу, створення дієвої промислової політики, а також формування сучасної прогресивної структури національного господарства та ліквідація диспропорцій між галузевими комплексами. Такі заходи необхідні для збалансування економічної системи, що дало б змогу зменшити хиткість економічної безпеки та її вразливість до кризових явищ. Для досягнення зазначених цілей необхідні комплексна характерис-

тика загальноекономічної кон'юнктури, оцінка системи показників динаміки і загального стану машинобудівної промисловості, їх співставлення в часі (з минулими періодами та майбутніми прогнозами) і просторі (на національному, регіональному та глобальному рівнях).

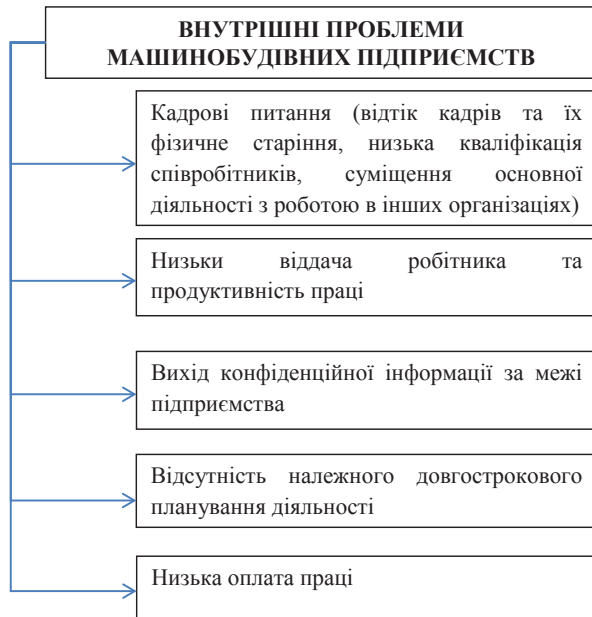


Рис. 2. Внутрішні проблеми машинобудівних підприємств агропромислового комплексу

Джерело: складено автором

Окрім того, нині вітчизняні машинобудівні підприємства програють конкуренцію іноземним. На це існує низка причин.

По-перше, величезний досвід у сфері створення машин і агрегатів і сучасні технології забезпечують європейським фірмам істотне науково-технічне випередження порівняно з вітчизняними виробниками за якістю, надійністю і довговічністю обладнання, що виготовляється.

По-друге, провідні світові фірми володіють досвідом і можливостями для реалізації проектів «під ключ», що істотно знижує транзакційні витрати замовника. І останнє, іноземні машинобудівники в змозі виконати замовлення в кредит, під низькі відсотки з відстрочкою платежу на кілька років, що особливо актуально для українських фірм в умовах дефіциту ліквідності. Вітчизняні машинобудівні підприємства такими можливостями і вільними фінансовими ресурсами під ці цілі не володіють. Окрім того, наявність на вітчизняних підприємствах чорної металургії агрегатів відомих іноземних фірм дає їм змогу без особливих труднощів пройти сертифікацію на відповідність міжнародним стандартам [6]. У таких умовах вітчизняним машинобудівним підприємствам доводиться важко.

Для виходу із ситуації, що склалася, необхідно:

- удосконалити галузеву структуру машинобудування, розширити асортимент його продукції за рахунок підвищення питомої ваги галузей, які виробляють товари народного споживання;

- модернізувати машинобудівні заводи, їх технічне переоснащення з використанням сучасних технологій, що дасть змогу значно підвищити якість обладнання та їх конкурентоспроможність;

- налагодити виробництво високоефективних машин і систем для всіх галузей і сфер народного господарства, приладів і апаратів, швидкісної

електронно-обчислювальної техніки нових поколінь, виробництва систем зв'язку, засобів управління, автоматизації;

- орієнтувати машинобудування на вітчизняні підприємства, створювати замкнуті цикли виробництва усередині країни [7].

Отже, управління економічною безпекою підприємства забезпечує результативність діяльності підприємства у цілому в поточному періоді функціонування та в довгостроковій перспективі. При цьому ефективне управління в будь-якій сфері діяльності може здійснюватися лише за умов формування його цілісної системи, яка призначена для вирішення основних завдань управління. Саме тому необхідною умовою забезпечення життєздатності підприємств у ринковій економіці є виокремлення напрямів підвищення економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу.

Управління економічною безпекою за стратегічним, тактичним і оперативним рівнями дає змогу запобігати руйнівному впливу зміни факторів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства та запобігати зниженню їх до рівня, у межах якого машинобудівне підприємство не може функціонувати без загрози стабільності його діяльності. При цьому особливої важливості набуває проблема вибору пріоритетності серед визначених напрямів розвитку підприємств, відповідності стратегії внутрішньовиробничим процесам, а саме: політиці управління оновленням основних засобів, технічним та технологічним переозброєнням, впровадженням інновацій, системі мотивації та розвитку персоналу, екологічності виробництва [8, с. 199].

Сучасні загрози в діяльності підприємств машинобудування агропромислового комплексу висувають принципово нові вимоги до побудови й організації діяльності систем їх безпеки. Для того щоб протистояти сучасним загрозам і ризикам, напрями підвищення економічної безпеки повинні включати сучасні технології, методи та методики щодо активної протидії всім реальним і потенційним небезпекам та ризикам.

Механізм управління економічною безпекою підприємств машинобудівного комплексу створюється для забезпечення правильного використання всіх захисних заходів для мінімізації (або недопущення) негативного впливу небезпек, загроз та ризиків. Механізм управління проявляється насамперед за допомогою управлінських відносин, реалізованих шляхом використання відповідних методів на основі принципів управління [9, с. 11].

У разі здійснення комплексного забезпечення економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу підприємства матимуть можливість стабілізувати рівень економічної безпеки, який проявлятиметься у протидії впливу дестабілізуючих чинників, що дасть змогу досягнути економічної ефективності, тобто отримати позитивний результат від вкладених ресурсів та виконання дій, яка сприятиме отриманню підприємствами конкурентних переваг та формуванню стабільної позиції на ринку.

На думку Копитко М.І., весь процес комплексного забезпечення економічної безпеки підприємств машинобудівного комплексу побудований на діяльності суб'єктів господарювання із виявлення проявів дестабілізуючих чинників та розроблення заходів їх ліквідації, мінімізації впливу чи попередження настання [10, с. 69].

Поряд із тим важливим напрямом підвищення економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу вважаємо вдосконалення

нормативно-правової бази, яка нині гальмує розвиток інноваційного середовища. Вона має фрагментарний характер і, зокрема:

– не змінює системну податкову політику у цій сфері, що стимулює інновації;

– сформована на основі збереження й охорони, а не розвитку і використання можливостей наукомістких підприємств. Необхідно розробити низку законодавчих актів, у рамках яких позначити передусім можливості податкового стимулювання створення, впровадження і поширення інновацій, а також комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності (системи управління правами на результат науково-технічної діяльності; доступу бізнесу до проектів, які знаходяться безпосередньо у сфері державного відання і відповідальності, а також до новітньої технологічної бази, наприклад нанотехнологій).

Підтримка і регулювання модернізації в машинобудуванні можуть бути орієнтовані на інституційні реформи, в основі яких лежать ідеї ефективного власника з націоналізацією або роздержавленням підприємств, створенням держкорпорацій, зміцненням законності, боротьби з корупцією тощо. Крім того, необхідно передбачити формування механізмів державної підтримки, спрямованих на захист національного виробника на зовнішньому і внутрішньому ринках шляхом:

– створення заходів запобігання недобросовісній конкуренції з боку зарубіжних країн (за фактом демпінгування цін на продукцію вітчизняного виробництва);

– забезпечення конкурентних умов вітчизняного виробника відносно зарубіжних конкурентів (передусім кредитування, забезпечення комплексних послуг і т. д.);

– розроблення механізмів акумулювання бюджетних коштів, що виділяються на підтримку сільського господарства, будівельної галузі і т. д., виключно на закупівлю вітчизняної техніки, а також збільшення ввізних митних зборів на нову і вживану імпортовану техніку [11, с. 39]. Тим самим на державному рівні визначаються контури промислової, інноваційної та науково-технологічної політики в машинобудуванні і формується сприятливі для модернізації комплексу умови. На рівні регіонів під час формування заходів ініціації модернізації видається необхідним вивчити можливості реіндустріалізації економіки, формування інноваційних форм бізнесу, розробити відповідні програми, а також територіальні закони про інноваційно активну промислову політику.

Очевидною є необхідність формування комплексних програмних підходів до модернізації і підвищення економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу. Дієвим і сучасним методом, що дає можливість досягти високої ефективності машинобудування завдяки раціональному використанню встановлених потужностей і наявних ресурсів, є розвиток виробничих

коопераційних зв'язків. На рівні місцевого самоврядування політика модернізації в умовах кризи повинна бути спрямованою на широке використання потенціалу просторової організації виробництва на основі кластерної інтеграції виробничих і територіальних можливостей. Окрім того, із господарюючими суб'єктами необхідно продовжувати роботу з моніторингу кризових явищ, перепрофілювання кадрового потенціалу, розроблення антикризових програм.

Таким чином, напрями підвищення економічної безпеки машинобудування агропромислового комплексу повинні охоплювати механізми регулювання і підтримки модернізації машинобудівного комплексу з акцентом на оздоровлення економіки. До них насамперед необхідно віднести: 1) активну і багатосторонню діяльність держави, ефективність діяльності відповідних органів управління на різних рівнях; 2) інтенсивність ринкового саморегулювання; 3) формування відносин між підприємствами машинобудування і державою; 4) розвиток системи «державна – наука – освіта – бізнес»; 5) політику великих фінансових структур і банківського сектора.

Раціональне поєднання стратегій модернізації зверху і знизу забезпечить комплексний підхід до вирішення проблем економічної безпеки машинобудування, а отже, дасть можливість сформувати ефективний механізм стійкого розвитку машинобудівних підприємств. Для використання наявного потенціалу машинобудівного комплексу необхідне формування ефективної структурної політики в машинобудуванні і суміжних із ним високотехнологічних галузях, яка б відповідала сучасним умовам і могла забезпечити системність і багатомасштабність процесу перетворення, що передбачає подальше дослідження та вдосконалення наявних механізмів управління потенціалом машинобудівних підприємств.

Висновки. Основні проблеми нарощення економічного потенціалу машинобудування агропромислового комплексу полягають у: відносній неконкурентоздатності продукції порівняно з продукцією розвинутих країн; непопулярності продукції вітчизняного машинобудівного комплексу на світових ринках та відсутності світових брендів; недосконалості інвестиційної діяльності на більшості підприємств: незначному рівні впровадження розробок науково-технічного прогресу порівняно з потенційними можливостями у виробництво інноваційної продукції; значному рівні зносу основних фондів, значному відставанні стану основних фондів від технологічного рівня розвинутих країн; використанні в роботі застарілих технологічних розробок.

У подальших дослідженнях увагу звернемо на аналіз динаміки виробленої та реалізованої продукції машинобудування агропромислового комплексу.

Список використаних джерел:

1. Штамбург М.В. Особливості економічної безпеки підприємств машинобудівної галузі / М.В. Штамбург // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1(5). – Т. 2. – С. 425–432.
2. Судакова О.І. Механізм формування економічної безпеки підприємства / О.І. Судакова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2007. – Т. 3. – № 4. – С. 189–196.
3. Карачина Н.П. Функціонування галузі сільськогосподарського машинобудування України та потенціал її розвитку / Н.П. Карачина, А.В. Вітюк, І.В. Гребньок // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1(42). – С. 16–20.
4. Шабатура Т.С. Проблеми нарощення економічного потенціалу машинобудівних підприємств / Т.С. Шабатура // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 9. – С. 77–81.
5. Інтернет-портал Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

6. Сокотун Г.О. Конкурентоспроможність машинобудівних підприємств України у порівнянні з іноземними / Г.О. Сокотун [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2404>.
7. Лобач В.В. Сучасний стан машинобудування в Україні / В.В. Лобач, М.І. Корнецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/lobach-vv-kornetska-mi-suchasniy-stan-mashinobuduvannya-v-ukrayini/>.
8. Маслак О.І. Управління економічною безпекою підприємства на принципах забезпечення її раціонального рівня / О.І. Маслак, Н.С. Гришко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 198–208.
9. Кириєнко А.В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка підприємства й організація виробництва» / А.В. Кириєнко. – Київ, 2000. – 19 с.
10. Копитко М.І. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємств (на матеріалах підприємств транспортного машинобудування): дис. ... д. е. н.: спец. 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» / М.І. Копитко; Університет економіки та права «КРОК». – Київ, 2015. – 478 с.
11. Васюк Н.В. Нарощування потенціалу модернізації підприємств машинобудування / Н.В. Васюк // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2(3). – С. 34–39.

Редька О. З.

Технический колледж
Тернопольского национального технического университета
имени Ивана Пулюя

**ЕКОНОМІЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МАШИНОСТРОЕНИЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ**

Резюме

В статье проведено исследование состояния экономической безопасности машиностроения агропромышленного комплекса. Выделены основные проблемы, препятствующие развитию машиностроения агропромышленного комплекса. Определены направления и мероприятия, направленные на повышение экономической безопасности машиностроения агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: экономическая безопасность, управление экономической безопасностью, машиностроения агропромышленного комплекса, направления повышения экономической безопасности машиностроения агропромышленного комплекса.

Redkva O. Z.

Technical College
of Ternopil National Technical University named after Ivan Puliui

ECONOMIC SECURITY ENGINEER AGROINDUSTRIAL COMPLEX UKRAINE

Summary

The paper studies of economic security engineering agriculture. Thesis there is determined the main problems that hinder the development of agriculture engineering. Outlined directions and measures aimed at increasing economic security engineering agriculture.

Key words: economic security, economic security management, engineering agriculture, ways of increasing economic security engineering agriculture.

УДК 330.34

Стоянець Н. В.

Сумський національний аграрний університет

СУЧАСНІ МОЖЛИВОСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ*

У статті досліджено теоретичні питання, що стосуються сталого розвитку економіки України. Охарактеризовано основні цілі сталого розвитку та визначено першочергові заходи, які необхідно виконати під час реалізації даної економічної концепції. Проведено аналітичні дослідження стану інноваційного забезпечення та трансферту інновацій в національне господарство України.

Ключові слова: сталий розвиток, соціально-економічний розвиток, інновації, регіональна економіка, національна економіка, програми розвитку.

Постановка проблеми. Нині Україні необхідно стати на шлях прогресивного, сприйнятого в усьому світі сталого розвитку. Концепція сталого розвитку була розроблена на основі наукової обробки великого масиву емпіричного матеріалу, глибокого аналізу практики та синтезу нових знань і отримала характер науково-теоретичного та політичного підґрунтя подальшого розвитку української нації.

На міжнародній арені роль головного модератора та координатора моделі сталого розвитку відіграє ООН. Концепція сталого розвитку взята на озброєння в багатьох країнах світу. Крайці результату досягнуто там, де в розробленні та реалізації стратегій сталого місцевого розвитку беруть активну участь місцеві громади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням моделі сталого розвитку займалися як вітчизняні, так і закордонні науковці: Б.Є. Патон, М.А. Хвесик, В. Геєць, І.К. Бистрякова, О.М. Алімов, Д.Г. Лук'яненко, В.В. Трофімова, Е. Гонч, Ф. Джовані, М. Котабі, П. Самуельсон та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу вчених до вивчення цієї тематики, нинішній стан національної економіки показує, що мають місце відчутні наукові прогалини, зокрема в частині аналізу, планування і прогнозування результатів та наслідків від запровадження чи зволікання з запровадженням принципів сталого розвитку економіки на місцевому, регіональному і національному рівнях, особливо з урахуванням структурних, технологічних та екологічних змін у нашій державі.

Мета статті полягає у дослідженні та обґрунтуванні можливості практичних шляхів реалізації концепції сталого розвитку на регіональному і національному рівнях із відображенням основних першочергових рішень, без вирішення яких модель сталого розвитку не зможе бути запроваджена в національну економіку повною мірою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання сталого розвитку українського суспільства нині є досить актуальними. Вже пройшло досить багато часу як концепція сталого розвитку була прийнята багатьма країнами до запровадження. Так, сам вислів «сталий розвиток» був уведений ще в 1987 р. Міжнародною комісією по навколишньому середовищу і розвитку [1, с. 6].

Концепція сталого розвитку розроблялася міжнародним співтовариством поступово, визначаючи принаймні три принципові обов'язкові її складники: економічне зростання, соціальний прогрес та захист

навколишнього середовища. Стійкий (сталий) розвиток виражає достатньо просту ідею: досягнення гармонії між людьми і між суспільствами та природою, розв'язання протиріч, що існують у наш час (протиріччя між природою і суспільством, між екологією і економікою, між розвинутими країнами і тими, що розвиваються, між багатими і бідними, між уже сформованими потребами людей і розумними потребами, між теперішніми та майбутніми поколіннями тощо). Взаємозв'язок та баланс економічних, соціальних, екологічних, інституційних та інноваційно-технологічних компонентів для максимізації добробуту людини без ускладнення можливостей для майбутніх поколінь задовольняти свої потреби визначаються сучасними науковцями як сталий розвиток [2].

У контексті таких завдань стосовно України слід визначити, що принаймні два суттєві питання вимагають вирішення, на яких необхідно зосередити увагу в подальших дослідженнях, оскільки вони мають системоформуючий характер. Перше – виявлення причин такого становища, коли наші держава і суспільство, що мають досить значні стратегічні запаси різного виду ресурсів, залишаються в колі бідних країн Європи. Друге – чи зможе Україна в разі наявності необхідних коштів використати їх належним чином на користь досягнення сталого розвитку, чи спроможна вона перетворити свої ресурси на дієвий капітал і потужне джерело розвитку національної економіки [1, с. 7].

Ці питання орієнтують на визначення системних позицій щодо перетворення національного господарства України у стійку суспільну цілісність, здатну самовідтворюватися та самоорганізовуватися в напрямі вирішення конкретних соціально-економічних проблем. Насамперед ідеться про те, що народ України, який тією чи іншою мірою є власником великої кількості різноманітних природних і суто матеріальних ресурсів, повинен сформувати в себе здатність перетворювати їх у капітальну форму. Але відомо, що ресурс стає капіталом у разі створення сукупності відповідних інституціональних умов. Перетворення матеріальних активів у продуктивний капітал є дуже складним процесом, проте без цього забезпечення сталого розвитку України в подальшому є проблематичним, оскільки господарська практика сьогодення доводить, що в умовах перманентної світової соціально-економічної кризи найбільш адекватною основою для сталого розвитку національного господарства можуть бути тільки власні ресурси [1, с. 7].

Нині вже визначені цілі сталого розвитку України, які становитимуть нову систему взаємоузгоджених управлінських заходів за економічним, соціальним та екологічним (природоохоронним)

*Виконано в рамках проекту МОН України: «Інституційне забезпечення сталого розвитку сільських територій в умовах адміністративно-територіальної реформи», 0117U004254

вимірами, спрямовану на формування суспільних відносин на засадах довіри, солідарності, рівності поколінь, безпечного навколишнього середовища. Вони мають забезпечити інтеграцію зусиль щодо економічного зростання, прагнення до соціальної справедливості і раціонального природокористування, що потребує глибоких соціально-економічних перетворень в Україні та нових підходів до можливостей глобального партнерства.

Основні цілі і завдання сталого розвитку на 2016–2030 рр. зображено на рис. 1.

Відповідно до поставлених цілей сталого розвитку, Україні до 2030 р. необхідно виконати першочергові завдання:

- ліквідувати крайню бідність для всіх людей (нині крайня бідність визначається як проживання на суму менш ніж 1,25 дол. США на день);

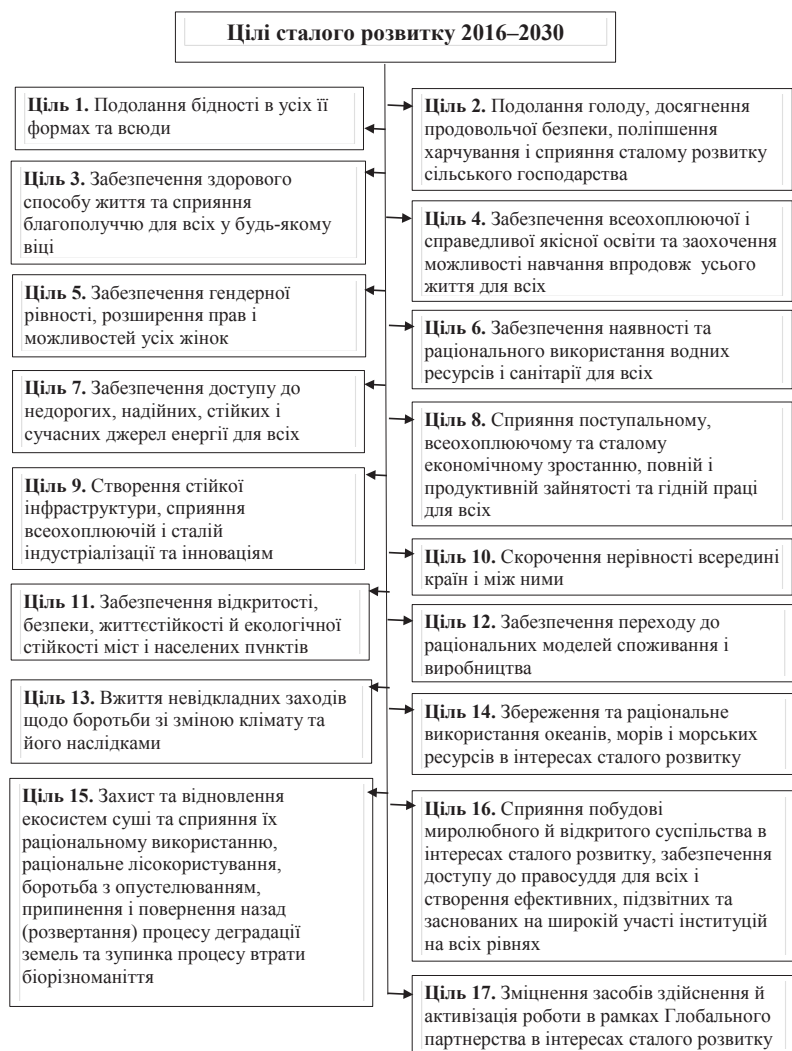


Рис. 1. Цілі сталого розвитку для України на період 2016–2030 рр.

Джерело: складено автором за [3]

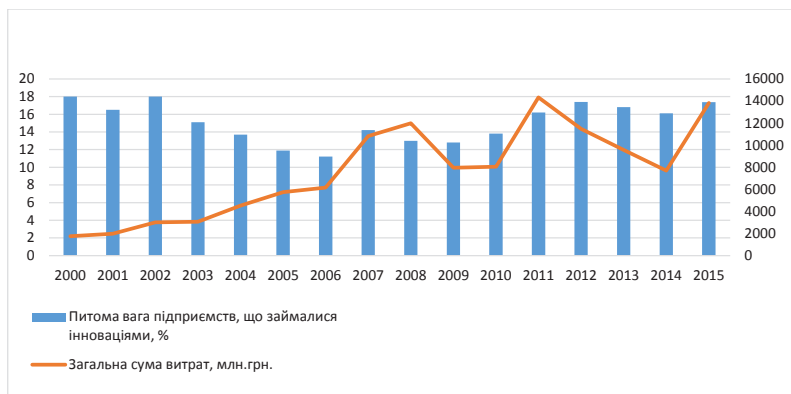


Рис. 2. Інноваційна активність вітчизняної економіки

Джерело: складено автором за [4]

- запровадити на національному рівні належні системи і заходи соціального захисту для всіх, включаючи встановлення мінімальних рівнів, і до 2030 р. досягти суттєвого охоплення бідних і вразливих верств населення;

- створити на національному, регіональному та міжнародному рівнях надійні стратегічні механізми, в основі яких лежали б стратегії розвитку, що враховують інтереси бідноти і гендерні аспекти, для сприяння прискореному інвестуванню в заходи щодо ліквідації бідності;

- забезпечити створення стійких систем виробництва продуктів харчування й упровадити методи ведення сільського господарства, які дають змогу підвищити життєстійкість і продуктивність та збільшити обсяги виробництва, сприяють збереженню екосистем, зміцнюють здатність адаптуватися до зміни клімату, екстремальних погодних явищ, засух, повеней та інших лих і поступово покращують якість земель та ґрунтів;

- збільшити інвестування, у тому числі шляхом активізації міжнародного співробітництва, у сільську інфраструктуру, сільськогосподарські дослідження й агропропаганду, розвиток технологій і створення генетичних банків рослин і тварин для зміцнення потенціалу країн, що розвиваються, особливо найменш розвинених країн, у галузі сільськогосподарського виробництва;

- вжити заходів для забезпечення належного функціонування ринків продовольчих товарів і продукції їх переробки та сприяти своєчасному доступу до ринкової інформації, у тому числі про продовольчі резерви, з метою допомогти обмежити надмірну волатильність цін на продовольство;

- активізувати міжнародне співробітництво для полегшення доступу до досліджень і технологій у галузі екологічно чистої енергетики, включаючи відновлювану енергетику, підвищення енергоефективності та передові й чистіші технології використання викопного палива, та заохочувати інвестиції в енергетичну інфраструктуру і технології екологічно чистої енергетики;

- розробляти й упроваджувати інструменти моніторингу впливу на сталий розвиток стійкого туризму, який сприяє створенню робочих місць, розвитку місцевої культури та виробництву місцевої продукції;

- інші заходи.

Для реалізації задекларованих Україною цілей необхідно змінювати внутрішню систему господарювання, виходити з інвестиційними пропозиціями на міжнародну арену, запроваджувати високотехнологічні, інноваційні виробництва з високою додатною вартістю, поступово звільнятися від сировинної економіки та запроваджувати нові переробні потужності, створюючи при цьому нові робочі місця, а отже, підвищувати прожитковий рівень населення, і, звичайно ж, вирішити проблему національного масштабу – утилізацію сміття та відходів від виробництва шляхом запровадження високоєфективних переробних потужностей із можливістю генерації теплової та електроенергії. Вирішення цих завдань дійсно покращить загальний рівень життя населення України, особливо в сільській місцевості, де сьогодні здійснюються структурні перетворення, відбувається децентралізація влади та об'єднуються територіальні громади, а отже, люди сподіваються на краще майбутнє, особливо у фінансово-економічному та екологічному стані.

Якщо звернути увагу на результати реформ, що були проведені в Польщі та країнах Балтії, слід констатувати, що успіх економічних реформ і децентралізація влади є взаємозалежними. У цих країнах позитивні зміни в економіці й адміністративна реформа йшли паралельно. При цьому було налагоджене співробітництво місцевих громад із підприємцями. Нині кожен регіон України розробляє свої програми розвитку, і було б логічним прийняття участі у цьому процесі бізнесу. Якщо ж цього не станеться, то будуть розроблені лише декларативні документи, які ніякого реального впливу на економічний розвиток громади не матимуть.

Отже, сталий розвиток напрямку пов'язаний з інноваціями. Лише використання сучасних інноваційних технологій надає можливість більш ощадливо використовувати джерела енергії, мати мінімальний вплив на навколишнє середовище та бути більш економічно ефективними. Якщо звернути увагу на рівень запровадження сучасних інноваційних розробок у власне виробництво (рис. 2), а також суми капітальних вкладень в такі розробки протягом останніх п'ятнадцяти років, слід наголосити про суттєве збільшення таких капітальних вкладень. Сума інвестицій в інновації збільшилася майже у вісім разів, а кількість таких підприємств варіює на межі 20% від загальної кількості підприємств. Це говорить, що український бізнес вже працює над забезпеченням власного виробництва високоефективними, ресурсозберігаючими технологіями.

Але також слід наголосити на тому, що доступність таких технологій можлива лише за достатньо сильного фінансового стану вітчизняних підприємств. Так, у сільському господарстві

протягом 7–10 останніх років спостерігається значне зростання інтегруючих структур, таких як холдинги, які об'єднали в собі досить багато окремих суб'єктів господарювання з їх капіталом та земельними ресурсами, а також змогли залучити зовнішній інвестиційний капітал (рис. 3).

Отримані результати чітко свідчать, що протягом останніх десяти років вітчизняні підприємства досить ефективно залучали іноземні інвестиції та інші джерела фінансування для підвищення ефективності власної підприємницької діяльності, але, на жаль, частка державного фінансування інноваційних проектів достатньо мізерна, і малі форми господарювання мають досить обмежені

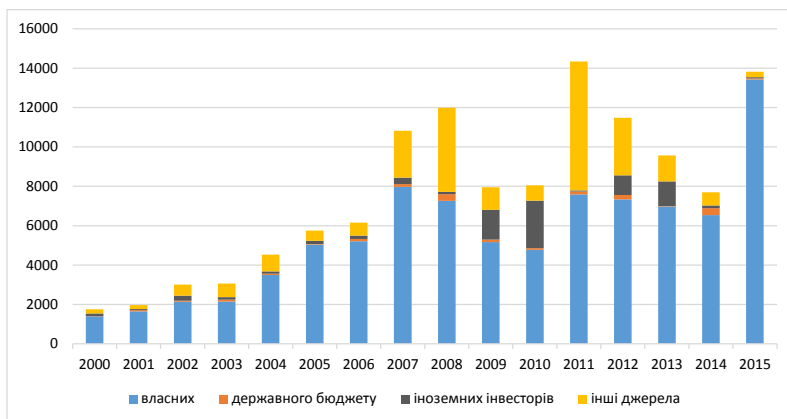


Рис. 3. Джерела та об'єми фінансування інноваційної діяльності
Джерело: складено автором за [5]

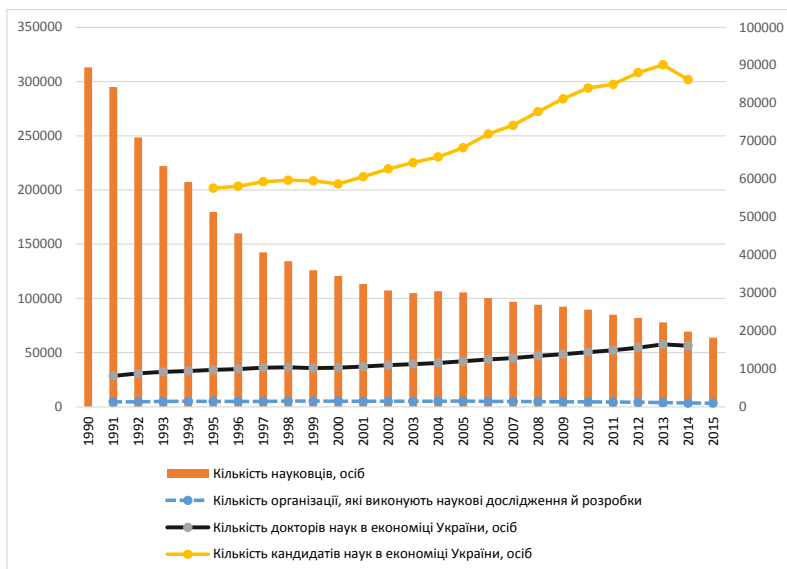


Рис. 4. Науковий потенціал економіки України
Джерело: складено автором за [6]

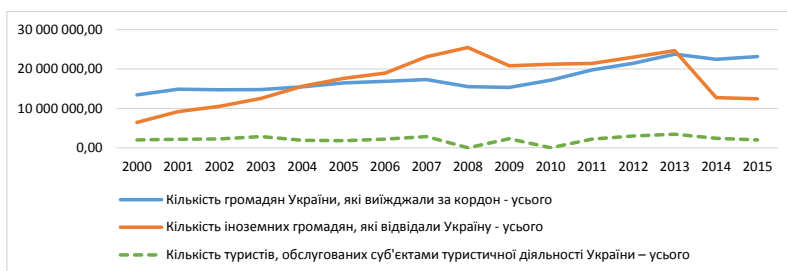


Рис. 5. Туристичні потоки в Україні
Джерело: складено автором за [7]

можливості інтегрування у власне виробництво таких технологій.

Якщо звернути увагу на науковий потенціал держави (рис. 4), слід зазначити, що протягом років незалежності України, кількість науковців постійно скорочується і нині налічує близько 64 тис. порівняно з 313 тис. науковців на початок 1990 р. Кількість організацій, які виконують наукові дослідження, залишається практично незмінною, але дещо зменшилася з 1 344 до 978. Серед загальної кількості науковців кількість докторів наук зросла з 8 тис. осіб до 16 тис. осіб, а кількість кандидатів наук становить 86 230 осіб. Такі показники свідчать про те, що нині вітчизняні освіта та наука не в змозі розвиватися більш-менш паралельно чи навіть разом із виробництвом, бути провідником сучасних технологій. Вітчизняні ВНЗ мають потужний потенціал висококваліфікованих кадрів, але доступу до технологій, їх вивчення та використання в освітньому процесі, на жаль, не мають через брак фінансових ресурсів. Результатом цього є те, що питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП України становить лише 0,64%.

Трансфер інновацій передусім здійснюється шляхом міжнародного обміну науковими кадрами, навчання в закордонних навчальних закладах, виробничих поїздок, навіть шляхом відкриття туристичних потоків. Україна повинна досить активно позиціонувати себе на міжнародній інтелектуальній арені, щоб мати доступ до новітніх інноваційних розробок. Якщо звернути увагу на приведені аналітичні дані (рис. 5), то з них випливає, що досить значна кількість громадян України постійно здійснюють поїздки за кордон і можуть бути провідниками інновацій та нових науково-технічних розробок у власну економіку. Для цього необхідно на державному рівні запровадити програми підтримки інноваційних упродовження, розвитку стартапів, бізнес-інкубаторів, науково-технічних, сучасних дослідницьких та конструкторських центрів, що надасть змогу як залучити, так і закріпити та впровадити сучасні технології у власне виробництво.

Але також слід звернути увагу й на те, що кількість іноземних громадян, які відвідали Україну, значно скоротилася протягом 2013–2015 рр. Але причина цього може бути у досить складній внутрішній ситуації: проведенні АТО, анексії Криму, окупації Донецької та Луганської областей.

Висновки. Із зазначеного вище витікають важливі висновки. По-перше, сучасне управління суспільними процесами має перейти на засади сталого розвитку. Україні потрібно ретельно вивчати світовий досвід та адекватно реагувати на зусилля ООН у цій сфері. По-друге, потрібно не лише ознайомити з ним керівників різних рівнів, а довести до відома всіх громадян та залучити їх до справи, передусім на рівні муніципального управління. По-третє, до цієї справи необхідно активно залучити національну освіту та переводити систему навчання відповідно до моделі сталого розвитку. Також необхідно провести масштабну роботу з прогнозування можливих результатів та наслідків для регіональної та національної економіки.

Проведені дослідження повною мірою підтверджують здатність України зайняти своє почесне місце серед економічно та соціально сильних європейських країн, але необхідно докласти зусиль для стабілізації внутрішнього становища в державі, формування позитивного іміджу надійного партнера на зовнішніх ринках, приділяти більшу увагу сучасній науці та освіті, державній підтримці інноваційних, високотехнологічних виробництв.

Перспективами подальших досліджень є аналіз перспективних моделей розвитку регіональної та національної економіки, а також розроблення прогнозних показників щодо відстеження можливих позитивних чи негативних результатів від запровадження таких моделей, аналіз досвіду регіонів України, на території яких уже запроваджені та функціонують такі моделі.

Перспективами подальших досліджень є аналіз перспективних моделей розвитку регіональної та національної економіки, а також розроблення прогнозних показників щодо відстеження можливих позитивних чи негативних результатів від запровадження таких моделей, аналіз досвіду регіонів України, на території яких уже запроваджені та функціонують такі моделі.

Список використаних джерел:

1. Національна парадигма сталого розвитку України / За заг. ред. академіка НАН України, д. т. н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б.Є. Патона. – К.: Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАНУ, 2012. – 72 с.
2. Лук'яненко Д.Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / Д.Г. Лук'яненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecolib.com.ua/book.php?book=20>.
3. Цілі сталого розвитку 2016–2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.
4. Державна служба статистики України. Інноваційна активність (2000–2015 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Державна служба статистики України. Джерела фінансування інноваційної діяльності (2000–2015 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Державна служба статистики України. Наукові кадри та кількість організацій (2000–2015 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Державна служба статистики України. Туристичні потоки (1990–2015 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Стоянец Н. В.

Сумський національний аграрний університет

СОВРЕМЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы, которые касаются устойчивого развития экономики Украины. Охарактеризованы основные цели устойчивого развития и определены первоочередные меры, которые нам необходимо выполнить при реализации данной экономической концепции. Проведены аналитические исследования состояния инновационного обеспечения и трансферта инноваций в национальное хозяйство Украины.

Ключевые слова: устойчивое развитие, социально-экономическое развитие, инновации, региональная экономика, национальная экономика, программы развития.

Stoyanets N. V.

Sumy National Agrarian University

MODERN FEATURES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Summary

The theoretical issues relating to the sustainable economic development of Ukraine. Outlined the main objectives of sustainable development and priority measures that we need to do in the implementation of the economic concept. Conducted analyzes the state of innovation and ensure the transfer of innovation in the national economy of Ukraine.

Key words: sustainable development, social and economic development, innovation, regional economy, the national economy, the development of the program.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 631.1

Мандич О. В.

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

ОСНОВНІ ЕТАПИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ ОКРЕМИХ ОБ'ЄКТОВИХ РИНКІВ

У статті розглянуто основні чинники формування етапів життєвого циклу розвитку ринків та їх основні характеристики. Проаналізовано особливості формування даних етапів для умов виробничо-господарської діяльності основних учасників аграрного ринку – сільськогосподарських товаровиробників на основних об'єктових ринках: соняшнику, кукурудзи та іншої зернової продукції. Визначено основні негативні фактори, що впливають на ефективність обраних стратегічних зон. Запропоновано перспективні напрями в діяльності сільськогосподарських підприємств, що дадуть змогу нівелювати наявні результати на перспективу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, стратегія, життєвий цикл, розвиток, ефективність, підприємство.

Постановка проблеми. Забезпечення єдності між виробничими потужностями та збутовими можливостями у виробничо-комерційній діяльності аграрних підприємств є важливою передумовою формування ефективних стратегій конкурентного розвитку. Причому слід не тільки впроваджувати загальні стратегічні напрями розвитку в діяльність (збільшення або зменшення обсягів виробництва), а й виокремлювати довгострокові та короткострокові стратегії підвищення конкурентоспроможності з урахуванням провадження діяльності аграрників не лише на вже обраних цільових ринках, а й на нових.

Зокрема, особливу увагу слід приділяти проведенню аналізу конкурентного середовища на обраних об'єктових ринках через призму етапів їх розвитку. Саме дослідження останнього в розрізі окремих складників для формування стратегій аграрних підприємств зумовлює актуальність обраного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи розвитку основної ідеї даного дослідження є досить добре проробленими як теоретично, так і практично вітчизняними та зарубіжними вченими, зокрема, такими як: Азоев Г.Л., Антонюк Л.Л., Барабась Д.О., Боровських Н., Лозинська М., Миронов М.Г., Наливайко А.П., Панов А.І., Коробейников І.О., Позняк С.В., Портер М., Фатхутдінов Р.А. [1–12].

Урахування динамічних характеристик ринку виступає необхідною умовою адаптації стратегії конкуренції до особливостей різних етапів життєвого циклу розвитку ринку: новий швидкозростаючий ринок, ринок у період уповільнення зростання і ринок у період застою. Так, деякі автори наголошують на необхідності врахування особливостей конкурентного середовища на різних етапах розвитку ринку під час формування конкурентної стратегії [1].

Мета статті полягає у виокремленні основних етапів життєвого циклу розвитку вітчизняного аграрного ринку, а також визначенні можливостей пристосування окремих елементів до виробничо-комерційної діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першочерговою умовою для провадження виробничо-

комерційної діяльності кожного підприємства є проведення повного аналізу функціонування цільового ринку. Як відомо, сучасний стан розвитку ринкової економіки передбачає функціонування ринку продавця, тобто забезпечення пропозиції (виробництво продукції, необхідної за обсягами та якістю) лише відповідно до наявного споживчого попиту. Виходячи із цього, до одних із перших етапів формування та провадження конкурентної стратегії розвитку для підприємств має стати сегментування ринків із виокремленням особливостей кон'юнктури на них.

У теорії сегментація ринку передбачає вибір цільових сегментів, які найбільше відповідають можливостям підприємства та особливостям розвитку ринку [5; 11]. Для ведення прибуткової діяльності в конкретному сегменті ринку необхідно, щоб його місткість (місткість сегмента, на який претендує підприємство) відповідала оптимальному обсягу виробництва продукції для підприємства. У стратегічному менеджменті ці сегменти прийнято називати стратегічними зонами господарювання, стратегічними сегментами чи стратегічними сферами бізнесу.

Під час формування конкурентної стратегії передусім необхідно враховувати, в якій стадії життєвого циклу знаходиться галузь (зародження, швидке зростання, зрілість, спад), структуру галузі (роздроблена чи концентрована), суть і потужність п'яти конкурентних сил, масштаби діяльності конкурентів (зокрема, чи здійснюється конкурентна боротьба на рівні світового ринку). Оцінка позиції підприємства найбільшою мірою залежить від того, чи є воно лідером у галузі, претендентом на лідерство, постійно знаходиться на других ролях або бореться за виживання тощо; від сильних, слабких сторін підприємства, його можливостей і небезпек, що загрожують. Урахування динамічних характеристик ринку виступає необхідною умовою адаптації стратегії конкуренції до особливостей різних етапів життєвого циклу розвитку ринку: новий швидкозростаючий ринок, ринок у період уповільнення зростання і ринок у період застою.

До основних специфічних характеристик конкурентного середовища нового швидкозростаючого ринку можна віднести такі:

- не існує «правил гри»;
- більшість ноу-хау перебувають у приватній власності підприємств – піонерів галузі;
- існує невизначеність щодо того, яка технологія виявиться найбільш ефективною й атрибути товару якого підприємства будуть переважні для споживачів;
- наявні можливості для зниження витрат виробництва і реалізації продукції за рахунок нових ідей з організації виробництва й управління, вдосконалення умов праці, підвищення її продуктивності;
- для щойно створених підприємств відсутні проблеми входу в нову галузь, оскільки вхідні бар'єри незначні за винятком ситуацій, коли необхідні великі інвестиції в нові технології;
- переважує ситуація, за якої групи споживачів ще тільки формуються і завдання маркетингу перебувають у стадії формулювання;
- можливі труднощі із сировиною і матеріалами, що триватиме до тих пір, поки постачальники не пристосуються до потреб нової галузі;
- підприємства поставлені перед фактом значно вищих витрат на першому етапі діяльності порівняно з тими, що з'являються у міру зростання обсягів ринку;
- потребують значної фінансової підтримки для подолання стартових труднощів і отримання першого прибутку.

Швидке зростання ринку не може тривати нескінченно. Уповільнення темпів розвитку, часто з об'єктивних причин, викликає серйозні зміни в середовищі конкуренції:

- сповільнюється зростання купівельного попиту, що посилює боротьбу за ринкову частку шляхом зниження цін, збільшення обсягу реклами й інших агресивних заходів;
- скорочується зростання виробництва за рахунок насичення ринку і необхідності мінімізувати надлишки готової продукції;
- менші обсяги виробництва, які, як правило, спричиняють збільшення собівартості продукції;
- споживачі більше уваги приділяють ціні і рівню сервісного обслуговування;
- стимулювання повторної купівлі вимагає значних витрат;
- складніше йде інноваційний процес;
- учасники ринку поступово вичерпують запас нових ідей;
- посилюється міжнародна конкуренція (підприємства шукають нові міжнародні ринки збуту і зацікавлені у виробництві товарів у тих країнах, де дешевші фактори виробництва);
- знижується рентабельність через повільніше зростання, більш сильну конкуренцію, вимогливіших споживачів і загальну потребу у зміні стратегії конкуренції);
- посилення конкуренції сприяє великій кількості інтеграційних процесів серед колишніх конкурентів, викликаючи відхід із галузі деяких підприємств і підвищуючи концентрацію виробництва.

Наступним етапом розвитку ринку є період застою. Незважаючи на те що комерційна діяльність на ринку в період застою понад усе підходить для отримання короткострокового прибутку або ліквідації, є ситуації, коли можна працювати на застійному ринку і досягати невеликого зростання і достатніх доходів. Орієнтація виробничо-господарської діяльності підприємств у таких умовах вимагає врахування специфічних характеристик конкурентного середовища застійного ринку:

- стабілізується і/або падає попит/пропозиція на ринку;

- зростає інтенсивність та агресивність конкуренції;
- невелика кількість інтеграційних зв'язків між малими та великими підприємствами за рахунок слабкої платоспроможності перших і високої концентрації виробництва в останніх;
- відносно стабільні ціни.

Якщо пристосувати визначені теоретичні положення стосовно основних характеристик розвитку ринку за життєвими стадіями до умов та особливостей функціонування вітчизняного аграрного ринку загалом та його об'єктивних ринків зокрема, то слід відзначити таке.

По-перше, на нашу думку, загалом аграрний ринок уже досить давно і повністю сформований і нині за приведеною класифікацією знаходиться на другій стадії (тобто уповільнення зростання), кожний його окремий сегмент майже повною мірою відповідає одному з трьох запропонованих блоків життєвого розвитку. Слід також відзначити, що розглядаючи аграрний ринок, зокрема його сировинну частину, як сукупність продавців (безпосередніх товаровиробників), посередницьких структур та споживачів, останніми виступають підприємства більш глибокої переробки сільськогосподарської продукції. Звичайно, для різних видів продукції споживачі будуть також різними.

Так, якщо проаналізувати діяльність основних із погляду прибутковості об'єктивних ринків, таких як ринок соняшнику, кукурудзи та інших видів зернової продукції, то можна виокремити також другий етап – етап уповільнення зростання. На нашу думку, це спричинено передусім майже повним насиченням ринку (за обсягами), яке повною мірою задовольняє наявний попит, і щорічним виробництвом продукції в більш-менш рівних обсягах. Причому, зважаючи на те, що залежність обсягів виробленої продукції значна, у першу чергу, від природно-кліматичних умов, то постійне невелике збільшення її обсягів відбувається за рахунок збільшення врожайності як основного інтенсивного напрямку розвитку товарної політики. Це говорить про те, що сільськогосподарські підприємства не мають на меті збільшити місткість даних ринків екстенсивним шляхом (за рахунок значного збільшення посівних площ), і тим самим підтверджує тезу віднесення даних ринків до другої життєвої стадії розвитку. Також можна відзначити особливості за характеристиками зазначених об'єктивних ринків на даному етапі:

- купівельний попит залишається на одному рівні за одночасного збільшення пропозиції, що посилює боротьбу за ринкову частку передусім шляхом зниження цін, що негативно впливає на результативність виробничо-комерційної діяльності товаровиробників;
- скорочується зростання виробництва екстенсивним шляхом через насичення ринку і необхідність мінімізувати надлишки готової до реалізації продукції;
- менші обсяги виробництва, які, як правило, спричиняють збільшення собівартості продукції (зменшення обсягів виробництва окремих видів продукції в деяких підприємствах стає результатом їх неконкурентного становища на відповідному цільовому ринку і подальшою зміною виробничого напрямку чи спеціалізації, можливостями виходу на нові ринки);
- споживачі, якими є насамперед посередницькі організації, до яких товаровиробники реалізують до 90% своєї продукції, більше уваги приділяють ціні, зокрема ціна має бути значно нижче

ринкової для подальшого перепродажу на підприємства глибокої переробки сільськогосподарської сировини для отримання даними структурами максимальної вигоди, а також рівню сервісного обслуговування, тобто нині більшість посередників займається лише укладанням договорів, а товаровиробники самі доставляють продукцію до місця переробки;

- стимулювання повторної купівлі вимагає значних витрат, що спричинено наданням так званих «знижок», як інструмента отримання довгострокових зв'язків та довготривалого співробітництва з покупцями;

- складніше йде інноваційний процес у товаровиробників через неможливість пристосування власних технологій до умов науково-технічного прогресу, а також застосування новітніх технологій виробництва та використання нової техніки, які покращуються постійно;

- учасники ринку не використовують нові ідеї через вплив як мінімум двох факторів: недосконалості процесів купівлі-продажу на даних об'єктових ринках (ціна в останні роки не залежить від поглиблених якісних характеристик виробленої продукції) та через невисокий рівень кадрового забезпечення товаровиробників (переважна більшість працівників у сільськогосподарських підприємствах не мають належних знань та/або досвіду в провадженні новітніх методів комерції);

- посилюється міжнародна конкуренція (великі підприємства – трейдери – шукають нові міжнародні ринки збуту і зацікавлені у виробництві продукції в тих країнах, де дешевші фактори виробництва);

- знижується рентабельність виробництва та реалізації даних видів продукції (через повільніше зростання ринку, більш сильну конкуренцію, вимогливіших споживачів і загальну потребу в зміні стратегії конкуренції);

- посилення конкуренції сприяє великій кількості інтеграційних процесів серед колишніх конкурентів, викликаючи відхід деяких підприємств і підвищуючи концентрацію виробництва.

Загалом особливостями формування та функціонування стратегічних зон господарювання для вітчизняних аграрних підприємств-зерновиробників спричинено низку проблем, до яких слід віднести такі.

По-перше, виробничі потужності, які неможливо швидко оновлювати відповідно до змін конкурентної ситуації на ринку. Це стосується не лише матеріально-технічного забезпечення, а й загалом виробничого напрямку підприємств (включаючи обсяги виробництва продукції і можливість створення нових її видів).

По-друге, кадрове забезпечення, яке нині в більшості аграрних підприємств має невисокий рівень відповідності кваліфікаційним вимогам постійно змінюваного ринкового середовища, і загалом відсутність сприйняття на вітчизняних підприємствах нових теорій та стратегій провадження комерційної діяльності, зокрема нерозуміння та відмова від використання маркетингу у своїй діяльності.

По-третє, відсутність державного регулювання функціонування даних об'єктових ринків, із чого випливає низка негативних наслідків, зокрема

саме для результатів діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Особливу увагу слід звернути на рівень конкурентоспроможності в даній галузі. Це є складним та багатоаспектним питанням, вивчення якого потребує значно більшої кількості даних порівняно з наявним цифровим навантаженням. На жаль, використання майже всіх наявних методик аналізу рівня конкурентоспроможності в галузі не є можливим через недосконалість як теоретичного, так і практичного складників.

Що стосується теорії, то слід звернути увагу на те, що запропоновані науковцями методики є більш загальними і не враховують значну частину особливостей функціонування аграрного ринку. Водночас практична частина визначення конкурентоспроможності аграрних підприємств не має належного аналітичного рівня забезпечення. Тим самим неможливість визначення стану розвитку ринку та конкурентного рівня окремих його суб'єктів повністю унеможлиблює визначення конкурентного середовища і в окремих сировинних зонах господарювання, які є його елементами і в сукупності формують аграрний ринок.

Висновки. Отже, врахування динамічних характеристик ринку виступає необхідною умовою адаптації стратегії конкуренції до особливостей різних етапів життєвого циклу розвитку ринку: новий швидкозростаючий ринок, ринок у період уповільнення зростання і ринок у період застою.

На нашу думку, до основних характерних конкурентних особливостей обраних об'єктових ринків (соняшнику, кукурудзи на зерно та інших основних видів зернової продукції), які нині знаходяться на етапі сповільнення зростання, можна віднести такі: купівельний попит залишається на одному рівні за одночасного збільшення пропозиції, що посилює боротьбу за ринкову частку; скорочується зростання виробництва екстенсивним шляхом через насичення ринку; менші обсяги виробництва і подальша зміна виробничого напрямку; споживачі більше уваги приділяють ціні та сервісу; стимулювання довгострокових зв'язків із покупцями вимагає значних витрат; складність запровадження інноваційного процесу; учасники ринку не використовують нові ідеї; знижується рентабельність виробництва та реалізації даних видів продукції; посилення конкуренції сприяє великій кількості інтеграційних процесів серед колишніх конкурентів, викликаючи відхід деяких підприємств і підвищуючи концентрацію виробництва.

Однак складність у вирішенні поставлених завдань не має стати для підприємств головним стримуючим фактором, тому що саме динамічність та постійний пошук нових напрямів розвитку мають стати тими переможними чинниками для постійного визначення їх конкурентоспроможності на різних рівнях та вивчення можливостей її підвищення загалом, вивчення ефективних для них сировинних зон господарювання та проведення оцінки змін рентабельності виробництва та реалізації окремих видів продукції (соняшнику, кукурудзи на зерно та інших основних видів зернової продукції) як одного з основних результатів їх виробничо-комерційної діяльності. Проведення такого постійного аналізу, на нашу думку, є не лише визначальним для окремих підприємств, а й для вітчизняного аграрного виробництва у цілому.

Список використаних джерел:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації: [монографія] / Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
3. Барабась Д.О. Аналіз «п'яти сил» конкуренції в українській швейній галузі / Д.О. Барабась // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 4. – С. 12–14.
4. Боровских Н. Конкурентные стратегии: методология формирования и развития / Н. Боровских // Маркетинг. – 2005. – С. 37–48.
5. Лозинська М. Алгоритм формування конкурентної стратегії підприємства / М. Лозинська // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – Вип. 7/13. – С. 193–196.
6. Миронов М.Г. Ваша конкурентоспособность / М.Г. Миронов. – М.: Альфа-Пресс, 2004. – 160 с.
7. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: [монографія] / А.П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
8. Панов А.И. Стратегический менеджмент / А.И. Панов, И.О Коробейников. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 284 с.
9. Позняк С.В. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність / С.В. Позняк // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 1. – С. 50–53.
10. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
11. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
12. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2002. – 892 с.

Мандич А. В.

Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства имени Петра Василенко

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВЫХ РЫНКОВ

Резюме

В статье рассмотрены основные факторы формирования этапов жизненного цикла развития рынков и их основные характеристики. Проанализированы особенности формирования данных этапов для условий производственно-хозяйственной деятельности основных участников аграрного рынка – сельскохозяйственных товаропроизводителей на основных объектовых рынках: подсолнечника, кукурузы на зерно и другой зерновой продукции. Определены основные негативные факторы, влияющие на эффективность выбранных стратегических зон, и предложены перспективные направления в деятельности сельскохозяйственных предприятий, которые позволят нивелировать существующие результаты на перспективу.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегия, жизненный цикл, развитие, эффективность, предприятие.

Mandych O. V.

Kharkov National Technical University of Agriculture Petro Vasilenko

MILESTONES LIFE CYCLE OF SOME COMPETITIVE MARKETS OBJECT

Summary

In the article the main factors in the formation stage of the life cycle of the markets and their main characteristics. The features of formation of these stages for the conditions of production and economic activities of major agricultural market participants – agricultural producers in major markets Object – sunflower, corn and other grain products. The main negative factors affecting the effectiveness of selected strategic areas and suggested promising directions in the activity of agricultural enterprises that will reverse the current results in the future.

Key words: competitiveness, strategy, life cycle, development, efficiency, enterprise.

УДК 338.314:379.851

Миськів Г. В.

Фурсіна О. В.

Львівський інститут економіки і туризму

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ
ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти ефективності діяльності підприємств туристичної сфери. Визначено сукупність показників, які найбільш характерні для визначення ефективності туристичних підприємств, розраховано їх на основі статистичних даних та проаналізовано їхню динаміку. Запропоновано низку заходів для підвищення ефективності туристичної сфери держави.

Ключові слова: туризм, ефективність, туристичне підприємство, туристи, турпродукт.

Постановка проблеми. Туризм є однією з галузей національної економіки, яка найбільш динамічно розвивається в сучасних умовах, інтегрує з багатьма іншими галузями й сферами завдяки специфіці своєї діяльності та позитивно впливає на них. За умов висхідного розвитку туристична діяльність може стати важливою бюджетоформуючою галуззю для держави, а на міжнародному ринку – створити позитивний імідж та забезпечити конкурентоспроможність.

Однак результативність діяльності туристичних підприємств залежить від великої кількості чинників, які позитивно або негативно впливають на них, загалом формуючи достатньо ризикове бізнес-середовище. У підсумку туристичне підприємство буде або ефективним на ринку туристичних послуг, або неефективним.

Це зумовлює необхідність дослідження ефективності діяльності туристичних підприємств на ринку туристичних послуг України задля забезпечення достатнього позитивного ефекту від провадження туристичної діяльності та пошуку шляхів його підвищення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення особливостей провадження туристичної діяльності в Україні зробили вчені: О.В. Апілат, Р.І. Балашова, О.С. Гарбера, Л.П. Дядечко, М.Й. Рутинський, С.В. Білоус, Н.Л. Мандюк, О.О. Колесник, В.Ф. Кіфяк, О.І. Кочерга, М.П. Мальська, П.Р. Пуцентейло, Х.Й. Роглева, І.О. Сидоренко, І.Г. Смирнов, В.Т. Списак, Т.І. Ткаченко, Н.В. Чорненька, І.М. Школа та ін.

Мета статті полягає у дослідженні сутності ефективності діяльності туристичних підприємств, визначенні показників для її розрахунку та їх аналізі, а також запропонуванні шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств сфери туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність діяльності підприємства – це категорія, яка виражає відповідність результатів і витрат підприємства цілям діяльності та інтересам власників [5]. Здебільшого поняття «ефективність» передбачає порівняння отриманих результатів діяльності з величиною витрачених ресурсів. Підвищення ефективності діяльності можна досягнути шляхом використання меншої кількості ресурсів для створення певного результату або за використання такої самої кількості ресурсів чи меншої для отримання більшого результату.

Водночас вітчизняні науковці надають перевагу авторському трактуванню поняття «ефективність».

Зокрема, В.Ф. Кіфяк визначає, що «ефективність діяльності – це комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу» [4].

Й.М. Петрович під економічною ефективністю розуміє «досягнення найвищих результатів за оптимальних витрат живої та уречевленої праці» [7].

Ефективність діяльності підприємства туристичної сфери визначається як відношення результатів його діяльності до витрат, спрямованих на їх якісне досягнення (використання) [2], а М.П. Мальська уточнює, що «економічна ефективність дає змогу оцінити рівень використання окремих видів витрат і ресурсів, тобто економічну (ринкову) результативність туристичного бізнесу» [3, с. 122].

І.М. Школа також погоджується, що безпосередньо для визначення ефективності функціонування туристичного підприємства необхідно оцінювати ефективність використання його ресурсів за допомогою низки порівняльних показників. Тобто потрібно визначити функцію ефективності та використання матеріальних, природних, фінансових і трудових ресурсів [8].

Однак найбільш аргументованим вважаємо поняття «ефективність туристичної діяльності», запропоноване Р.І. Балашовою, під яким учена розуміє «ефективну взаємоузгоджену діяльність структурних частин туристичної сфери та їх елементів – від державного та регіонального рівнів до рівня туристичного підприємства, котра враховує особливості внутрішнього середовища та процесів туристичної індустрії, характеризує послідовність створення туристичного продукту, його взаємодію зі споживачем у ході реалізації турпродукту» [1, с. 135].

Отже, незважаючи на різні трактування, вчені погоджуються, що ефективність діяльності підприємства є одним із найважливіших узагальнюючих показників діяльності підприємства, який характеризує її результативність, шляхом відношення отриманих результатів до витрат.

Водночас попри всю актуальність ефективності господарської діяльності будь-якого підприємства чіткої, регламентованої системи показників із заданими кількісними значеннями їх параметрів, придатних для оцінки ефективності діяльності підприємств різних видів економічної діяльності, форм власності, розмірів та цілей діяльності, не існує, тому під час дослідження ефективності діяльності туристичних підприємств України будемо опиратися на економічну ефективність як інструмент управління економікою підприємства в умовах конкуренції та підвищеного ризику.

При цьому управління ефективністю діяльності підприємства необхідно розглядати як «систему, яка складається з певної кількості складних елементів, а досягти успіху вона може лише за умов скоординованих дій її складників, правильно обраних методів управління, програми мотивації та механізму управління ефективністю діяльності підприємства» [6, с. 57].

Саме комплексний підхід до визначення економічної ефективності підприємства буде доречним під час її розгляду в туристичному бізнесі, адже туризм знаходиться на перетині багатьох наук: економіки, історії, географії, архітектури, медицини, культури, спорту та ін. А тому вважаємо, що ефективність туристичної сфери не можна обмежити лише рамками економічних понять – це комплексне інтегроване поняття, хоча визначальною будемо вважати економіку.

Разом із тим індустрія туризму функціонує як міжгалузевий комплекс із налагодженими зв'язками майже з усіма державними управліннями та службами: з правовою (охоплює законодавчу та нормативну базу, митну та консульську службу), фінансово-економічною (системи оподаткування і страхування, фінансові взаємовідносини), кадровою (підготовка кадрів для туризму, наукові дослідження тощо) [10]. Елементи туристичної системи також тісно пов'язані між собою: багато виробників туристичного продукту вертикально або горизонтально залучені до діяльності один одного. Все це змушує розглядати туризм як високоінтегровану послугу, підвищення ефективності якої можна досягти шляхом застосування управлінських, виробничих та інформаційних технологій в організації та управлінні.

Також на ефективність діяльності туристичних підприємств безпосередньо впливає і соціальний аспект: добробут населення, його психологічний стан, культура споживання туристичних послуг тощо. Це все надзвичайно утруднює можливість досягнення позитивного ефекту діяльності підприємств туристичної індустрії та вимагає розроблення особливої методології визначення ефективності, відмінної від виробничих підприємств інших напрямів економічної діяльності.

Зазвичай економічну ефективність підприємства відображають через низку вартісних показників, що характеризують проміжні та кінцеві результати діяльності: обсяг наданих послуг, обсяг прибутку, рентабельність, економію ресурсів, темп зростання продуктивності праці тощо. Однак специфіка туристичної індустрії вимагає особливих показників, які б підходили для розрахунку економічної ефективності діяльності саме

туристичних підприємств та характеризували її, тому, ґрунтуючись на характерних особливостях діяльності туристичних підприємств на ринку туристичних послуг, сформуємо систему показників розрахунку ефективності їхньої діяльності, до якої належать: кількість туристів, що отримали послуги від суб'єктів туристичної діяльності; витрати на одного туриста; обсяг доходу та чистий прибуток від реалізації турпродукту; рентабельність туристичної діяльності; кількість зайнятих у туристичній індустрії; обсяг залучених інвестицій у туристичну сферу тощо.

Зважаючи на високу інтегрованість туристичних підприємств під час виробництва турпродукту та високу залежність від зовнішнього середовища (чинників), бажане підвищення ефективності діяльності для кожного туристичного підприємства можна буде досягнути лише за чітко узгодженої роботи всіх взаємозалежних підприємств туристичної індустрії. Окрім того, важливими умовами ефективного функціонування туристичних підприємств мають стати висока мобільність і свобода в ухваленні рішень та під час внесення змін у планові програми залежно від стану ринку.

Проаналізуємо ефективність діяльності туристичних підприємств на основі статистичної інформації щодо туристичної діяльності та туристичної індустрії, яку збирає Державна служба статистики України та представляє у щорічних статистичних бюлетенях «Туристична діяльність в Україні», «Готелі та інші місця для тимчасового проживання», «Санаторно-курортне лікування, «Організований відпочинок та туризм в Україні» та ін.

Туризм є важливою галуззю економіки України. Упродовж 2013–2015 рр. країну відвідали 49,81 млн. іноземних громадян (зокрема, 12,4 млн. у 2015 р.), здебільшого з Росії, Східної та Західної Європи, зі США. Однак не всі приїжджі іноземні громадяни були туристами.

Динаміку кількості туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності, а також кількості і вартості реалізованих туристичних путівок, наведено в табл. 1.

Згідно зі статистичними даними, приведеними в табл. 1, кількість туристів за останні три роки скоротилася у 1,74 рази та на кінець 2015 р. ста-

Таблиця 1

Динаміка кількості туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності, та кількості і вартості реалізованих туристичних путівок у 2013–2015 рр.

ПОКАЗНИКИ	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Темп приросту 2015/2013, %
Кількість туристів, тис. осіб	3157,1	2425,1	1814,9	57,5
<i>зокрема:</i>				
– громадян України	3019,9	2408,0	1800,3	59,6
– іноземців	137,2	17,1	14,6	10,6
Частка громадян України у загальній кількості туристів, %	95,65	99,3	99,2	103,7
Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну, тис. осіб	24 671,22	12 711,51	12 428,29	50,38
Частка іноземних туристів у загальній кількості іноземних громадян, що відвідали Україну, %	0,56	0,14	0,12	21,4
Кількість реалізованих путівок, од.	806 196	405 505	459 446	57,0
<i>зокрема:</i>				
– туроператорів	591 988	405 505	330 197	55,8
– турагентів	214 208	131 054	129 249	60,3
Вартість реалізованих путівок, тис. грн.	6 796 156,7	6 735 032,6	6 448 206,6	94,9
<i>зокрема:</i>				
– туроператорів	5 227 604,5	5 360 934,0	4 667 222,1	89,2
– тур агентів	1 568 552,2	1 374 098,6	1 780 984,5	113,5

Джерело: розраховано на основі [9]

новила 1 814,9 млн. осіб, або 57,5% до загальної кількості туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності в 2013 р.

Левову частку всієї кількості туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності упродовж 2013–2015 рр., становили громадяни України, середньорічне значення якої досягло 98,05%. Кількість іноземних туристів в Україну постійно скорочувалася та критично знизилася в 2015 р., до 14,6 тис. осіб проти 137,2 тис. осіб у 2013 р. Попри те загальна кількість іноземних громадян, які відвідали Україну в 2015 р., становила 12 428,29 тис. осіб та скоротилася порівняно з 2013 р. (24 671,22 тис. осіб) у 1,98 рази. Це вказує на те, що іноземці під час відвідування України не користуються послугами туристичних фірм, а самостійно організують свою подорож.

Разом зі скороченням кількості туристів скоротилася кількість реалізованих путівок, загальний обсяг яких у 2015 р. становив 459 446 од., або 57% від обсягу 2013 р. (806 196 од.). Водночас вартість реалізованих путівок значно не зменшилася та на кінець 2015 р. становила 6 448 206,6 тис. грн., або 94,9% від вартості реалізованих путівок у 2013 р. (6 796 156,7 тис. грн.).

Таким чином, аналіз основних кількісних показників діяльності суб'єктів туристичної галузі України в 2013–2015 рр. засвідчив значне їх скорочення, що пов'язано із нестабільною військово-політичною ситуацією у державі, новою хвилею фінансово-економічної кризи, що супроводжувалася беспрецедентною девальвацією національної валюти й зниженням добробуту населення, та анексією Криму – популярного місця літнього відпочинку на Чорноморському узбережжі багатьох українців.

Однак на основі аналізу кількісних показників можна загалом окреслити тенденції розвитку тієї чи іншої галузі економіки, а визначити ефективність діяльності туристичних підприємств можна лише на основі аналізу їх фінансових показників. Акцентуємо увагу на відсутності уніфікованих даних у Державній службі статистики України по доходах та видатках суб'єктів туристичної діяльності за 2013 р. та нижчі. Це унеможливило проведення належного аналізу та оцінки ефективності діяльності туристичних підприємств за більш ранні періоди.

Динаміку фінансових показників суб'єктів туристичної діяльності в 2014–2015 рр. наведено в табл. 2.

Погіршення кількісних показників діяльності туристичних підприємств відповідним чином відобразилося на їх фінансових показниках, які також значно скоротилися в 2014–2015 рр.

Зокрема, дані табл. 2 засвідчують загальне зниження доходів суб'єктів туристичної діяльності в 2015 р. на 11,7% – до 4 797,731 млн. грн. При цьому доходи туроператорів скоротилися, а турагентів та суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, зросли на 186,9% та 151,9% відповідно, що пов'язано із сегментом споживачів, на які орієнтуються ті та інші суб'єкти туристичної діяльності.

Така ж ситуація спостерігалася і за витратами: загалом витрати скоротилися на 11,6%, проте у турагентів та суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, зросли на 160,1% та на 156,5% відповідно.

Загальний рівень прибутку туристичних підприємств у 2015 р. знизився порівняно із 2014 р. на 43,896 млн. грн., або на 13,4%. Водночас прибуток турагентів зріс у 2015 р. у 3,82 рази від-

носно їх прибутку в 2014 р. та на кінець 2015 р. становив 135,505 млн. грн.

Таблиця 2
Фінансові показники суб'єктів туристичної діяльності в 2014–2015 рр., млн. грн.

ПОКАЗНИКИ	2014 р.	2015 р.	Темп приросту 2015/2014, %
Доходи, всього	5 432,673	4 797,731	88,3
<i>зокрема:</i>			
– туроператорів	5 129,201	4 233,712	82,5
– турагентів	294,107	549,791	186,9
– суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність	9,364	14,227	151,9
Витрати, всього	5104,477	4 513,431	88,4
<i>зокрема:</i>			
– туроператорів	4 836,818	4 085,140	84,5
– турагентів	258,707	414,286	160,1
– суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність	8,951	14,005	156,5
Прибуток, всього	328,196	284,3	86,6
<i>зокрема:</i>			
– туроператорів	292,383	148,572	50,8
– турагентів	35,4	135,505	382,7
– суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність	0,413	0,222	53,8
ВВП України	1 566 728	1 979 458	126,3
Частка доходів суб'єктів туристичної діяльності у ВВП України, %	0,35	0,24	68,6

Джерело: розраховано на основі [9]

Важливим показником у контексті аналізу фінансових показників є частка доходів суб'єктів туристичної діяльності у ВВП України, яка в 2014–2015 рр. становила 0,35% та 0,24%. Варто зазначити, що це частка доходів лише суб'єктів туристичної діяльності, які об'єднують туроператорів, турагентів та суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність.

На основі даних фінансових показників, наведених у табл. 2, розрахуємо ефективність діяльності туристичних підприємств. При цьому результатом діяльності туристичних підприємств будемо вважати їх прибуток. Таким чином, отримаємо:

$$Ef_{2014} = \text{Прибуток} / \text{Витрати} =$$

$$= 328,196 / 4 513,431 = 0,073$$

$$Ef_{2015} = \text{Прибуток} / \text{Витрати} =$$

$$= 284,3 / 4 513,431 = 0,063$$

Отже, можемо стверджувати, що ефективність діяльності туристичних підприємств у 2014 р. була вищою, ніж у 2015 р. Однак через відсутність галузевих орієнтирів ефективності діяльності ми не можемо визначити достатність отриманого коефіцієнта. Водночас шляхом множення отриманої ефективності на 100% отримаємо рентабельність діяльності туристичних підприємств, яка в 2014 р. була рівна 7,3%, а 2015 р. – 6,3%, що є досить низьким значенням та вказує на недостатню прибутковість туристичної діяльності, що в майбутньому не дасть змоги належним чином розвиватися та розширювати бізнес.

Разом із тим для більш ретельного аналізу ефективності діяльності суб'єктів туристичної сфери, розрахуємо часткові показники ефективності:

2014 р.:

Еф-ть туроператорів 2014 = 292,383 / 5 129,201 = 0,057

Еф-ть турагентів 2014 = 35,4 / 258,707 = 0,14

Еф-ть суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяль-ть 2014 = 0,413 / 8,951 = 0,046

2015 р.:

Еф-ть туроператорів 2015 = 148,572 / 4 085,140 = 0,036

Еф-ть турагентів 2015 = 135,505 / 414,286 = 0,33

Еф-ть суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяль-ть 2015 = 0,222 / 14,005 = 0,016

Із усіх отриманих розрахункових показників зростання ефективності діяльності в 2014–2015 рр. на тлі загального зниження ефективності, продемонстрували лише турагенти, ефективність яких зросла рік до року на 0,19. У інших суб'єктів туристичної діяльності зниження коефіцієнтів ефективності лише підтвердило загальну тенденцію розвитку туристичної галузі.

Як засвідчив попередньо проведений аналіз туристичної сфери, розвиток туризму не підтримується державними органами влади, що виступає потужним гальмівним чинником. Попри те пропонуємо низку заходів, які б мали підвищити конкурентоспроможність та ефективність туристичних підприємств та активізувати туризм в Україні як на макро-, так і на макрорівні:

1. Відкрити Україну для самих українців.

2. Підтримати створення та розвиток туристичних кластерів.

3. Упровадити використання інформаційних технологій.

4. Забезпечити залучення інвестицій.

5. Посилити співпрацю з ВТО.

Висновки. Загальна сутність проблеми підвищення ефективності діяльності підприємств полягає в оптимізації доходів, витрат і прибутку та визначається доцільністю економічної поведінки підприємств у ринковому середовищі, зокрема і тих, що здійснюють свою діяльність у туристичній сфері. Досягти постійного зростання ефективності діяльності можна завдяки орієнтації туристичних підприємств на перманентне задоволення споживачів і організацію виробництва тільки тих видів туристичної продукції, які мають попит і можуть принести дохід, необхідний для поточної діяльності та подальшого розвитку.

Проведене дослідження засвідчило спадну динаміку кількісних та фінансових показників діяльності суб'єктів туристичної галузі України в 2013–2015 рр., що вказує на тимчасовий спад розвитку туризму держави, пов'язаний зі складним військово-політичним та фінансово-економічним станом.

Зважаючи на спадну динаміку основних фінансових показників суб'єктів туристичної діяльності України, ефективність їхньої діяльності також спадала. Найбільш ефективною була діяльність турагентів, яка зростала впродовж досліджуваного періоду, зважаючи на структуру сегменту споживачів, яких вони обслуговують.

Список використаних джерел:

1. Балашова Р.І. Ефективність туристичної діяльності і вдосконалення методів її оцінки / Р.І. Балашова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 131–137.
2. Василькевич Л.О. Комплексна оцінка ефективності маркетингової діяльності туристичних підприємств з використанням чотирьохрівневої моделі туристичного продукту / Л.О. Василькевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1445.
3. Економіка туризму: теорія та практика: [підручник] / М.П. Мальська, М.Й. Рутинський, С.В. Білоус, Н.Л. Мандюк. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 544 с.
4. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги – XXI, 2003. – 300 с.
5. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / І.В. Ковальчук. – К.: Знання, 2008. – 679 с.
6. Куценко А.В. Концептуальні положення управління ефективністю діяльності підприємства / А.В. Куценко // Економіка Крима. – 2008. – № 3(25). – С. 52–57.
7. Петрович Й.М. Економіка та фінанси підприємства: [підручник] / Й.М. Петрович, Л.М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів, 2014. – 408 с.
8. Розвиток туристичного бізнесу регіону: [навч. посіб.] / За ред. д.е.н., проф. І.М. Школи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/shkola.htm.
9. Статистичний бюлетень «Туристична діяльність в Україні» за 2014 р. та 2015 р. / Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. ЮНВТО намеревается поддержать развитие туризма в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://media.unwto.org/press-release/2016-06-23/unwto-support-ukraine-s-tourism-development>.

Мыськив Г. В.

Фурсина О. В.

Львовский институт экономики и туризма

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Резюме

В статье исследованы теоретические и практические аспекты эффективности деятельности предпринимательской туристической сферы. Авторы определили совокупность показателей, которые наиболее характерны для определения эффективности туристических предприятий, рассчитали их на основе статистических данных и проанализировали их динамику. Предложен ряд мер по повышению эффективности туристической сферы государства.

Ключевые слова: туризм, эффективность, туристическое предприятие, туристы, турпродукт.

Myskiv G. V.
Fursina O. V.

Lviv Institute of Economy and Tourism

EFFICIENCY ACTIVITY OF UKRAINE'S TRAVEL COMPANIES AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

Summary

The article explored the theoretical and practical aspects of the efficiency of tourism companies. The authors identified a set of indicators that are most typical for determining the effectiveness of tourism enterprises, calculated and analyzed their dynamics. Also, the paper proposes number of measures to improve the state's tourism industry.

Key words: tourism, efficiency, business travel, tourists, tour product.

УДК 005.334.4:330.131.7

М'ячин В. Г.
Куцинська М. В.
Давидов Т. Г.

ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ПЕРЕВІРКА ІСТОТНОСТІ ГІПОТЕЗИ ПРО РІВНІСТЬ ЇХ СЕРЕДНІХ ЗНАЧЕНЬ ДЛЯ БЛАГОПОЛУЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ І ПІДПРИЄМСТВ-БАНКРУТІВ

У статті проаналізовано сучасні підходи до діагностики фінансового стану і визначення ризику банкрутства промислових підприємств. Запропоновано економіко-статистичний інструментарій для аналізу показників, відібраних для оцінки фінансового стану інноваційних промислових підприємств. Визначено основні етапи перевірки нульової гіпотези щодо істотності гіпотези про рівність їх середніх значень для благополучних підприємств та підприємств-банкрутів. Показано, що нульову гіпотезу можливо прийняти, що свідчить про рівність середніх значень кожного з дев'яти показників для благополучних підприємств та підприємств-банкрутів, проти яких порушена процедура банкрутства. Це свідчить, що, по-перше, фінансовий стан підприємств-банкрутів неістотно відрізняється від фінансового стану благополучних підприємств в умовах жорсткої фінансової кризи в країні, а по-друге, про необхідність використовувати інші, більш досконалі інструменти щодо оцінки фінансового стану промислових підприємств та ризику настання їх банкрутства.

Ключові слова: промислове підприємство, фінансові показники, ризик настання банкрутства, економіко-статистичний аналіз, нульова гіпотеза, середні величини.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку української економіки, коли все більша кількість промислових підприємств схильна до ризику настання банкрутства, актуальним є вдосконалення аналітичної діагностики фінансової неспроможності господарюючих суб'єктів. Як демонструє практика, не всі підприємства, проти яких розпочато процедуру банкрутства або які визнані банкрутами, мають незадовільний фінансовий стан. І навпаки, значна кількість формально благополучних підприємств мають фінансові показники, характерні для підприємств-банкрутів.

Усе це зумовлює необхідність дослідження та перегляду фінансових показників щодо вдосконалення моделей оцінки фінансового стану та діагностування ймовірності настання банкрутства промислових підприємств у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх наукових робіт з окресленої проблеми свідчить про комплексний підхід багатьох дослідників до визначення такого поняття, як «ризик банкрутства», та відбору показників аналізу фінансової звітності щодо його розрахунку й оцінки [1–8]. Утім, незадовільна фінансово-господарська діяльність значної кількості вітчизняних підприємств, зокрема промислових, відсутність ефективних методик оцінки та прогнозування банкрутства потребують подальшого розроблення методологічних аспектів аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання.

Мета статті полягає у дослідженні фінансового стану благополучних підприємств (на прикладі 23 промислових підприємств) і підприємств, які, за даними офіційної статистичної звітності, визнано такими, проти яких розпочато процедуру банкрутства (11 промислових підприємств), та перевірки статистичної гіпотези щодо середніх величин основних фінансових показників означених вище двох груп підприємств щодо встановлення істотності розбіжностей між ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із сучасних напрямів аналітичних технологій є *Data Mining*, що в перекладі означає «розроблення даних», «розкопка даних». Сам термін відображає усвідомлення того, що «сирі» дані містять у собі глибинні пласти знань, під час розроблення яких можуть бути виявлені абсолютно нові ідеї, неочевидні закономірності. Термін був уведений у 1992 р. засновником цього напрямку Г. П'ятецьким-Шапіро, який визначив його як «процес виявлення в сирих даних раніше невідомих, доступних інтерпретації знань, необхідних для прийняття рішень у різних сферах людської діяльності» [5].

Дослівний переклад не цілком відображає суть напрямку *Data Mining*, тому часто використовують інший термін – «інтелектуальний аналіз даних». Слово «інтелектуальний» указує на елементи штучного інтелекту, які присутні в усіх аналітичних системах: досить просто подати на вхід сис-

Myskiv G. V.
Fursina O. V.

Lviv Institute of Economy and Tourism

EFFICIENCY ACTIVITY OF UKRAINE'S TRAVEL COMPANIES AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

Summary

The article explored the theoretical and practical aspects of the efficiency of tourism companies. The authors identified a set of indicators that are most typical for determining the effectiveness of tourism enterprises, calculated and analyzed their dynamics. Also, the paper proposes number of measures to improve the state's tourism industry.

Key words: tourism, efficiency, business travel, tourists, tour product.

УДК 005.334.4:330.131.7

М'ячин В. Г.
Куцинська М. В.
Давидов Т. Г.

ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ПЕРЕВІРКА ІСТОТНОСТІ ГІПОТЕЗИ ПРО РІВНІСТЬ ЇХ СЕРЕДНІХ ЗНАЧЕНЬ ДЛЯ БЛАГОПОЛУЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ І ПІДПРИЄМСТВ-БАНКРУТІВ

У статті проаналізовано сучасні підходи до діагностики фінансового стану і визначення ризику банкрутства промислових підприємств. Запропоновано економіко-статистичний інструментарій для аналізу показників, відібраних для оцінки фінансового стану інноваційних промислових підприємств. Визначено основні етапи перевірки нульової гіпотези щодо істотності гіпотези про рівність їх середніх значень для благополучних підприємств та підприємств-банкрутів. Показано, що нульову гіпотезу можливо прийняти, що свідчить про рівність середніх значень кожного з дев'яти показників для благополучних підприємств та підприємств-банкрутів, проти яких порушена процедура банкрутства. Це свідчить, що, по-перше, фінансовий стан підприємств-банкрутів неістотно відрізняється від фінансового стану благополучних підприємств в умовах жорсткої фінансової кризи в країні, а по-друге, про необхідність використовувати інші, більш досконалі інструменти щодо оцінки фінансового стану промислових підприємств та ризику настання їх банкрутства.

Ключові слова: промислове підприємство, фінансові показники, ризик настання банкрутства, економіко-статистичний аналіз, нульова гіпотеза, середні величини.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку української економіки, коли все більша кількість промислових підприємств схильна до ризику настання банкрутства, актуальним є вдосконалення аналітичної діагностики фінансової неспроможності господарюючих суб'єктів. Як демонструє практика, не всі підприємства, проти яких розпочато процедуру банкрутства або які визнані банкрутами, мають незадовільний фінансовий стан. І навпаки, значна кількість формально благополучних підприємств мають фінансові показники, характерні для підприємств-банкрутів.

Усе це зумовлює необхідність дослідження та перегляду фінансових показників щодо вдосконалення моделей оцінки фінансового стану та діагностування ймовірності настання банкрутства промислових підприємств у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх наукових робіт з окресленої проблеми свідчить про комплексний підхід багатьох дослідників до визначення такого поняття, як «ризик банкрутства», та відбору показників аналізу фінансової звітності щодо його розрахунку й оцінки [1–8]. Утім, незадовільна фінансово-господарська діяльність значної кількості вітчизняних підприємств, зокрема промислових, відсутність ефективних методик оцінки та прогнозування банкрутства потребують подальшого розроблення методологічних аспектів аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання.

Мета статті полягає у дослідженні фінансового стану благополучних підприємств (на прикладі 23 промислових підприємств) і підприємств, які, за даними офіційної статистичної звітності, визнано такими, проти яких розпочато процедуру банкрутства (11 промислових підприємств), та перевірки статистичної гіпотези щодо середніх величин основних фінансових показників означених вище двох груп підприємств щодо встановлення істотності розбіжностей між ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із сучасних напрямів аналітичних технологій є *Data Mining*, що в перекладі означає «розроблення даних», «розкопка даних». Сам термін відображає усвідомлення того, що «сирі» дані містять у собі глибинні пласти знань, під час розроблення яких можуть бути виявлені абсолютно нові ідеї, неочевидні закономірності. Термін був уведений у 1992 р. засновником цього напрямку Г. П'ятецьким-Шапіро, який визначив його як «процес виявлення в сирих даних раніше невідомих, доступних інтерпретації знань, необхідних для прийняття рішень у різних сферах людської діяльності» [5].

Дослівний переклад не цілком відображає суть напрямку *Data Mining*, тому часто використовують інший термін – «інтелектуальний аналіз даних». Слово «інтелектуальний» указує на елементи штучного інтелекту, які присутні в усіх аналітичних системах: досить просто подати на вхід сис-

теми потрібні дані і вказати сценарій їх обробки, виконавши який вона згенерує нові знання.

Для дослідження із сукупності інноваційно-активних промислових підприємств України були відібрані ті, для яких уточнюючими критеріями вибору є: масштаби діяльності, географічна репрезентативність, доступність інформації, вартість активів (більше 5 млн. грн.). У результаті відбору увага зосереджена на 34 підприємствах, для 23 з яких характерний фінансовий стан на середину та кінець 2016 р. як такий, що за діючим законодавством України вважається добрим, а також 11 підприємств, які знаходяться на різних стадіях процедури банкрутства (табл. 1). Дослідження проведено за даними бухгалтерської (фінансової) звітності підприємств, яка є у відкритому доступі, за період 2013–2015 рр.

Для аналізу фінансового стану підприємств обрано та розраховано дев'ять коефіцієнтів (X1–X9) за 2013–2015 рр., що представлені в табл. 2. Вибір показників та визначення їх відносної значущості за допомогою методу аналізу ієрархій (АНР) для дослідження фінансового стану підприємств був обґрунтований у роботах [6; 7].

Формування інтервалів значень для обраних коефіцієнтів у термінах «незадовільно», «задовільно», «добре», «дуже добре» та «відмінно» в рамках побудови нечітко-логічної моделі (*fuzzy logic*) представлено в роботі [8].

Динаміка визначених показників для досліджуваних підприємств за 2013–2015 рр. представлена в табл. 3–5. У табл. 1–5 підприємства з умовними номерами 1–23 – це підприємства, проти яких не порушено процедуру банкрутства, підприємства з умовними номерами 24–34 – підприємства, проти яких порушено процедуру банкрутства.

Для визначення істотності різниці між середніми значеннями кожного з дев'яти обраних для дослідження фінансових показників поставлено завдання перевірки нульової гіпотези про рівність середніх величин у двох вибірках, одна з яких представляє показники для благополучних підприємств, інша – відповідні показники для підприємств, які за статичною звітністю є банкрутами. Результати статистичного спостереження наведено в табл. 6–8.

Розглянемо докладно всі етапи схеми перевірки гіпотези [5].

Таблиця 1

Промислові підприємства, відібрані для дослідження їх фінансового стану
(1–23 – благополучні підприємства, 24–34 – банкрути)

Умовний номер	Назва підприємства	Процедура банкрутства (○/●)
1	ПАТ «Дніпроважмаш»	не відкрита (○)
2	ПАТ «Дніпропетровський завод прокатних валків»	не відкрита (○)
3	ПАТ «Нікопольський завод феросплавів»	не відкрита (○)
4	ПАТ «Київський завод експериментальних конструкцій»	не відкрита (○)
5	ПАТ «Дослідний електромонтажний завод»	не відкрита (○)
6	ПАТ «Запорізький завод важкого кранобудування»	не відкрита (○)
7	ПАТ «Експериментальний механічний завод»	не відкрита (○)
8	ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»	не відкрита (○)
9	ПАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна»	не відкрита (○)
10	ПАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат»	не відкрита (○)
11	ПАТ «Марганецький гірничо-збагачувальний комбінат»	не відкрита (○)
12	ПАТ «Орджонікідзевський гірничо-збагачувальний комбінат»	не відкрита (○)
13	ПАТ «Криворізький центральний рудоремонтний завод»	не відкрита (○)
14	ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат»	не відкрита (○)
15	ПАТ «Криворізький залізрудний комбінат»	не відкрита (○)
16	ПАТ «Свраз Суха Балка»	не відкрита (○)
17	ПАТ «Інтерпайп «Дніпропетровський втормет»	не відкрита (○)
18	ПАТ «Завод «Павлоградхіммаш»	не відкрита (○)
19	ПАТ «Дніпрополімермаш»	не відкрита (○)
20	ПАТ «Павлоградський завод автоматичних ліній і машин»	не відкрита (○)
21	ПАТ «Павлоградський завод автоматичних ліній і машин»	не відкрита (○)
22	ПАТ «Науково-дослідний та проектний інститут систем автоматизації та управління»	не відкрита (○)
23	ПАТ «Синельниківський ресорний завод»	не відкрита (○)
24	ПАТ «Експронафта продукт» (станом на 13.09.2016)	відкрита (●)
25	ПАТ «Завод комунального машинобудування» (станом на 16.08.2016)	відкрита (●)
26	ПАТ «Метал Юніон» (станом на 04.08.2016)	відкрита (●)
27	ПАТ «Торговий дім «Азовзагальмаш» (станом на 29.07.2016)	відкрита (●)
28	ПАТ «Завод крупних електричних машин» (станом на 21.07.2016)	відкрита (●)
29	ПАТ «Маріупольський завод важкого машинобудування» (станом на 06.06.2016)	відкрита (●)
30	ПАТ «Дніпропетровський завод кольорового покриття «Комінмет» (станом на 08.04.2016)	відкрита (●)
31	ПрАТ «Азовелектросталь» (станом на 28.03.2016)	відкрита (●)
32	ПАТ «Сумський авторемонтний завод» (станом на 29.11.2016)	відкрита (●)
33	ПрАТ «Завод напівпровідників» (станом на 25.11.2016)	відкрита (●)
34	ПрАТ «Головний інститут проектування заводів сільськогосподарського та продовольчого машинобудування» (станом на 14.11.2016)	відкрита (●)

1. Сформулюємо нульову H_0 і альтернативну H_a гіпотези:

$$H_0; H_a.$$

2. Прийmemo рівень значущості $\alpha = 0,05$, гарантуючи прийняття гіпотези або відмови від неї з імовірністю помилки тільки в п'яти випадках зі ста.

3. Найпотужнішим критерієм для перевірки такого роду гіпотези H_0 є t -критерій Стьюдента.

4. Сформулюємо правило прийняття рішення за результатами перевірки H_0 . Оскільки за альтернативною гіпотезою може бути або менше, або більше, то критична область повинна бути встановлена з двох сторін. Така форма завдання критерію називається двосторонньою критичною областю. Критична область за $\alpha = 0,05$ буде міститися в межах – всі значення вище, ніж верхня 2,5%, і нижче, ніж 2,5% точки розподілу t -критерію Стьюдента.

З урахування викладеного, висновки по перевірці H_0 можна сформулювати так: гіпотеза H_0 відхиляється, якщо фактичне значення t -критерію виявиться більшим за табличне значення, тобто якщо $t_{\text{факт}} > t_{\text{крит}}$. У протилежному випадку H_0 повинна бути прийнята.

5. Щоб перевірити гіпотезу H_0 , потрібно визначити фактичне значення t -критерію Стьюдента і порівняти його з табличним значенням.

Для визначення фактичного значення t -критерію Стьюдента виконано такі обчислення.

6. Обчислено по кожній вибірці скориговані на втрату ступенів свободи варіації дисперсії S_1^2 та S_2^2 .

7. Розраховано квадрати середніх помилок по кожній вибірці й узагальнену середню помилку різниці середніх:

$$\mu^2 = S_1^2/n_1; \mu_2^2 = S_2^2/n_2; \bar{\mu}_{1-2} = \sqrt{\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}}$$

8. Розрахуємо фактичне значення t -критерію Стьюдента:

$$t_{\text{факт}} = \varepsilon_{\text{факт}} / \bar{\mu}_{1-2}$$

9. Встановлено табличне значення t -критерію Стьюдента виходячи з рівня значущості $\alpha = 0,05$ і загального числа ступенів свободи для двох вибірок:

$$k = (n_1 - 1) + (n_2 - 1) = (23 - 1) + (11 - 1) = 32.$$

За таблицею «критичні точки розподілу Стьюдента» [9] знайдемо t за $\alpha = 0,05$ і $k = 32$: $t_{0,05} = 2,04$.

У табл. 6–8 позначення такі: \bar{x}_1 та \bar{x}_2 – середні значення двох вибірок; S_1^2 та S_2^2 – скориговані дисперсії; μ_1^2 та μ_2^2 – квадрати середніх помилок по кожній вибірці; $\bar{\mu}_{1-2}$ – середня різниця помилок середніх; $\varepsilon_{\text{факт}}$ – фактична різниця між середніми; $t_{\text{факт}}$ та $t_{\text{крит}}$ – фактичне та критичне значення критерію Стьюдента; $F_{\text{факт}}$ – фактичне значення критерію Фішера; $F_{\text{крит}}$ – критичне значення критерію Фішера; «прийм» – нульова гіпотеза приймається; «відхил» – нульова гіпотеза відхиляється.

10. Співставимо фактичне і табличне значення t -критерію Стьюдента:

$$t_{\text{факт}} < t_{0,05}.$$

Оскільки $t_{\text{факт}} < t_{0,05}$ (вбіркове значення критерію знаходиться в області припустимих значень), нульова гіпотеза про рівність середніх у генеральних сукупностях приймається.

Отже, доведена гіпотеза про неістотність різниці середніх усіх дев'яти показників, що характеризують фінансову діяльність підприємств двох груп, одна з яких включає благополучні підприємства, інша – підприємства-банкрути.

Таблиця 2

Показники, обрані для характеристики ризику банкрутства промислового підприємства

Показник	Модель розрахунку показника
Коефіцієнт поточної ліквідності (X1)	$K_{\text{пл}} = \text{Об. З.} / \text{К.З.}$, де $K_{\text{пл}}$ – коефіцієнт поточної ліквідності, част. од.; Об.З. – вартість оборотних засобів підприємства на конкретну дату, тис. грн.; К.З. – розмір короткострокових зобов'язань підприємства на конкретну дату, тис. грн.
Співвідношення позикового та власного капіталу (X2)	$K_{\text{пв}} = \text{ПК} / \text{ВК}$, де $K_{\text{пв}}$ – співвідношення позикового та власного капіталу підприємства, част. од.; ПК – розмір позикового капіталу підприємства на конкретну дату, тис. грн.; ВК – розмір власного капіталу підприємства на конкретну дату, тис. грн.
Питома частка нерозподіленого прибутку у загальній вартості активів підприємства (X3)	$\text{ПВнп} = \text{НП} / \text{ВА}$, де ПВнп – питома вага нерозподіленого прибутку у загальній вартості активів підприємства, част. од.; НП – розмір нерозподіленого прибутку підприємства на конкретну дату, тис. грн.; ВА – загальна вартість активів підприємства на конкретну дату, тис. грн.
Рентабельність продажу за валовим прибутком (коефіцієнт рентабельності продаж) (X4)	$\text{Рвп} = \text{ВП} / \text{В}$, де Рвп – коефіцієнт рентабельності продажу за валовим прибутком, част. од.; ВП – валовий прибуток підприємства за конкретний звітний період, тис. грн.; В – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за конкретний звітний період, тис. грн.
Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності (X5)	$\text{Кшл} = (\text{ГК} + \text{ЦП} + \text{ДЗ}) / \text{КЗ}$, де Кшл – коефіцієнт швидкої ліквідності, част. од.; ГК – грошові кошти підприємства на конкретну дату, тис. грн.; ЦП – вартість цінних паперів підприємства на конкретну дату, тис. грн.; ДЗ – розмір дебіторської заборгованості підприємства на конкретну дату, тис. грн.; КЗ – розмір короткострокових зобов'язань підприємства на конкретну дату, тис. грн.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (X6)	$\text{Кал} = \text{ГК} / \text{КЗ}$, де Кал – коефіцієнт абсолютної ліквідності, част. од.; ГК – грошові кошти підприємства на конкретну дату, тис. грн.; КЗ – розмір короткострокових зобов'язань підприємства на конкретну дату, тис. грн.
Коефіцієнт фінансової автономії (X7)	$\text{Кфа} = \text{ВК} / \text{ВП}$, де Кфа – коефіцієнт фінансової автономії, част. од.; ВК – розмір власного капіталу підприємства на конкретну дату, тис. грн.; ВА – загальна вартість пасивів підприємства на конкретну дату, тис. грн.
Рентабельність продажу за чистим прибутком (коефіцієнт рентабельності реалізації 2) (X8)	$\text{Рчп} = \text{ЧП} / \text{В}$, де Рчп – коефіцієнт рентабельності продажу за чистим прибутком, част. од.; ЧП – чистий прибуток підприємства за конкретний звітний період, тис. грн.; В – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за конкретний звітний період, тис. грн.
Співвідношення валового прибутку та собівартості реалізованої продукції (X9)	$\text{Квпс} = \text{ВП} / \text{С}$, де Квпс – співвідношення валового прибутку та собівартості реалізованої продукції, част. од.; ВП – валовий прибуток підприємства за конкретний звітний період, тис. грн.; С – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) за конкретний звітний період, тис. грн.

Аналіз динаміки фінансових показників та їх порівняння для підприємств, проти яких відкрита процедура банкрутства (далі – підприємства-банкрути), та для підприємств, проти яких не відкрита процедура банкрутства, показав таке (табл. 9).

По-перше, суттєві відмінності значень для цих двох груп підприємств спостерігається у показни-

ків Х2, Х3, Х6. Особливо це помітно для показника Х7. Відмінність цих показників для підприємств-банкрутів спрямована в бік більш гірших значень порівняно з підприємствами, проти яких не відкрита процедура банкрутства. Значення ключового показника – коефіцієнта поточної ліквідності (Х1) – для підприємств двох груп відріз-

Таблиця 3
Показники фінансового стану підприємств, відібраних для дослідження, у 2013 р.
(1–23 – благополучні підприємства, 24–34 – банкрути)

Умовний номер підприємства	Показники фінансового стану								
	Х1	Х2	Х3	Х4	Х5	Х6	Х7	Х8	Х9
1	1,420	2,267	0,193	0,238	0,867	0,005	0,306	0,002	0,313
2	1,001	1,772	0,051	0,149	0,238	0,011	0,361	-0,117	0,175
3	0,826	25,269	-0,005	-0,099	0,019	0,001	0,038	-0,113	-0,090
4	0,456	0,916	0,441	0,918	0,289	0,002	0,522	0,026	11,198
5	6,289	0,092	0,906	0,264	3,701	1,443	0,916	-0,038	0,358
6	0,473	79,571	-0,150	0,164	0,150	0,013	0,012	-0,169	0,196
7	1,589	0,627	0,521	0,000	0,999	0,002	0,615	0,000	0,000
8	1,438	1,179	0,422	0,248	0,665	0,071	0,459	0,052	0,329
9	0,919	44,664	-0,261	0,095	0,481	0,035	0,022	0,002	0,105
10	3,157	0,417	0,554	0,587	3,077	0,003	0,706	0,455	1,421
11	0,434	1,091	0,260	0,080	0,242	0,001	0,478	-0,517	0,087
12	0,914	0,795	0,235	0,238	0,412	0,000	0,557	-0,131	0,313
13	2,662	0,235	0,022	0,000	2,657	0,000	0,81	0,000	0,000
14	4,368	0,166	0,435	0,483	3,942	0,250	0,858	0,277	0,933
15	3,582	0,283	0,218	0,589	2,707	0,339	0,779	0,310	1,434
16	2,938	0,357	0,721	0,182	2,762	0,013	0,737	0,084	0,223
17	0,792	2,889	0,015	0,020	0,486	0,000	0,257	-0,020	0,020
18	3,415	3,522	0,024	0,132	1,199	0,049	0,221	-0,220	0,152
19	0,775	3,911	-0,019	0,070	0,442	0,039	0,204	0,001	0,076
20	0,325	25,369	-0,334	-1,218	0,024	0,001	0,038	-2,509	-0,549
21	0,652	4,691	-0,358	-0,052	0,225	0,006	0,176	-0,422	-0,050
22	0,923	35,015	0,006	0,652	0,732	0,0031	0,036	-0,035	1,875
23	4,879	0,129	-0,085	0,226	4,241	0,000	0,886	0,039	0,292
24	2,930	1,011	0,441	0,044	2,930	0,002	0,497	1,270	0,046
25	2,684	-2,555	-0,771	1,000	2,679	0,077	-0,643	-0,755	0,000
26	0,581	-2,807	-0,627	0,125	0,533	0,002	-0,553	-0,075	0,142
27	0,890	-18,978	-0,056	0,043	0,751	0,003	-0,056	0,010	0,044
28	1,777	0,730	0,546	0,329	1,482	0,181	0,578	0,137	0,490
29	0,056	1,070	-0,177	0,435	0,045	0,003	0,481	-0,491	0,769
30	39,982	0,026	-0,124	0,538	39,982	0,004	0,971	-129,538	1,167
31	1,020	2,441	0,269	0,319	0,868	0,0120	0,291	-0,031	0,468
32	0,197	0,958	0,485	-0,159	0,007	0,0030	0,511	-0,956	-0,137
33	0,816	6,525	-0,253	0,246	0,613	0,010	0,181	-1,021	0,327
34	0,473	-2,043	-0,988	0,645	0,416	0,0002	-0,959	-0,514	1,820

Таблиця 4
Показники фінансового стану підприємств, відібраних для дослідження, у 2014 р.
(1–23 – благополучні підприємства, 24–34 – банкрути)

Умовний номер підприємства	Показники фінансового стану								
	Х1	Х2	Х3	Х4	Х5	Х6	Х7	Х8	Х9
1	1,414	1,947	0,214	0,211	0,924	0,0012	0,339	0,001	0,267
2	0,694	1,424	-0,068	0,149	0,473	0,004	0,413	-0,140	0,175
3	1,034	16,383	0,021	0,269	0,683	0,020	0,058	0,041	0,368
4	0,407	1,056	0,406	0,940	0,317	0,007	0,486	-0,045	15,772
5	7,942	0,079	0,916	0,323	2,613	0,120	0,926	-0,008	0,476
6	0,297	-2,260	-0,946	0,300	0,177	0,068	-0,794	-1,609	0,428
7	1,528	0,676	0,502	0,000	0,959	0,000	0,597	0,000	0,000
8	1,313	1,122	0,436	0,319	0,599	0,018	0,471	0,030	0,468
9	0,760	14,298	-0,340	0,163	0,381	0,062	0,065	-0,181	0,195
10	1,073	1,657	0,190	0,546	1,032	0,005	0,376	0,086	1,203
11	0,672	1,458	0,238	0,302	0,499	0,059	0,407	0,004	0,432
12	2,177	0,956	0,215	0,412	0,751	0,005	0,511	0,003	0,699

Продовження таблиці 4

13	1,735	0,279	-0,060	-1,743	1,733	0,001	0,782	-1,908	-0,635
14	7,522	0,186	0,717	0,154	7,043	0,062	0,843	0,123	0,183
15	3,539	0,296	0,210	0,538	3,132	1,620	0,772	0,340	1,166
16	3,513	0,391	0,709	0,105	3,255	0,006	0,719	0,103	0,118
17	12,951	0,782	-0,058	0,053	9,663	0,009	0,112	-0,027	0,056
18	2,905	6,234	-0,028	0,187	0,905	0,006	0,138	-0,143	0,230
19	0,785	1,762	0,301	0,002	0,496	0,033	0,362	-0,083	0,002
20	0,226	-5,356	-0,640	-1,811	0,058	0,001	-0,230	-4,542	-0,644
21	0,490	-10,682	-0,665	-0,336	0,153	0,004	-0,103	-0,914	-0,251
22	0,956	55,014	0,005	0,050	0,919	0,032	0,021	0,001	0,053
23	19,244	0,033	-0,065	0,223	17,201	0,002	0,968	0,038	0,286
24	18,312	1,914	0,304	1,000	1,831	0,000	0,343	5,667	0,000
25	1,474	-1,473	-2,244	1,000	1,743	0,000	-2,116	-11,687	0,000
26	0,384	-1,616	-1,721	-0,346	0,359	0,000	-1,624	-1,457	-0,257
27	0,516	-2,224	-0,817	0,055	0,492	0,017	-1,817	-2,785	0,058
28	1,474	1,209	0,426	0,364	1,259	0,060	0,453	-0,226	0,572
29	0,583	0,950	0,008	0,245	0,565	0,001	0,513	0,240	0,324
30	9,543	0,117	0,001	0,000	9,543	0,001	0,895	0,000	0,000
31	0,347	-3,056	-0,989	-0,279	0,317	0,0003	-0,946	-7,339	-0,218
32	0,100	37,538	0,010	-0,082	0,040	0,0102	0,026	-1,125	-0,076
33	0,088	-2,048	-1,019	-0,313	0,071	0,0004	-0,954	-18,707	-0,239
34	0,456	-1,855	-1,204	0,240	0,431	0,0006	-1,170	-0,002	0,316

Таблиця 5

Показники фінансового стану підприємств, відібраних для дослідження, у 2015 р.
(1–23 – благополучні підприємства, 24–34 – банкрути)

Умовний номер підприємства	Показники фінансового стану								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
1	1,446	2,028	0,216	0,211	0,954	0,0084	0,330	0,016	0,267
2	1,250	0,646	0,110	0,296	0,609	0,0366	0,608	0,110	0,421
3	0,905	15,579	0,022	0,193	0,513	0,0071	0,060	-0,001	0,239
4	0,343	0,971	0,419	0,946	0,284	0,0466	0,507	0,025	17,596
5	7,747	0,065	0,928	0,284	3,743	0,4412	0,939	-0,033	0,397
6	0,405	-1,999	-1,177	0,419	1,198	0,0602	-0,001	-0,624	0,722
7	1,473	0,732	0,483	0,000	0,927	0,0001	0,577	0,000	0,000
8	1,731	0,700	0,556	0,411	0,805	0,0270	0,588	0,139	0,698
9	0,840	11,480	-0,355	0,177	0,500	0,1122	0,080	-0,103	0,215
10	0,960	2,812	0,084	0,311	0,936	0,0037	0,262	-0,369	0,452
11	0,887	1,300	0,256	0,266	0,647	0,0030	0,435	0,004	0,362
12	1,028	0,096	0,216	0,414	0,079	0,0018	5,106	0,003	0,706
13	1,772	0,261	-0,047	-0,541	1,764	0,0001	0,793	-0,295	-0,351
14	6,857	0,185	0,736	0,364	6,567	0,4588	0,844	0,105	0,571
15	5,281	0,253	0,345	0,494	4,021	2,0528	0,798	0,310	0,975
16	1,549	1,329	0,422	0,067	1,519	0,0175	0,429	-0,048	0,072
17	0,726	20,752	-0,162	0,046	0,629	0,0011	0,046	-0,028	0,048
18	7,845	5,584	-0,032	0,167	3,423	0,1700	0,152	-0,002	0,200
19	0,799	5,075	-0,014	0,009	0,542	0,0830	0,165	0,003	0,009
20	0,226	-5,356	-0,640	-1,811	0,058	0,0008	-0,230	-4,542	-0,645
21	0,425	-4,865	-0,881	0,083	0,137	0,0007	-0,259	-0,327	0,091
22	1,136	-16,349	-0,084	0,842	1,087	0,0012	-0,065	-3,970	5,333
23	24,318	0,025	-0,023	0,197	22,611	0,0000	0,975	0,018	0,245
24	0,194	-1,190	-5,705	0,000	0,194	0,0000	-5,270	0,000	0,000
25	1,329	-1,279	-3,711	1,000	1,326	0,0007	-3,586	-12,824	0,000
26	1,889	0,817	-0,314	0,188	1,784	0,0188	0,550	-0,184	0,232
27	0,337	-1,563	-1,775	0,007	0,334	0,0000	-1,775	-19,841	0,007
28	0,911	3,256	0,209	0,275	0,854	0,0025	0,235	-0,778	0,380
29	0,672	1,390	-0,041	-1,820	0,656	0,0002	0,418	-2,429	-0,645
30	13,173	0,069	-0,003	0,000	13,173	0,0000	0,936	0,000	0,000
31	0,177	-1,611	-3,559	-5,193	0,162	0,0002	-3,508	-154,937	-0,839
32	0,025	2,936	-0,498	0,095	0,016	0,0003	0,234	-11,056	0,105
33	0,045	-1,626	-1,652	0,137	0,036	0,0002	-1,597	-156,880	0,159
34	0,432	-1,732	-1,347	0,136	0,412	0,0000	-1,312	0,063	0,157

няються незначно лише у 2014 р., в якому середнє значення показника Х1 для всіх 34 досліджуваних підприємств становило 3,139, для благополучних підприємств – 3,182, для підприємств-банкрутів – 3,050. У 2015 р. середнє значення показника Х1 для 23 благополучних підприємств становило 3,041, для 11 підприємств-банкрутів – 2,644 за середнього значення для всіх 34 досліджуваних підприємств 2,622.

По-друге, для підприємств-банкрутів характерна негативна динаміка зміни показників із часом, особливо це помітно для показників Х3 та Х7. На нашу думку, таке погіршення пояснюється економічною та політичною нестабільністю в Україні в досліджуваній період.

По-третє, потрібно зауважити, що фінансові коефіцієнти Х2, Х5 та Х8 для усіх підприємств – як банкрутів, так і благополучних – залишаються незадовільними.

По-четверте, лише фінансові коефіцієнти Х4 та Х9 мають значення, які у цілому можна вва-

жати як задовільні або добрі, при цьому значення показника Х4 мають тенденцію до погіршення, особливо це помітно в 2015 р.

Висновки. За результатами дослідження встановлено, що в умовах тривалої економічної кризи в Україні особливої уваги потребують питання діагностики фінансового стану та оцінки ризику ймовірного настання банкрутства промислових підприємств. Доведено нульову гіпотезу про неістотність різниці середніх для всіх обраних для дослідження показників, що характеризують фінансову діяльність підприємств двох груп: благополучних і підприємств-банкрутів. Для підприємств-банкрутів виявлено негативну динаміку зміни показників із часом, особливо це помітно для показників частки нерозподіленого прибутку у загальній вартості активів підприємства та коефіцієнта фінансової автономії, що можна пояснити розвитком економічної та політичної кризи в Україні. Коефіцієнти співвідношення позикового та власного

Таблиця 6
Результати статистичного спостереження фінансових показників промислових підприємств, відібраних для дослідження, у 2013 р. (індекс «1» – для підприємств-небанкрутів, «2» – для підприємств-банкрутів)

Статистичні показники	Показники фінансового стану								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
X_{\min}	0,056	-18,978	-0,988	-1,278	0,007	0,0001	-0,959	-129,538	-0,549
X_{\max}	39,982	70,581	0,906	1,000	39,982	1,4333	0,971	1,270	11,198
\bar{x}_1	1,923	10,227	0,164	0,172	1,329	0,100	0,434	-0,132	0,818
\bar{x}_2	3,719	7,903	0,070	0,202	3,302	0,112	0,317	-7,119	0,957
S_1^2	2,762	386,369	0,110	0,155	1,972	0,091	0,097	0,311	5,430
S_2^2	138,037	41,403	0,273	0,105	138,861	0,003	0,362	1520,163	0,348
μ_1^2	0,120	16,799	0,005	0,007	0,086	0,004	0,004	0,014	0,236
μ_2^2	12,549	3,764	0,025	0,010	12,624	0,001	0,033	138,197	0,032
μ_{1-2}	3,559	4,535	0,172	0,128	3,565	0,065	0,193	11,756	0,517
$\epsilon_{\text{факт}}$	1,796	2,324	0,094	0,030	1,974	0,011	0,117	6,987	0,139
$t_{\text{факт}}$	0,505	0,512	0,545	0,234	0,554	0,173	0,608	0,594	0,269
$t_{\text{табл}}$	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04
висновок	прийм	прийм	прийм	прийм	прийм	прийм	прийм	прийм	прийм
$F_{\text{факт}}$	0,020	9,332	2,493	0,678	0,004	29,191	3,730	4881,127	15,619
$F_{\text{крит}}$	2,74	2,74	2,74	2,74	2,74	2,74	2,74	2,74	2,74
висновок	прийм	відхил	прийм	прийм	прийм	відхил	відхил	відхил	відхил

Таблиця 7
Результати статистичного спостереження фінансових показників промислових підприємств, відібраних для дослідження, у 2014 р. (індекс «1» – для підприємств-небанкрутів, «2» – для підприємств-банкрутів)

Статистичні показники	Показники фінансового стану								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
X_{\min}	0,088	-10,682	-2,244	-1,811	0,040	0,0001	-2,116	-18,707	-0,644
X_{\max}	19,244	55,014	0,916	1,000	17,201	1,6203	0,968	5,667	15,772
\bar{x}_1	3,182	3,815	0,096	0,059	2,346	0,094	0,358	-0,384	0,915
\bar{x}_2	3,493	4,469	-0,169	0,067	2,438	0,107	0,056	-1,613	1,015
S_1^2	21,719	153,178	0,202	0,394	15,881	0,112	0,173	1,116	10,670
S_2^2	33,040	136,297	0,763	0,223	7,482	0,001	0,970	45,646	0,069
μ_1^2	0,944	6,660	0,009	0,017	0,690	0,005	0,008	0,049	0,464
μ_2^2	3,004	12,391	0,069	0,020	0,680	0,001	0,088	4,150	0,006
μ_{1-2}	1,987	4,365	0,280	0,193	1,171	0,070	0,309	2,049	0,686
$\epsilon_{\text{факт}}$	0,311	0,654	0,265	0,008	0,092	0,013	0,303	1,229	0,100
$t_{\text{факт}}$	0,157	0,150	0,949	0,043	0,078	0,190	0,979	0,600	0,246
$t_{\text{табл}}$	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04
висновок	прийм	прийм	прийм	прийм	прийм	прийм	прийм	прийм	прийм
$F_{\text{факт}}$	0,657	1,124	3,775	0,567	2,122	347,490	5,597	40,915	154,569
$F_{\text{крит}}$	2,74	2,74	2,74	2,74	2,74	2,74	2,74	2,74	2,74
висновок	прийм	прийм	відхил	прийм	прийм	відхил	відхил	відхил	відхил

капіталу, швидкої ліквідності, рентабельності продажу за чистим прибутком, як банкрутів, так і благополучних підприємств, залишаються незадовільними. Лише коефіцієнт рентабельності за валовим прибутком і співвідношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції мають значення, які у цілому можна вважати задовільними або добрими, при цьому значення показника рентабельність продажу за

валовим прибутком мають тенденцію до погіршення, особливо це помітно в 2015 р.

Подальші дослідження авторів будуть спрямовані в бік виявлення прихованих різниць між показниками фінансового стану благополучних підприємств та підприємств-банкрутів, що можна здійснити за допомогою сучасних аналітичних методів *Data Mining*, а саме нейронних мереж та нечіткої логіки.

Таблиця 8
Результати статистичного спостереження фінансових показників промислових підприємств, відібраних для дослідження, у 2015 р. (індекс «1» – для підприємств-небанкрутів, «2» – для підприємств-банкрутів)

Статистичні показники	Показники фінансового стану								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
X_{\min}	0,025	-16,349	-5,705	-5,198	0,016	0,0000	-5,270	-158,880	-0,839
X_{\max}	24,308	20,752	0,928	1,000	22,611	2,0528	5,106	0,310	17,596
\bar{x}_1	3,041	1,796	0,060	0,167	2,285	0,154	0,528	-0,418	1,245
\bar{x}_2	3,149	1,269	-0,587	-0,145	2,606	0,156	-0,058	-14,310	1,248
S_1^2	27,123	50,346	0,238	0,271	22,198	0,188	1,205	1,511	13,942
S_2^2	14,706	3,564	0,631	2,900	14,734	0,001	4,231	3809,666	0,136
μ_1^2	1,179	2,232	0,010	0,012	0,965	0,008	0,052	0,066	0,606
μ_2^2	1,337	0,324	0,330	0,264	1,339	0,001	0,385	345,333	0,012
$\bar{\mu}_{1-2}$	1,586	1,599	0,583	0,525	1,518	0,090	0,661	18,612	0,786
$t_{\text{факт}}$	0,108	0,527	0,647	0,312	0,321	0,002	0,586	13,892	0,004
$t_{\text{факт}}$	0,068	0,330	1,110	0,594	0,211	0,023	0,886	0,746	0,005
$t_{\text{табл}}$	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04
висновок	прийм	прийм	прийм	прийм	прийм	прийм	прийм	прийм	прийм
$F_{\text{факт}}$	1,884	14,408	15,225	10,718	1,506	6007,369	3,510	2520,464	102,420
$F_{\text{крит}}$	2,74	2,74	2,74	2,74	2,74	2,74	2,74	2,74	2,74
висновок	прийм	відхил	відхил	відхил	прийм	відхил	відхил	відхил	відхил

Таблиця 9
Результати розрахунків середніх значень фінансових коефіцієнтів X1–X9 для діагностики фінансового стану промислових підприємств

Підприємства	Фінансові коефіцієнти								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
2013 рік									
34 підприємства	2,813	6,518	0,074	0,222	2,378	0,076	0,332	-3,971	0,704
з них 23 благополучних	1,923	10,227	0,164	0,172	1,239	0,100	0,434	-0,132	0,818
з них 11 банкрутів	4,673	-1,238	-0,114	0,324	4,573	0,026	0,118	-11,997	0,467
2014 рік									
34 підприємства	3,139	3,447	-0,148	0,095	2,077	0,066	0,084	-1,360	2,949
з них 23 благополучних	3,182	3,815	0,096	0,059	2,346	0,094	0,358	-0,384	3,041
з них 11 банкрутів	3,050	2,678	-0,659	0,171	1,514	0,008	-0,491	-3,402	2,644
2015 рік									
34 підприємства	2,622	1,198	-0,501	-0,039	2,103	0,105	-0,074	-10,968	0,810
з них 23 благополучних	3,041	1,796	0,060	0,167	2,285	0,154	0,528	-0,418	1,245
з них 11 банкрутів	1,744	-0,051	-1,672	-0,470	1,722	0,002	-1,332	-33,027	-0,099
умовні позначення:									
значення показника		незадовільне			добре			відмінне	
		задовільне			дуже добре				

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.ua>.
2. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко, О. Маханько; 4-е вид., перероб. и доп. – Х.: Фактор, 2006. – 208 с.
3. Михаліцька Н.Я. Механізм вивчення ознак та ймовірності банкрутства підприємств / Н.Я. Михаліцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua>.
4. Ломачинська І.А. Механізм управління фінансами підприємств в умовах трансформації економіки: [монографія] / І.А. Ломачинська. – Одеса: Астропринт, 2011. – 280 с.
5. М'ячин В.Г. Нейромережевий підхід до кластеризації галузей промисловості України за джерелами фінансування інноваційної активності підприємств / В.Г. М'ячин, М.В. Куциньська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – Вип. 20. – Ч. 2. – С. 64–68.

6. М'ячин В.Г. Застосування карт Кохонена для аналізу фінансового стану та визначення ймовірності настання банкрутства інноваційно-активних промислових підприємств / В.Г. М'ячин, М.В. Куцинська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – Вип. 21. – Ч. 2. – С. 71–76.
7. М'ячин В.Г. Визначення пріоритетності показників фінансового стану, обраних для оцінки ризику банкрутства промислових підприємств методом нечітких множин / В.Г. М'ячин, М.В. Куцинська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2015. – Вип. 14. – С. 159–163.
8. Паршина О.А. Обґрунтування та побудова функцій належності в нечітко-логічній моделі оцінки фінансового стану підприємства та ризику настання його банкрутства / О.А. Паршина, В.Г. М'ячин, М.В. Куцинська // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2016. – Т. 21. – Вип. 6(48). – С. 86–91.
9. Мармоза А.Т. Теорія статистики / А.Т. Мармоза – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 392 с.

**М'ячин В. Г.
Куцинская М. В.
Давыдов Т. Г.**

ГВУЗ «Украинский государственный химико-технологический университет»

ЕКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПРОВЕРКА ИСТИННОСТИ ГИПОТЕЗЫ О РАВЕНСТВЕ ИХ СРЕДНИХ ЗНАЧЕНИЙ ДЛЯ БЛАГОПОЛУЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ-БАНКРОТОВ

Резюме

В статье проанализированы современные подходы к диагностике финансового состояния и определения риска наступления банкротства промышленных предприятий. Использован экономико-статистический инструментальный для анализа показателей, отобранных для оценки финансового состояния инновационных промышленных предприятий. Предложены основные этапы проверки нулевой гипотезы о равенстве средних значений показателей для благополучных предприятий и предприятий-банкротов. Показана возможность принятия нулевой гипотезы, что свидетельствует о равенстве средних значений каждого из девяти финансовых показателей как благополучных предприятий, так и предприятий, в отношении которых возбуждена процедура банкротства. Это свидетельствует о том, что, во-первых, финансовое состояние как благополучных предприятий, так и предприятий-банкротов существенно отличается в условиях жёсткого финансового кризиса в стране, и во-вторых, о необходимости использовать другие, более совершенные инструменты для оценки финансового состояния промышленных предприятий и риска наступления их банкротства.

Ключевые слова: промышленное предприятие, финансовые показатели, риск наступления банкротства, экономико-статистический анализ, нулевая гипотеза, средние величины.

**Myachin V. G.
Kutsyns'ka M. V.
Davydov T. G.**

Ukrainian State University of Chemical Technology

ECONOMIC AND STATISTICAL ANALYSIS OF INDICATORS OF FINANCIAL CONDITION AND CHECK SIGNIFICANTLY HYPOTHESIS OF EQUALITY OF THEIR AVERAGE VALUES FOR SUCCESSFUL ENTERPRISES AND BANKRUPT ENTERPRISES

Summary

The article analyzes the current approaches to the diagnosis of the financial condition and the risk of bankruptcy of industrial enterprises. Used economic and statistical tools for the analysis of the indicators selected for assessing the financial condition of innovative industrial enterprises. The basic stages of testing the null hypothesis of the equality of their average values of indicators for successful enterprises and bankrupt enterprises. It is shown that the null hypothesis is possible to assume that indicates the equality of mean values for the nine indicators of how successful enterprises, and enterprises for which bankruptcy proceedings. This suggests that, at first, the financial condition of both successful enterprises and bankrupt enterprises does not differ in a tough financial crisis in the country and, secondly, the need to use other, better tools to assess the financial condition of industrial plants and the risk of their bankruptcy.

Key words: industrial enterprise, financial performance, risk of bankruptcy, economic and statistical analysis, the null hypothesis, the mean values.

УДК 005.346

Пеліпей А. О.

Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ТРАНСФЕРОМ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНИХ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті обґрунтовано концептуальні підходи до формування моделі управління трансфером нематеріальних активів підприємства. Визначено складники оцінки рівня розвитку нематеріальних активів підприємства. Розроблено інтегровану в інноваційну систему підприємства узагальнену модель управління трансфером інноваційно орієнтованих нематеріальних активів. Визначено фактори формування загального результату трансферу та використання інноваційно орієнтованих нематеріальних активів підприємства.

Ключові слова: трансфер, нематеріальні активи, модель управління, ресурсне забезпечення, інноваційна діяльність підприємства.

Постановка проблеми. Подальший розвиток процесів глобалізації у світовому економічному просторі загострює конкуренцію на міжнародному ринку, де сьогодні основним фактором, що забезпечує конкурентні переваги виробників, стає інформаційний ресурс. Установлення пріоритетності інформації як найважливішого фактору розвитку виробництва та інструменту конкурентної боротьби є ознакою становлення економіки інформаційного типу.

У цих умовах особливої актуальності набуває дослідження питань формування та використання інтелектуального капіталу на підприємстві, що знаходить своє відображення в системі обліку та управління у вигляді нематеріальних активів. На основі використання інтелектуального капіталу здійснюється впровадження нових технологій та виробів, послуг та організаційних процесів, що забезпечує підвищення ефективності виробництва, набуття нових та вдосконалення наявних споживчих якостей продукції та послуг.

Нематеріальні активи є найважливішою та невід'ємною складовою частиною забезпечення інноваційного процесу, вони виступають нематеріальною основою будь-якої інновації. Саме за допомогою нематеріальних активів, що втілюють інформаційний ресурс інноваційного розвитку та відображають права на впровадження нової технології чи виробництва нового продукту, забезпечується реалізація суті інноваційного процесу – впровадження в реальному виробництві нової ідеї чи якісно нового науково технічного рішення, здатного підвищити ефективність виробництва та покращити споживчі якості продукції та послуг. У цьому аспекті, на нашу думку, окремої уваги заслуговує дослідження процесу обміну нематеріальними активами між суб'єктами господарювання, що супроводжують феномен дифузії інновацій, та розроблення ефективної системи трансферу нематеріальних активів для забезпечення безперервного циклу оновлення виробництва та реалізації принципу інтенсивного розвитку за рахунок інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Коло питань управління та ресурсного забезпечення інноваційної діяльності досліджено в роботах таких науковців, як: С. Ілляшенко, С. Ільєнкова, А. Гриньов, І. Журавкова, В. Мединський, Р. Фатхутдінов, О. Лапко, П. Завлін, Ю. Бажал, П. Друкер, М. Портер, Б. Санто, І. Шумпетер тощо. Дослідженню проблем управління нематеріальними активами присвячено численні праці вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких такі, як: В. Александрова, О. Бутнік-Сіверський, В. Геєць,

В. Жук, А. Клименко, Л. Михайлова, В. Паладій, І. Пилипенко, В. Ситник, Л. Федулова, Е. Брукінг, Д. Доунс, Д. Колдуел, М. Мелоун, Т. Стюарт та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак слід зазначити, що сучасні дослідження у сфері управління нематеріальними активами та інноваційною діяльністю носять розрізнений характер. На нашу думку, недостатньо уваги в науковій літературі приділено дослідженню питань управління нематеріальним складником забезпечення інноваційного процесу на підприємстві, які займають ключове місце в проблемному полі інтенсифікації інноваційної діяльності та технологічного розвитку виробничого сектору національної економічної системи України.

Мета статті полягає у розробленні концептуальних підходів до формування моделі управління трансфером нематеріальних активів в контексті ресурсного забезпечення інноваційного процесу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як указує В. Вітлінський, моделювання виступає як основний специфічний метод науки, що застосовується для аналізу та синтезу систем управління. Це особливий пізнавальний спосіб, коли суб'єкт дослідження замість безпосереднього досліджуваного об'єкта пізнання обирає чи створює подібний до нього допоміжний об'єкт – образ чи модель, досліджує його, а отримані нові знання переносять на об'єкт оригінал [1, с. 10].

Ураховуючи складність та комплексний характер економічних систем, використання моделей є найбільш раціональним способом дослідження, що забезпечує економію часу та інших ресурсів, дає змогу перетворювати суперечливий інформаційний потік в упорядковану та адаптовану для прийняття управлінських рішень релевантну інформацію.

Процес побудови моделі характеризує створення «штучного еквіваленту» об'єкту, що відображає структуру, найважливіші властивості, зв'язки, притаманні його складникам. При цьому модель відображає об'єкт дослідження дещо спрощено, абстрагуючись від несуттєвих елементів та зв'язків.

Побудова моделі повинна ґрунтуватися на використанні системного підходу, мета і завдання якого, на думку О.В. Кустовської, полягають у дослідженні певних об'єктів як складних систем [2, с. 5].

Трансфер нематеріальних активів – складний процес, що забезпечує реалізацію та зумовлює ефективність інноваційного процесу на підприємстві.

Як указує Ю.В. Бродський, в основі системного підходу лежить прагнення встановити загальну орієнтацію досліджень та визначити науковими засобами цілісність, організованість

об'єкту (системи, процесу, явища, проблеми), що досліджуються, з усією багатогранністю зв'язків [3, с. 11].

Це має першорядне значення під час побудови моделі управління трансфером нематеріальних активів підприємства, яка надалі буде використовуватися для досліджень системи управління та формування релевантної інформації для прийняття управлінських рішень.

На нашу думку, формування моделі управління трансфером нематеріальних активів підприємства (НМА) повинно здійснюватися за такою концептуальною схемою (рис. 1).

Як видно з рис. 1, першим етапом формування моделі управління трансфером нематеріальних активів підприємства є концептуалізація вихідних передумов формування моделі управління трансфером НМА підприємства, яка включає: блок визначення мети і завдань управління нематеріальними активами та блок обґрунтування принципів управління нематеріальними активами та блок, у межах якого здійснюється структуризація об'єкту управління.

Отже, у межах першого етапу формування моделі управління трансфером нематеріальних активів підприємства здійснюється цілепокладання системи управління нематеріальними активами та його деталізація на основі визначення шляхів досягнення встановленої цілі управління нематеріальними активами, вибір базових принципів управління нематеріальними активами відповідно до мети дослідження й установа ключових елементів структури управління нематеріальними активами, на які буде спрямоване дослідження.

Другий етап формування моделі управління трансфером нематеріальних активів підприємства спрямований на більш докладне вивчення внутрішніх та зовнішніх умов формування моделі управління трансфером нематеріальних активів підприємства. Цей етап включає: блок визначення особливостей та функціональних можливостей об'єкту управління; блок оцінки впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища управління трансфером НМА; блок оцінки відповідності концептуальних вимог та реальних можливостей побудови моделі управління трансфером НМА підприємства.

Цей етап включає: блок визначення особливостей та функціональних можливостей об'єкту управління; блок оцінки впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища управління трансфером НМА; блок оцінки відповідності концептуальних вимог та реальних можливостей побудови моделі управління трансфером НМА підприємства, який за необхідності формує дані для коректування процедур першого етапу формування моделі управління трансфером технологій підприємства.

Третій етап пов'язаний безпосередньо із формуванням моделі управління трансфером нематеріальних активів підприємства шляхом побудови структури моделі, визначення суттєвих зв'язків між елементами та оптимізацією механізму функціонування моделі.

Невід'ємним етапом формування моделі є контроль ефективності використання розробленої моделі, який дає змогу оцінити відповідність моделі реальним вимогам до управління трансфером нематеріальних активів на підприємстві та оцінити релевантність концептуальних передумов формування моделі реальним умовам управління трансфером НМА.

Завершальним етапом побудови моделі є реалізація функції зворотного зв'язку, який дає змогу

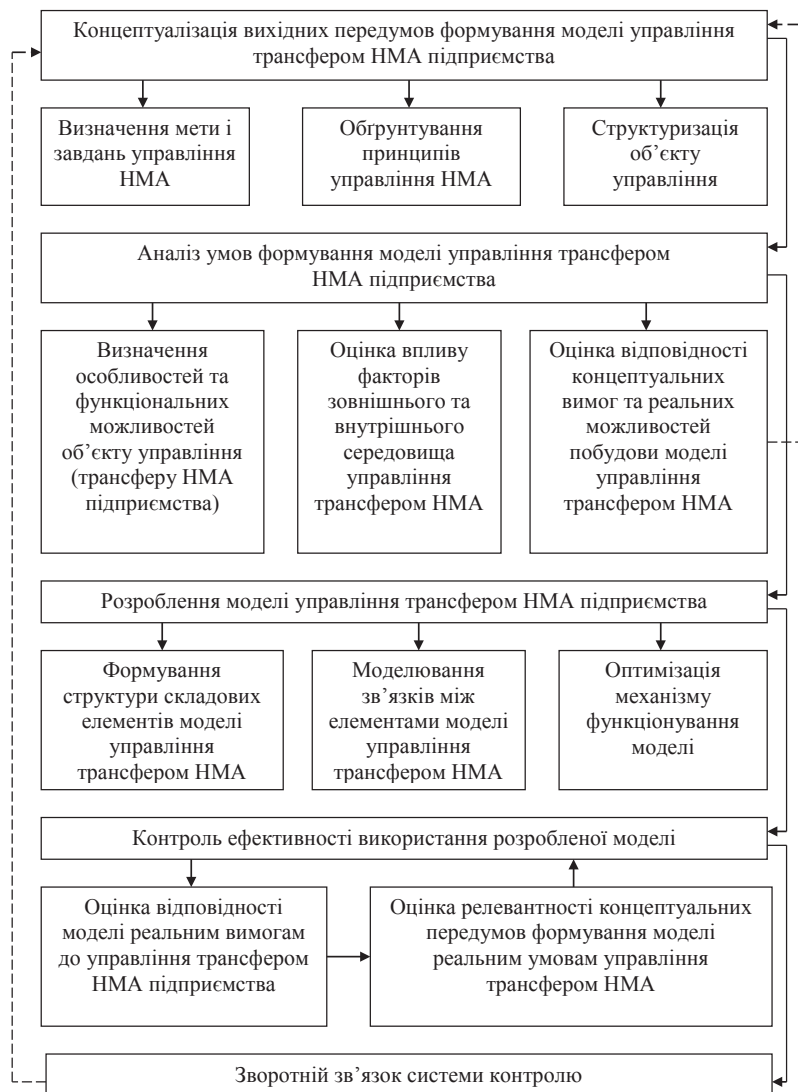


Рис. 1. Концептуальна схема формування моделі управління трансфером нематеріальних активів підприємства

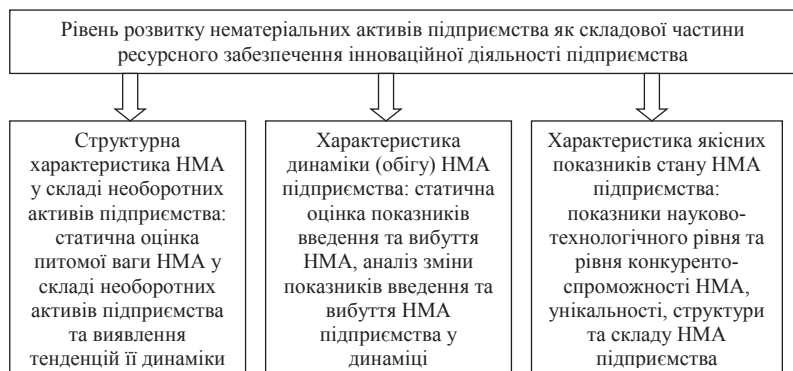


Рис. 2. Основні складники оцінки рівня розвитку нематеріальних активів підприємства як складової частини ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства

порівняти результати контролю ефективності використання розробленої моделі з вихідними передумовами формування моделі управління трансфером НМА підприємства та зробити висновок щодо необхідності коректування моделі чи внесення змін до концепції її формування.

Основними передумовами створення відокремленої системи управління НМА в складі системи управління підприємствами є: різноманітність форм та видів об'єктів інтелектуальної власності підприємства; необхідність розроблення стратегії та тактики у сфері управління НМА; широкий перелік функцій управління НМА; значна кількість відділів, підрозділів та контрагентів підприємства, що беруть участь у процесі генерації та перетворення інформації про НМА; необхідність координації взаємодії між суб'єктами в цій галузі; висока прибутковість угод з об'єктами інтелектуальної власності; значний ризик виникнення недобросовісної конкуренції; розуміння керівництвом підприємств необхідності розвитку процесів управління інтелектуальним капіталом [4, с. 115].

На нашу думку, головною метою управління нематеріальними активами є підвищення ефективності діяльності та вартості підприємства за рахунок набуття конкурентних переваг від володіння унікальними інтелектуальними ресурсами. У контексті ресурсного забезпечення інноваційної діяльності метою управління нематеріальними активами є забезпечення нематеріальної основи реалізації інноваційного процесу та набуття всіх вигод і переваг від реалізації інноваційних проектів.

Дослідження особливостей управління нематеріальними активами підприємства дає змогу зробити висновки, що основними завданнями управління нематеріальними активами є: визначення потреби в окремих видах нематеріальних активів для забезпечення інтенсивного розвитку підприємства та впровадження інноваційних проектів; визначення раціональних способів формування нематеріальних активів як базового складника ресурсного забезпечення інноваційного процесу; забезпечення ефективного використання раніше сформованих та нововведених нематеріальних активів; пошук джерел фінансування придбання та створення на підприємстві нематеріальних активів, необхідних для забезпечення інноваційного процесу.

Певний науковий інтерес викликає запропонована О. Мельник типологія підприємств на основі використання нематеріальних активів, яка визначає: підприємства з високим рівнем нематеріальних активів, яким властива домінуюча конкурентна позиція та можливості продажу або оренди недовикористаних нематеріальних активів; підприємства із середнім рівнем нематеріальних активів, що мають стабільну конкурентну позицію та розвивають активи певного типу; підприємства з низьким рівнем нематеріальних активів, що мають низьку конкурентну позицію та характеризуються низьким рівнем інноваційної активності та розвитку нематеріальних активів [5, с. 559].

Класифікація підприємства відповідно до визначеної О. Мельник типології визначає вихідні передумови для встановлення та конкретизації цілей і завдань управління нематеріальними активами підприємства, характеризує наявну на підприємстві політику управління нематеріальними активами, поточний стан забезпечення підприємства нематеріальними активами.

Для класифікації підприємств за рівнем розвитку нематеріальних активів як складника ресурсного забезпечення інноваційної діяльності

можна використовувати такі показники: питома вага нематеріальних активів у складі необоротних активів підприємства; показники вибуття та оновлення нематеріальних активів підприємства; обсяги операцій, пов'язаних із трансфером технологій та формуванням нематеріального складника ресурсного забезпечення інноваційної діяльності; якісні показники нематеріальних активів підприємства, що характеризують їх науково-технологічний рівень, рівень конкурентоспроможності на ринку технологій, унікальність, структурну характеристику наявних на підприємстві нематеріальних активів (рис. 2).

Характеризуючи склад нематеріальних активів, слід ураховувати також таку важливу характеристику, як ступінь відношення до інноваційного процесу. Так, нематеріальні активи можуть не мати відношення до інноваційної діяльності, мати опосередкований зв'язок з інноваційним процесом та бути безпосередньо пов'язаними з реалізацією інноваційних проектів.

За різними джерелами слово «принцип» було запозичене з німецької або французької мови та походить від латинського *principium*, що означає «початок» [6, с. 320], або, на думку Й.С. Завадського, Т.В. Осовської та О.О. Юшкевича, походить від англійського *principle* та означає головне, вихідне положення, правило діяльності організації в якій-небудь сфері або правило поведінки особи [7, с. 250].

Основними принципами управління нематеріальними активами як складовою частиною ресурсного забезпечення інноваційної діяльності, на нашу думку, є: принцип гнучкості, що забезпечує можливість оперативного реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища господарювання та виробляти адекватні адаптаційні рішення; принцип інноваційної культури, що забезпечує позитивне сприйняття змін, пов'язаних з оновленням виробничого потенціалу, впровадженням інноваційних проектів, та розвиток творчого підходу в процесі формування та використання нематеріальних активів; принцип узгодженості цілей управління нематеріальними активами та генеральних цілей управління підприємством; принцип економічності, що передбачає оцінку ефекту від використання нематеріальних активів в інноваційному процесі та зіставлення його із затратами, пов'язаними з формуванням нематеріальних активів та управлінням ними; принцип прийняття ризиків, пов'язаних зі створенням або придбанням нематеріальних активів та впровадженням на основі їх використання відповідних інноваційних проектів.

Структуризація нематеріальних активів як об'єкту управління, що забезпечує реалізацію інноваційної діяльності на підприємстві, здійснюється передусім за критерієм їх відношення до інноваційного процесу та відповідно до визначених нормативно-правовими актами та загальноприйнятих в економічній літературі класифікаційних ознак. Безпосередньо пов'язаними із забезпеченням інноваційного процесу є права на об'єкти промислової власності та інші види нематеріальних активів, пов'язані зі здійсненням інноваційного процесу. Важливими для структуризації нематеріальних активів як об'єкту управління в інноваційній сфері ознаками є: засіб придбання нематеріального активу; правова характеристика нематеріального активу як об'єкту майнових прав та рівень його правового захисту; характер та термін корисного використання; можливість та

характер відчуження; особливості його ідентифікації та супутні ризики.

Структуризація процесу трансферу технологій як об'єкту управління спрямована на виділення окремих етапів перебігу трансферу нематеріальних активів: визначення необхідності трансферу технологій, планування трансферу, пошук необхідного об'єкту промислової власності, встановлення контактів із його власниками, перемовини щодо укладання договору, укладання договору та передача прав на об'єкт промислової власності, безпосередня передача нематеріального активу та його інтеграція у виробничу систему підприємства.

Особливості та функціональні можливості трансферу нематеріальних активів підприємства визначаються: обраними формами практичної реалізації трансферу нематеріальних активів; особливостями господарської діяльності підприємства; галуззю виробництва; масштабами операцій із нематеріальними активами; характером нематеріальних активів, що формуються в процесі трансферу технологій; інфраструктурою системи забезпечення трансферу технологій; особливостями нормативно-правового регулювання трансферу технологій; характером комунікацій та побудови інформаційних систем у сфері трансферу технологій.

Оцінка впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища управління трансфером нематеріальних активів як складової частини ресурсного забезпечення інноваційної діяльності включає характеристику динаміки показників розвитку середовища реалізації інноваційних проєктів, визначення ступеню сприятливості факторів інноваційного розвитку. На сучасному етапі розвитку економіки України суттєвими перешкодами на шляху реалізації інноваційно орієнтованих інвестиційних проєктів є гострий дефіцит фінансових ресурсів, зумовлений негативним впливом системної фінансово-економічної кризи в Україні, соціально-політичною нестабільністю, що спричинює низький рівень інвестиційної привабливості та перешкоджає притоку іноземних інвестицій. Негативний вплив на розвиток інноваційного сектору також створюють нестабільність нормативно-правової бази та високий рівень податкового навантаження на суб'єкти господарської діяльності, що потенційно зацікавлені в упровадженні інноваційної діяльності.

Важливим компонентом аналізу умов формування моделі управління трансфером нематеріальних активів підприємства є оцінка відповідності концептуальних вимог та реальних можливостей побудови моделі управління трансфером нематеріальних активів. Накопичення протиріч у сфері інноваційного розвитку зумовлює розрив між реальними можливостями інноваційного розвитку та об'єктивними потребами інтенсивного інноваційно орієнтованого оновлення виробничого комплексу України та, відповідно, обмежує реальні можливості використання переваг системи трансферу нематеріальних активів як складової частини ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства. Тому в процесі постановки мети і завдань управління слід здійснювати оцінку реалістичності досягнення цілей та вирішення завдань управління трансфером нематеріальних активів підприємства – суб'єкта інноваційної діяльності.

Безпосереднє розроблення моделі управління трансфером технологій спрямоване на послідовне виконання трьох етапів:

1) формування структури складових елементів моделі управління трансфером нематеріальних активів. При цьому слід указати, що основними елементами будь-якої моделі управління є суб'єкт та об'єкт управління, які, своєю чергою, структуруються та деталізуються відповідно до цілей дослідження;

2) моделювання зв'язків між елементами моделі управління трансфером технологій як складової частини ресурсного забезпечення інноваційної діяльності. У процесі виконання цього етапу увагу слід зосередити на найбільш суттєвих та важливих для дослідження зв'язках, що створюють суттєвий вплив на процес трансферу нематеріальних активів, абстрагуючись від несуттєвих зв'язків та залежностей;

3) оптимізація механізму функціонування моделі, спрямована на пошук найбільш раціонального способу побудови моделі виходячи із можливих варіацій структуризації елементів моделі та побудови зв'язків між ними.

Контроль ефективності використання розробленої моделі спрямований на перевірку працездатності запропонованої моделі та оцінку зручності її використання в процесі управління трансфером нематеріальних активів підприємства. При цьому ключовим критерієм контролю ефективності використання моделі виступає пошук балансу між відповідністю концептуальним передумовам формування моделі, вимогам до управління трансфером нематеріальних активів підприємства та реальним умовам управління трансфером нематеріальних активів як складової частини ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства.

Завершальним етапом побудови моделі є реалізація функції зворотного зв'язку, що дає змогу узгоджувати етапи побудови моделі та вносити необхідні корегування для забезпечення ефективності процесу моделювання. Слід зазначити, що невід'ємною характеристикою нематеріальних активів, які формуються на підприємстві в межах ресурсного забезпечення інноваційної діяльності, є інноваційно орієнтований характер. Тобто нематеріальні активи підприємства, створені або придбані для забезпечення реалізації інноваційних проєктів, є інноваційно орієнтованими нематеріальними активами.

Розроблена на основі проведеного дослідження інтегрована в інноваційну систему підприємства узагальнена модель управління трансфером інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів (ІОНМА) представлена на рис. 3.

Базовою основою для побудови інтегрованої в інноваційну систему підприємства узагальненої моделі управління трансфером інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів як складовою частиною ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства стало використання елементів системного та процесного підходу, принципу відкритості системи управління та принципу інтеграції системи управління трансфером технологій із системою реалізації інноваційної діяльності на підприємстві.

Інтеграція в інноваційну систему підприємства моделі управління трансфером НМА дає змогу реалізовувати елементи концепції управління за результатами (управління за цілями), основи якої були розроблені фінськими вченими, які орієнтувалися на вдосконалення організації роботи працівників на основі більш глибокого розуміння змісту праці та роз'яснення цілей та бажаних результатів. У процесі організації транс-

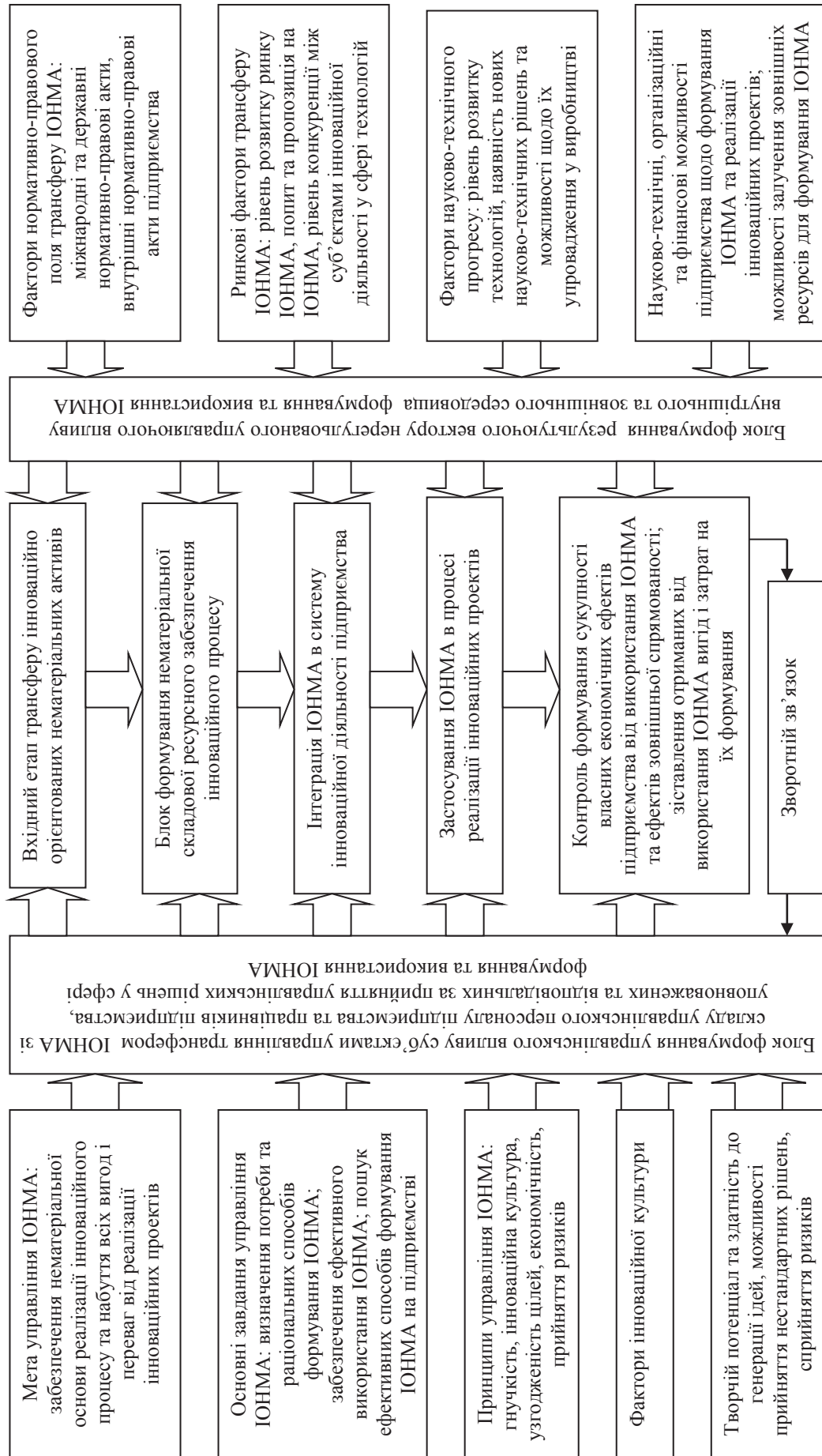


Рис. 3. Інтегрована в інноваційну систему підприємства узагальнена модель управління трансфером інноваційно орієнтованих нематеріальних активів

феру ІОНМА та реалізації інноваційної діяльності людський фактор має вирішальне значення, враховуючи творчий характер інноваційного процесу, необхідність працювати в умовах ризику та сукупність інших суб'єктивних факторів, пов'язаних зі сприйняттям змін та розвитком підприємства.

Концепція управління за цілями базується на функціональній теорії А. Файоля, згідно з якою управління починається з постановки цілей, визначення функцій і формування процесів [8]. Відповідно до цієї концепції, процес управління трансфером ІОНМА включає в себе елемент контролю та оцінки результатів використання ІОНМА в інноваційній діяльності підприємства, зіставлення вигід та витрат, пов'язаних із формуванням ІОНМА. Використання елемента контролю та оцінки результатів використання ІОНМА в інноваційній діяльності підприємства дає змогу оцінити ступінь досягнення поставлених цілей управління та водночас визначити доцільність та ефективність прийнятих управлінських рішень у сфері трансферу ІОНМА.

Сутність концепції управління за цілями полягає у структуризації цілей через визначення зв'язків між цілями та засобами їх досягнення [9, с. 111].

На нашу думку, забезпечення чіткої взаємодії та узгодженості працівників підприємства в процесі реалізації трансферу ІОНМА із використанням концепції цілеорієнтованого управління, повинно ґрунтуватися на використанні принципу SMART, який розшифровується так [10]:

- specific – специфічні цілі для організації / підрозділу / працівника;
- measurable – вимірні;
- achievable – досяжні, реалістичні;
- result-oriented – орієнтовані на результат, а не на зусилля;
- time-based – встановлення часових обмежень на досягнення цілей.

У загальному вигляді результат трансферу та використання в інноваційному процесі ІОНМА являє собою функцію, що характеризує вплив факторів нерегульованого управлінського впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища формування та використання ІОНМА, дає змогу зіставити витрати підприємства на здійснення трансферу ІОНМА із внутрішніми вигодами підприємства та зовнішніми вигодами, що мають безпосереднє відношення до використання ІОНМА в інноваційному процесі на підприємстві, та враховує результуючий вплив факторів цілеспрямованого управлінського впливу на процес формування та використання ІОНМА на підприємстві. Отже, функція, що характеризує загальний результат трансферу і використання ІОНМА з урахуванням внутрішніх вигід підприємства, має вигляд (1)

$$R_t = f(r_{vs}, r_{zs}, v_p, e_{fv}, r_{up}) \quad (1)$$

де R_t – загальний результат трансферу та використання в інноваційному процесі ІОНМА; r_{vs} – результуючий вектор нерегульованого управлінського впливу факторів внутрішнього середовища формування та використання ІОНМА; r_{zs} – результуючий вектор нерегульованого управлінського впливу факторів зовнішнього середовища формування та використання ІОНМА; v_p – витрати підприємства на здійснення трансферу ІОНМА; e_{fv} – внутрішні вигоди підприємства, що мають безпосереднє відношення до використання ІОНМА в інноваційному процесі на підприємстві; r_{up} – результуючий вплив факторів цілеспрямованого

управлінського впливу на процес формування та використання ІОНМА на підприємстві.

Однак, як свідчить практика інноваційної діяльності, коло ефектів від реалізації інноваційних проектів, що супроводжуються формуванням та використанням ІОНМА, розповсюджується за межі підприємства (створюється так званий ефект «переливів»). Зовнішні ефекти від здійснення інноваційної діяльності розповсюджуються на інші підприємства, впливають на інтереси держави та соціально-економічні інтереси суспільства у цілому. Враховуючи наявність зовнішніх ефектів від здійснення інноваційної діяльності та пріоритетний характер інноваційного розвитку для економіки і соціальної сфери держави, на нашу думку, доцільною та цілком обґрунтованою є участь держави у витратах, пов'язаних із формуванням та використанням ІОНМА підприємств. Додавання факторів, що характеризують формування зовнішніх ефектів від здійснення інноваційної діяльності та витрат держави у вигляді використання різного роду інструментів підтримки інноваційної діяльності у частині формування та використання ІОНМА, дає змогу доповнити формулу (1), яка прийме такий вигляд (2):

$$R_t = f(r_{vs}, r_{zs}, v_p, v_d, e_{fv}, e_{fz}, r_{up}) \quad (2)$$

де v_d – витрати держави на здійснення заходів із підтримки інноваційної діяльності в частині формування та використання ІОНМА; e_{fz} – зовнішні вигоди, що мають безпосереднє відношення до використання ІОНМА в інноваційному процесі на підприємстві.

Розглядаючи роль трансферу ІОНМА в системі інноваційної діяльності підприємства, можна зробити висновок, що він відіграє роль базового компонента системи науково-технічної та технологічної комунікації в інноваційному процесі на підприємстві.

Термін «комунікація» у Великому тлумачному словнику сучасної української мови трактується як шляхи сполучення, лінії зв'язку, обмін інформацією, спілкування, зв'язок [11, с. 562]. Саме такі функції виконує трансфер технологій, який забезпечує отримання необхідної для здійснення інноваційної діяльності інформації технологічного та іншого характеру, оформленої у вигляді об'єктів промислової власності, придбання яких призводить до зміни у складі нематеріальних активів підприємства.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження було запропоновано концептуальну схему формування моделі управління трансфером нематеріальних активів підприємства, що включає етапи концептуалізації вихідних передумов формування моделі, аналіз умов формування моделі, етап безпосереднього розроблення моделі та етап контролю з елементом зворотного зв'язку, що дає змогу здійснювати оптимізацію моделі в процесі її розроблення. Запропонована модель дає змогу комплексно підходити до формування моделі управління трансфером ІОНМА підприємства, системно узгоджувати окремі елементи процесу моделювання системи управління трансфером ІОНМА для забезпечення прийняття раціональних управлінських рішень в інноваційній сфері.

На основі використання запропонованого підходу до формування моделі управління трансфером ІОНМА розроблено інтегровану в інноваційну систему підприємства узагальнену модель управління трансфером інноваційно орієнтованих нема-

теріальних активів. Запропонована модель орієнтована на обґрунтовані концептуальні засади управління трансфером ІОНМА, враховує вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища формування та використання ІОНМА, результуючий вектор формування управлінських впливів на процес формування та використання ІОНМА, вплив людського фактору на процес управління трансфером і використання ІОНМА, включає компонент контролю та враховує принцип цілеорієнтованого управління формуванням та використанням інноваційно орієнтованих нематеріальних активів підприємства. Використання запропонованої моделі управління трансфером інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів створює передумови для підвищення ефективності інноваційної діяльності за рахунок оптимізації

процесу формування та використання нематеріального складника ресурсного забезпечення інноваційної діяльності на підприємстві.

Визначено фактори формування загального результату трансферу та використання ІОНМА підприємства з урахуванням зовнішніх ефектів від здійснення інноваційної діяльності з використанням ІОНМА та участі держави у витратах на забезпечення трансферу ІОНМА, що є основою для розроблення комплексного інструментарію оцінки ефективності трансферу та використання ІОНМА підприємства.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розроблення та деталізацію аналітичного інструментарію забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері управління трансфером ІОНМА на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: [навч. посіб.] / В.В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
2. Кустовська О.В. Методологія системного підходу та наукових досліджень: [курс лекцій] / О.В. Кустовська. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 124 с.
3. Бродський Ю.Б. Системний аналіз в економіці: [навч. посіб.] / Ю.Б. Бродський, К.В. Молодецька, О.М. Ніколюк. – Житомир: ЖНАУ, 2014. – 173 с.
4. Корпоративне управління в Україні: інтелектуальний капітал, персонал, якість / За ред. В.І. Щелкунова, Г.В. Жаворонкової. – К.: Наукова думка, 2008. – 615 с.
5. Мельник О. Методические и прикладные аспекты внедрения стратегически ориентированного управления нематериальными активами промышленного предприятия / О. Мельник // Журнал европейской экономики. – 2013. – Т. 12. – № 4. С. 555–562.
6. Этимологический словарь русского языка. – СПб.: Полиграфуслуги, 2005. – 432 с.
7. Завадський Й.С. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К.: Кондор, 2006. – 356 с.
8. Drucker P.F. The Practice of Management. – New York: Harper and Row, 1954.
9. Музиченко-Козловський А.В. Управління за цілями як інноваційна модель розвитку підприємства / А.В. Музиченко-Козловський // Формування ринкової економіки України. – 2011. – С. 109–113.
10. Odiorne G.S. Management by Objectives. – New York: Pitman, 1965.
11. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: Перун, 2005. – 1728 с.

Пелипей А. А.

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФЕРОМ ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Резюме

В статье обоснованы концептуальные подходы к формированию модели управления трансфером нематериальных активов предприятия. Определены составляющие оценки уровня развития нематериальных активов предприятия. Разработана интегрированная в инновационную систему предприятия обобщенная модель управления трансфером инновационно ориентированных нематериальных активов. Определены факторы формирования общего результата трансфера и использования инновационно ориентированных нематериальных активов предприятия.

Ключевые слова: трансфер, нематериальные активы, модель управления, ресурсное обеспечение, инновационная деятельность предприятия.

Pelipey A. A.

East Ukrainian Volodymyr Dahl National University

MANAGEMENT MODEL FORMING BY A TRANSFER OF THE INNOVATIVE ORIENTED INTANGIBLE ASSETS AT THE ENTITY

Summary

Conceptual approaches to management model forming are proved by a transfer of intangible assets of the entity. The constituting estimates of the level of development of intangible assets of the entity are determined. The generalized management model integrated into innovative system of the entity is developed by a transfer of the innovative oriented intangible assets. Factors of forming of general result of a transfer and use of the innovative oriented intangible assets of the entity are determined.

Key words: transfer, intangible assets, management model, resource providing, innovative activities of the enterprise.

УДК 658:330.341(045)

Пушкар Т. А.
Дяченко К. С.

Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

ФАКТОРИ ЗОВНІШЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У РОЗРІЗІ ЇЇ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СКЛАДНИКІВ

У статті досліджено підходи вітчизняних та зарубіжних учених до структурно-функціональних складників економічної безпеки підприємств. Виділено оптимальні функціональні складники економічної безпеки будівельних підприємств. Проаналізовано вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які, на думку авторів, здійснюють найсуттєвіший вплив на формування сучасної системи економічної безпеки будівельних підприємств у довгостроковій перспективі.

Ключові слова: економічна безпека, будівництво, будівельне підприємство, фактори, функціональні складники, структура.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку національної економіки переживає не найкращі часи, про що свідчать хронічний дефіцит державного бюджету, систематичне підвищення рівня державного боргу, інфляційні процеси, нестабільна політична та фінансова ситуація в державі. У цих умовах дуже складно підтримувати належний рівень розвитку та забезпечувати функціонування і достатній рівень економічної безпеки підприємств реального сектору економіки.

Кризова ситуація, що склалася в країні, першочергово здійснила негативний вплив на будівельні підприємства, про що свідчить зниження частки будівельної галузі у структурі ВВП, а це, своєю чергою, призвело до погіршення економічних та фінансових показників розвитку інших галузей виробництва та інфраструктури, а саме машинобудівної та металургійної галузей, металообробної та деревообробної промисловості, транспорту, енергетики тощо.

З іншого боку, стан та розвиток будівельної галузі є індикатором соціально-економічного розвитку країни у цілому: процеси, що відбуваються в інших галузях і сферах економічної діяльності позначаються на ефективності будівельної галузі та результатах діяльності окремих будівельних підприємств.

Зважаючи на цей факт, виникає нагальна потреба у дослідженні економічної безпеки та розгляді її функціональних складників, які у своїх наукових працях висвітлюють зарубіжні і вітчизняні вчені; визначення оптимальної структури для будівельних підприємств з урахуванням галузевої специфіки. Це дасть змогу дослідити вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на кожний із них та сформувати сучасну систему забезпечення економічної безпеки будівельних підприємств як у коротко-, так і в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми досягнення належного рівня забезпечення економічної безпеки будівельних підприємств розглядаються у працях В.М. Андрієнко, Н.М. Богдан, Ю.М. Воробйова, С.М. Ільшенко, О.Л. Коробчинського, А.О. Кушнірук, О.О. Молодід, Т.В. Момот, І.В. Пірягінської, Т.А. Пушкар, О.В. Федосова, М.В. Чорної [1–12].

Структурний склад систем економічної безпеки та факторів впливу на діяльність підприємств досліджували А.М. Арпишев, О.І. Барановський, І.О. Бланк, А.А. Беспалько, О.В. Васильєв, С.Б. Довбня, М.В. Мосіюк, М.І. Зубок, В.С. Рубцов, С.М. Яременко, В.Г. Гусаров, Ю.В. Чернов [13–19] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питанням дослідження економічної безпеки підприємств на державному та регіональному рівнях, на рівні підприємств присвячено велику кількість праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Проте актуальним залишається питання формування та забезпечення системи економічної безпеки на галузевому рівні з урахуванням галузевої специфіки функціонування будівельних підприємств. У працях учених [13–19] представлено загальні підходи до структурного складу систем економічної безпеки та факторів впливу на діяльність підприємств без урахування галузевої специфіки.

Мета статті полягає у визначенні оптимальної структури функціональних складників економічної безпеки будівельних підприємств та дослідженні впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на кожний із них для формування системи забезпечення економічної безпеки будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринкових умовах підприємство як відкрита система функціонує у складному зовнішньому та внутрішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та постійною динамічністю. Такі умови діяльності будівельних підприємств змушують керівництво швидко адаптуватися до нових умов, потребують знань законів розвитку та пошуку шляхів виживання, врахування чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища.

Усі ці фактори по-різному впливають на економічну безпеку будівельних підприємств та її функціональні складники, тому вважаємо за доцільне розглянути наявні підходи до їх конкретизації на основі наукових праць сучасних учених (табл. 1).

Отже, за даними табл. 1, більшість авторів у своїх наукових працях у структурі економічної безпеки виділяє фінансовий, техніко-технологічний, інтелектуально-кадровий, інформаційний та ринковий складники.

Ми погоджуємося з думкою О.О. Молодід, яка, крім вищеперахованих складників, виділяє ресурсний, правовий, силовий, екологічний та інтерфейсний, адже вони є важливими для забезпечення системи економічної безпеки саме будівельного підприємства, враховує їх галузеву специфіку.

Окрім зазначених функціональних складників економічної безпеки, М.І. Зубок, В.С. Рубцов, С.М. Яременко, В.Г. Гусаров та Ю.В. Чернов виділяють безпеку матеріальних ресурсів та безпеку комерційної діяльності, проте поза їх увагою залишилась інформаційний та правовий складники [19].

Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов та О.М. Ляшенко залишили поза увагою інформаційний та екологічний складники економічної безпеки, проте виділили логістично-виробничий.

В.С. Глушков та Р.М. Редько поєднали інформаційну та правову безпеку і вперше виділили організаційно-управлінський складник системи економічної безпеки [1].

Погляди щодо функціональних складників економічної безпеки підприємств різняться, проте всі науковці погоджуються з тим, що надійну та ефективну систему економічної безпеки підприємства можливо забезпечити лише за умови комплексного і системного підходу до її організації.

Проаналізувавши підходи авторів, ми зробили спробу виділити оптимальні функціональні складники економічної безпеки будівельних підприємств та визначили фактори зовнішнього та

внутрішнього середовища, які, на нашу думку, здійснюють найсуттєвіший вплив на них (табл. 2).

Із табл. 2 можемо побачити, що найчутливішими до факторів зовнішнього та внутрішнього середовища є фінансовий, ринковий, політико-правовий та інформаційний складники економічної безпеки будівельних підприємств, що зумовлюється майже миттєвим реагуванням підприємства на зміни в нормативно-правовій діяльності держави, нестабільністю грошово-кредитного сектору економіки та ін.

Не менш важливим є вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища будівельного підприємства на техніко-технологічний та кадрово-інтелектуальний складники, менш суттєвим, проте важливим є їх вплив на силовий, ресурсний, екологічний та інтерфейсний складники економічної безпеки.

Висновки. Комплексний підхід до організації системи економічної безпеки дасть можливість

Таблиця 1

Підходи вчених до структури функціональних складників економічної безпеки підприємств

Складники	Що включає	Джерело	
Фінансовий	досягнення найбільш ефективного використання фінансових ресурсів підприємства	О.О. Молодід [20, с. 56]	
Інтелектуальний та кадровий	збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства; ефективне управління персоналом		
Технічний	рівень забезпечення підприємства передовим та якісним обладнанням		
Ресурсний	відповідає за якість продукції, що надходить на підприємство для подальшої переробки, своєчасність поставок та відповідність цієї продукції міжнародним стандартам		
Технологічний	характеризує, наскільки технології, що застосовуються на підприємстві, відповідають найкращим світовим аналогам з оптимізації витрат		
Правовий	всєбічне правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання чинного законодавства		
Інформаційний	здійснення ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення господарської діяльності підприємства		
Екологічний	дотримання діючих екологічних норм, мінімізації втрат від забруднення навколишнього середовища		
Силовий	забезпечення фізичної безпеки працівників фірми (передусім керівників) і збереження її майна		
Ринковий	ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, які генеруються ринковим середовищем		
Інтерфейсний	надійність взаємодії з економічними контрагентами	С.Ф. Покропівний [21], О.С. Федонін [22]	
Фінансовий	досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів		
Техніко-технологічний	ступінь відповідності застосовуваних на підприємстві технологій сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат		
Інформаційний	ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства		
Силовий	забезпечення фізичної безпеки працівників підприємства (передусім керівників) і збереження його майна		
Інтелектуальний та кадровий	збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства; ефективне управління персоналом		
Політико-правовий	всєбічне правове забезпечення діяльності підприємств, дотримання чинного законодавства		
Екологічний	дотримання чинних екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення довкілля		
Фінансовий	забезпеченість фінансовими ресурсами, достатніми для розширеного відтворення та виконання наявних зобов'язань, фінансової стійкості, захищеності від зовнішніх та фінансово-економічних інтересів підприємства		Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук [23, с. 25]
Матеріально-сировинний	можливість безперервного виробництва продукції, завдяки відлагодженому постачанню сировини, комплектуючих та матеріалів належної якості		
Техніко-технологічний	наявність на підприємстві необхідної техніки, використання ним нових прогресивних технологій (залежить від ступеня зносу основних фондів та коефіцієнтів їх оновлення)		
Інтелектуально-кадровий	забезпеченість підприємства управлінським та промислово-виробничим персоналом, рівень плінності кадрів на підприємстві, достатність їх освітньо-кваліфікаційного рівня, захищеність від переманювання працівників конкурентами		
Інформаційний	захищеність від посягань на комерційну таємницю підприємства, об'єкти його інтелектуальної власності, дотримання в секреті конфіденційної інформації працівниками підприємства		
Ринковий	захист від зовнішніх та внутрішніх загроз ринковій позиції підприємства: недобросовісної конкуренції, іміджу фірми, торговій марці, будь-яких дій, що можуть призвести до зниження частки підприємства на ринку		

Джерело: узагальнено авторами на основі [20–23]

підприємству оцінити перспективи його функціонування та можливості зростання, розробити тактику і стратегію його розвитку, передбачити та уникнути негативного впливу фінансових криз та негативного впливу нових загроз та заборон.

З огляду на вищевикладене, економічну безпеку будівельних підприємств доцільно визначити як створення таких умов їх функціонування, за яких забезпечено достатній рівень економічної безпеки, який надає можливість реалізовувати економічні інтереси і створювати певний запас міцності для реалізації в подальшому економічних інтересів підприємств і зумовлюється технологією будівельного виробництва, його сезонністю, наяв-

ністю різноманітності об'єктів будівництва, можливими джерелами фінансування, розгалуженістю видів діяльності підприємств будівельної галузі, а також формуванням інституційного середовища здійснення діяльності у сфері будівництва.

Виходячи із запропонованого визначення, економічну безпеку будівельного підприємства пропонується розглядати як систему, що складається з таких складників: фінансового, техніко-технологічного, політико-правового, кадрово-інтелектуального, інформаційного, ринкового, ресурсного, екологічного, силового та інтерфейсного.

Забезпечення високого або хоча б достатнього рівня кожного з перерахованих функці-

Таблиця 2

Вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на економічну безпеку будівельних підприємств у розрізі її функціональних складників

Середовище впливу	Ключові фактори	Функціональні складники економічної безпеки будівельних підприємств									
		Фінансовий	Техніко-технологічний	Політико-правовий	Кадрово-інтелектуальний	Інформаційний	Ринковий	Ресурсний	Екологічний	Сіловий	Інтерфейсний
ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ	Ступінь недосконалості законодавчої бази	+		+	+			+		+	+
	Недостатньо розвинена правова система захисту прав інвесторів і виконання чинного законодавства	+		+	+			+			+
	Рівень оподаткування	+		+				+			+
	Інвестиційна привабливість регіону, держави	+		+		+	+				
	Криза грошової і фінансово-кредитної систем	+	+					+	+		+
	Залежність економічної безпеки підприємства від економічної безпеки держави, регіону	+		+		+	+				
	Наявність/відсутність багаторівневої концепції економічної безпеки підприємств усіх рівнів, що дає можливість забезпечити передбачуваність зовнішніх загроз підприємствам	+		+	+	+					
	Нестабільність економіки	+		+	+	+	+	+			+
	Недосконалість механізмів формування економічної політики держави	+		+		+	+				
	Скупка акцій, боргів підприємства небажаними партнерами чи підставними компаніями	+				+	+				
	Процеси роздержавлення та приватизації	+	+	+		+	+				+
	Несприятливий інвестиційний клімат	+		+			+				
	Формування нових ринкових ніш	+				+	+				
	Недобросовісна конкуренція на ринку замовлень	+			+		+	+			+
	Монополізація ринку великими будівельними підприємствами	+		+			+	+			+
ВНУТРІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ	Невідповідність якості будівельних послуг європейським стандартам якості та технічно-експлуатаційній сумісності	+		+		+	+	+	+		
	Технічна складність будівельного процесу	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Відсутність можливості заздалегідь точно визначити кінцеву вартість робіт по об'єкту (замовленню)	+	+			+	+	+			
	Неоформлений персонал	+	+	+	+	+	+				+
	Сезонність і аритмічність будівельних робіт	+	+					+	+	+	+
	Віддаленість і територіальна роз'єднаність об'єктів	+	+		+	+		+	+	+	+
	Надійність взаємодії з контрагентами	+			+		+				+
	Зростання кредиторської заборгованості	+					+				
	Неефективність кадрової політики	+		+	+		+				
	Недосконала маркетингова і рекламна політика	+					+		+		+
	Необґрунтована та неефективна фінансова політика	+	+		+	+	+	+			+
	Навмисні або випадкові помилки менеджменту у сфері управління фінансами	+			+	+	+	+			
	Конфлікти корпоративних інтересів	+		+	+		+				+
	Використання застарілих технологій та відсутність фінансування нових для освоєння великих проектів	+	+		+	+			+	+	
	Застаріла матеріально-технічна база	+	+		+	+			+	+	
Брак оборотних коштів	+	+				+					

Джерело: складено авторами

ональних складників призведе до забезпечення манья стабільного й ефективного функціонування системи економічної безпеки будівельних підприємств, головним завданням якої є підтримання та розвитку в коротко- та довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Андрієнко В.М. Сучасні підходи до забезпечення економічної безпеки будівельних підприємств / В.М. Андрієнко // Будівельне виробництво. – 2013. – № 55. – С. 14–22.
2. Богдан Н.М. Теоретичні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємств будівельного комплексу в процесі взаємодії із зовнішнім середовищем / Н.М. Богдан // Ефективна економіка. – 2012. – № 10. – С. 18–26.
3. Воробйов Ю.М. Фінансова безпека будівельних підприємств: [монографія] / Ю.М. Воробйов, О.І. Воробйова, О.Г. Блажевич. – Сімферополь: АРІАЛ, 2013. – 180 с.
4. Ільяшенко С.М. Складники економічної безпеки підприємства і підходи до їх оцінки / С.М. Ільяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12–19.
5. Коробчинський О.Л. Організація та функціонування системи економічної безпеки підприємств будівельного холдингу: автореф. дис. ... канд. економ. наук: спец. 08.00.04 / О.Л. Коробчинський; Університет економіки та права «КРОК». – К., 2010. – 19 с.
6. Кушнірук А.О. Підходи до оцінки економічної безпеки будівельного підприємства / А.О. Кушнірук // Будівельне виробництво. – 2012. – № 4. – С. 77–81.
7. Молодід О.О. Системний підхід при економіко-математичному моделюванні економічної безпеки будівельного підприємства / О.О. Молодід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1373>.
8. Економічна безпека корпоративних підприємств будівельної галузі / Т.О. Момот, І.О. Філатова, О.В. Тофанюк // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 2(14). – С. 14–26.
9. Піратинська І.В. Систематизація підходів до оцінки економічної безпеки будівельних підприємств / І.В. Піратинська // Комунальне господарство міст. – № 106. – С. 266–271.
10. Пушкар Т.А. Особливості економічної безпеки підприємств будівельної галузі / Т.А. Пушкар, К.С. Дяченко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 2(5). – С. 134–139.
11. Федосова О.В. Визначення рівня економічної безпеки будівельного підприємства на основі економетричних моделей / О.В. Федосова, О.О. Молодід, С.А. Теренчук // Управління розвитком складних систем. – 2011. – № 5. – С. 117–119.
12. Чорна М.В. Концептуальна модель економічної безпеки будівельного підприємства / М.В. Чорна, І.В. Піратинська // Ефективна економіка. – 2012. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1477>.
13. Арипшев А.М. Экономическая безопасность предприятий строительной индустрии и роль правоохранительных органов в ее обеспечении / А. М. Арипшев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dissercat.com/content/ekonomicheskaya-bezopasnostpredpriyatii-stroitelnoi-industrii-i-rol-pravookhranitelnykh-org>.
14. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення) / О.І. Барановський. – К.: КНТЕУ, 2004. – 759 с.
15. Беспалько А.А. Экономическая безопасность строительных предприятий / А.А. Беспалько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dissercat.com/content/ekonomicheskaya-bezopasnost-stroitelnykh-predpriyatii>.
16. Васильєв О.В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств / О.В. Васильєв, В.І. Мейта // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14. – № 2. – С. 138–145.
17. Довбня С.Б. діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88–97.
18. Мосіюк М.В. Кадрова безпека як складова в системі економічної безпеки підприємства / М.В. Мосіюк // Міжнародна Інтернет-конференція «Формування та розвиток економіки в сучасних умовах господарювання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viem.edu.ua/konf4/art.php?id=0407>.
19. Зубок М.І. Економічна безпека суб'єктів підприємництва: [навч. посіб.] / М.І. Зубок [та ін.]. – К.: Промінь, 2012. – 226 с.
20. Молодід О.О. Характеристика загроз економічної безпеки будівельного підприємства / О.О. Молодід // Теорія і практика будівництва. – 2009. – № 5. – С. 54–58.
21. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: [підручник] / С.Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2001. – 526 с.
22. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / О.С. Федонін, І.М. Репніна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
23. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: [монографія] / Т.Г. Васильців [та ін.]; за ред. Т.Г. Васильціва. – Львів, 2012. – С. 25.

Пушкар Т. А.

Дяченко Е. С.

Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова

ФАКТОРЫ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗРЕЗЕ ЕЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ

Резюме

В статье исследованы подходы отечественных и зарубежных ученых к структурно-функциональным составляющим экономической безопасности предприятий. Выделены оптимальные функциональные составляющие экономической безопасности строительных предприятий. Проанализировано влияние факторов внешней и внутренней среды, которые, по мнению авторов, осуществляют наиболее существенное влияние на них для формирования современной системы экономической безопасности строительных предприятий в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: экономическая безопасность, строительство, строительное предприятие, факторы, функциональные составляющие, структура.

Pushkar T. A.
Diachenko K. S.

Kharkiv O. M. Beketov National University of Urban Economy

THE FACTORS OF EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT OF CONSTRUCTION ENTERPRISES ECONOMIC SAFETY IN TERMS OF ITS FUNCTIONAL COMPONENTS

Summary

Approaches to domestic and foreign scientists to the structural and functional components of the economic safety of enterprises are examined. Optimum functional components of the economic safety of construction enterprises are selected. The impact factors of the external and internal environments are analyzed, which in our view, make the most significant impact on them in order to create a modern system of economic safety of construction enterprises in a long-term prospect.

Key words: economic safety, construction, construction enterprises, factors, functional components, the structure.

УДК 658.153

Севрук Є. М.

Київський національний торговельно-економічний університет

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОРГІВЛІ

У статті проаналізовано методичний інструментарій для оцінки ефективності фінансування оборотних активів. Досліджено сучасні розробки науковців щодо оцінки ефективності фінансування оборотних активів на підприємстві торгівлі. Запропоновано систему показників ефективності для комплексної оцінки фінансування оборотних активів на підприємстві торгівлі.

Ключові слова: оборотні активи, фінансування, ефективність, підприємство торгівлі, економічність, результативність, оборотність, чистий дохід, чистий прибуток.

Постановка проблеми. Управління фінансуванням оборотних активів є вагомим частиним фінансового менеджменту на будь-якому підприємстві, однак для підприємств торгівлі таке управління має особливе значення: по-перше, оборотні активи займають значну частину в загальних активах (до 90%). У зв'язку із цим відносно невелике зниження їхніх розмірів у результаті раціонального управління може обернутися помітним економічним ефектом. По-друге, метаморфози оборотних активів відрізняються високою мобільністю, переходячи з одного стану в інший. По-третє, від їх розміру, структури та швидкості руху залежать можливості підприємства збільшувати обсяг продажів, рівень ліквідності, платоспроможності й рентабельності [1, с. 32].

Виявлення та оцінка нерационального фінансування і використання оборотних активів є важливим завданням фінансового менеджменту на підприємстві торгівлі, одним із способів досягнення якого є побудова відповідної системи показників оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові аспекти щодо оцінки ефективності управління фінансуванням оборотних активів досліджували такі вчені: Н.О. Власова [1], У. Кинг [2], В.А. Гросул [3], Р.М. Бугрименко [4], А.В. Купченко [5], С.О. Зубков [6], А.Г. Балдинюк [7], І.О. Бланк [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення підходів, критеріїв ефективності та показників, що дають змогу максимально якісно оцінити ефективність фінансування оборотних активів на підприємстві торгівлі в сучасних умовах господарювання.

Мета статті полягає в дослідженні сучасного інструментарію оцінки ефективності фінансування оборотних активів на підприємстві торгівлі.

У статті застосовано такі методи: діалектичний, аналізу, синтезу, системний, інституційний. Основними джерелами інформації даного дослідження є монографії, наукові статті, електронні ресурси мережі Internet, підручники.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінювання результатів управління може здійснюватися за допомогою системи показників ефективності, економічності, результативності та системи якості управління. Це – аксіома.

Так, відповідно до тлумачного словника [9], ефективність – це характеристика якого-небудь об'єкта (пристрою, процесу, заходу, виду діяльності), що відображає його суспільну користь, продуктивність та інші позитивні якості. Своєю чергою, «ефективний» визначається як такий, що призводить до потрібних результатів, наслідків, дає найбільший ефект. Економічність походить від «економічний» тобто, який дає можливість зекономити що-небудь; вигідний у господарському аспекті. Результативність походить від поняття «результативний» (дає або приносить позитивний результат). Нарешті, система якості – це сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, синергетичне єднання яких необхідне для здійснення управління якістю.

На нашу думку, високу якість оцінювання управління фінансуванням оборотних активів можливо досягти лише за умови комплексного застосування вищезазначеної системи показників. При цьому акцент уваги щодо використання системи показників оцінки ефективності як співвідношення результатів діяльності до витрат (використаних ресурсів) має першочергове значення, оскільки дає змогу оцінити управління з позиції досягнення найбільшого ефекту.

Pushkar T. A.
Diachenko K. S.

Kharkiv O. M. Beketov National University of Urban Economy

THE FACTORS OF EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT OF CONSTRUCTION ENTERPRISES ECONOMIC SAFETY IN TERMS OF ITS FUNCTIONAL COMPONENTS

Summary

Approaches to domestic and foreign scientists to the structural and functional components of the economic safety of enterprises are examined. Optimum functional components of the economic safety of construction enterprises are selected. The impact factors of the external and internal environments are analyzed, which in our view, make the most significant impact on them in order to create a modern system of economic safety of construction enterprises in a long-term prospect.

Key words: economic safety, construction, construction enterprises, factors, functional components, the structure.

УДК 658.153

Севрук Є. М.

Київський національний торговельно-економічний університет

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОРГІВЛІ

У статті проаналізовано методичний інструментарій для оцінки ефективності фінансування оборотних активів. Досліджено сучасні розробки науковців щодо оцінки ефективності фінансування оборотних активів на підприємстві торгівлі. Запропоновано систему показників ефективності для комплексної оцінки фінансування оборотних активів на підприємстві торгівлі.

Ключові слова: оборотні активи, фінансування, ефективність, підприємство торгівлі, економічність, результативність, оборотність, чистий дохід, чистий прибуток.

Постановка проблеми. Управління фінансуванням оборотних активів є вагомим частиним фінансового менеджменту на будь-якому підприємстві, однак для підприємств торгівлі таке управління має особливе значення: по-перше, оборотні активи займають значну частину в загальних активах (до 90%). У зв'язку із цим відносно невелике зниження їхніх розмірів у результаті раціонального управління може обернутися помітним економічним ефектом. По-друге, метаморфози оборотних активів відрізняються високою мобільністю, переходячи з одного стану в інший. По-третє, від їх розміру, структури та швидкості руху залежать можливості підприємства збільшувати обсяг продажів, рівень ліквідності, платоспроможності й рентабельності [1, с. 32].

Виявлення та оцінка нерационального фінансування і використання оборотних активів є важливим завданням фінансового менеджменту на підприємстві торгівлі, одним із способів досягнення якого є побудова відповідної системи показників оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові аспекти щодо оцінки ефективності управління фінансуванням оборотних активів досліджували такі вчені: Н.О. Власова [1], У. Кинг [2], В.А. Гросул [3], Р.М. Бугрименко [4], А.В. Купченко [5], С.О. Зубков [6], А.Г. Балдинюк [7], І.О. Бланк [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення підходів, критеріїв ефективності та показників, що дають змогу максимально якісно оцінити ефективність фінансування оборотних активів на підприємстві торгівлі в сучасних умовах господарювання.

Мета статті полягає в дослідженні сучасного інструментарію оцінки ефективності фінансування оборотних активів на підприємстві торгівлі.

У статті застосовано такі методи: діалектичний, аналізу, синтезу, системний, інституційний. Основними джерелами інформації даного дослідження є монографії, наукові статті, електронні ресурси мережі Internet, підручники.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінювання результатів управління може здійснюватися за допомогою системи показників ефективності, економічності, результативності та системи якості управління. Це – аксіома.

Так, відповідно до тлумачного словника [9], ефективність – це характеристика якого-небудь об'єкта (пристрою, процесу, заходу, виду діяльності), що відображає його суспільну користь, продуктивність та інші позитивні якості. Своєю чергою, «ефективний» визначається як такий, що призводить до потрібних результатів, наслідків, дає найбільший ефект. Економічність походить від «економічний» тобто, який дає можливість зекономити що-небудь; вигідний у господарському аспекті. Результативність походить від поняття «результативний» (дає або приносить позитивний результат). Нарешті, система якості – це сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, синергетичне єднання яких необхідне для здійснення управління якістю.

На нашу думку, високу якість оцінювання управління фінансуванням оборотних активів можливо досягти лише за умови комплексного застосування вищезазначеної системи показників. При цьому акцент уваги щодо використання системи показників оцінки ефективності як співвідношення результатів діяльності до витрат (використаних ресурсів) має першочергове значення, оскільки дає змогу оцінити управління з позиції досягнення найбільшого ефекту.

Варто відзначити, що досить часто в науковому просторі ототожнюються поняття «ефективність» та «результативність». Розмежування даних понять досить удаło обґрунтував зарубіжний науковець П. Друкер [10, с. 36], який із категорією «результативність» пов'язував відповідь на запитання: «Як робити правильні дії (речі)?», а з ефективністю: «Як правильно робити дії (речі)?»

Поняття ефективності є досить сталим і розглядається сучасними дослідниками як співвідношення ефекту (результату) до витрат (використаних ресурсів) [11, с. 201]. При цьому, вважаємо, оцінювання ефективності управління фінансуванням оборотних активів підприємства має знаходитися в межах вирішення класичного транспортного завдання: або діяльність підприємства націлена на отримання максимального ефекту за умови визначеного обсягу витрат, або ж через досягнення заданого результату за умови мінімальних витрат ресурсів.

Поняття «ефективність управління» визначається як комплексна характеристика управління, що відображає ступінь реалізації завдань та досягнення цілей діяльності підприємства [12, с. 157]. Зарубіжні науковці У. Кінг і Д. Кліланд трактують ефективність організації як ступінь відповідності діяльності організації її цілям [2]. Діяльність буде настільки ефективнішою порівняно з іншою діяльністю, наскільки вона наблизиться до досягнення усієї сукупності поставлених цілей [3].

Таким чином, виходячи з основної цілі управління фінансуванням оборотних активів, можемо визначити ефективність такого управління як формування достатнього обсягу фінансових ресурсів для фінансування оборотних активів за досягнення мінімізації вартості капіталу та достатнього рівня фінансової стійкості. Вважаємо також, що ефективність досягається у разі досягнення підприємством загальнокорпоративних цілей, тобто управління фінансуванням оборотних активів не повинно суперечити основним тактичним та стратегічним його цілям.

У сучасній науковій літературі виокремлюється низка підходів до визначення ефективності. Так, С.О. Зубков [6, с. 124] пропонує використовувати найпоширеніші з них і під час оцінювання ефективності політики фінансування оборотних активів: витратний, цільовий, бенчмаркінговий, багатопараметричний.

Згідно з витратним (ресурсним) підходом, ефективність розглядається як співвідношення результатів діяльності та витрат або використаних ресурсів. Цільовий підхід базується на концепції, згідно з якою діяльність підприємства спрямована на досягнення певних цілей, а ефективність управління фінансуванням оборотних активів характеризує ступінь досягнення поставлених цілей. Багатопараметричний підхід, заснований на концепції стейкхолдерів, ґрунтується на вимірюванні ступеня задоволення потреб усіх груп, зацікавлених у результатах діяльності організації. Найсучаснішим підходом до розгляду суті ефективності є трактування ефективності як ступеня відповідності еталону. Цей підхід базується на концепції бенчмаркінгу, яка передбачає співставлення власних показників ефективності управління фінансуванням оборотних активів з еталонними (кращими підприємствами) в аналогічній галузі [6, с. 124].

Використання витратного підходу передбачає врахування лише одного фактора – вартості залучення ресурсів, не береться до уваги фінансова стійкість підприємства, тоді як управління

фінансуванням оборотних активів повинно забезпечувати пошук компромісу між ризиком утрати ліквідності та прибутковістю. Вважаємо, що даний підхід до визначення ефективності може використовуватися підприємствами у разі першочергової необхідності скорочення витрат та підприємствами, що мають високий рівень фінансової стійкості. Тобто зміна джерел фінансування не матиме суттєвого впливу на платоспроможність та фінансовий стан такого підприємства.

Серед вищезазначених прийомів, на нашу думку, цільовий підхід є найбільш ефективним, оскільки саме він повністю враховує основну мету управління фінансуванням оборотних активів підприємства: інвестування такого обсягу фінансових ресурсів, що забезпечить формування достатнього обсягу оборотних активів за забезпечення необхідного рівня фінансової стійкості. С.О. Зубков головними критеріями ефективності фінансування за цільового підходу виділяє такі [6]: достатність коштів, забезпечення платоспроможності, забезпечення фінансової стійкості, мінімальна вартість.

Для оцінки результатів управління фінансуванням оборотних активів необхідно розробити систему показників і для кожного показника визначити його цільове значення. Показники несуть певну інформацію і відображають процеси, які вимірюються, тому вибір і обґрунтування системи показників є важливим завданням на підприємстві.

Кожний із показників оцінки ефективності фінансування оборотних активів складається зі співвідношення результатів діяльності і витрат (використаних ресурсів), тому необхідно визначити, які результати та витрати несе підприємство в процесі такого фінансування.

На думку С.О. Зубкова [6], І.О. Бланка [8], Н.О. Власової [13], основними результатами, що визначають ефективність для підприємств торгівлі, є прибуток та товарообіг. Результуючими показниками фінансування оборотних активів будемо вважати будь-яку вигоду, отриману підприємством від утримання цих активів і операцій із ними. На нашу думку, враховуючи основну ціль фінансового менеджменту (збільшення ринкової вартості підприємства), до основних результатів необхідно також віднести приріст ринкової вартості підприємства.

Сучасні науковці пропонують різноманітні показники для оцінки ефективності фінансування оборотних активів підприємства. І.О. Бланк [8] здійснює оцінку управління фінансуванням оборотних активів на основі розрахунку коефіцієнта достатності фінансування оборотних активів та окремо – власних оборотних активів, коефіцієнта робочого капіталу, визначення середнього обсягу та коефіцієнта поточного фінансування оборотних активів.

О.О. Коць та М.А. Цікайло [14, с. 221] пропонують визначати ефективність використання оборотних активів за допомогою таких показників, як: коефіцієнт оборотності оборотних активів, тривалість одного обороту оборотних активів, коефіцієнт завантаження (закріплення) оборотних активів, коефіцієнт збереження оборотних активів, коефіцієнт ефективності використання оборотних активів, сума вивільнення оборотних активів за рахунок прискорення оборотності.

Т.І. Лепейко та Є.Г. Ромаза для оцінки управління фінансуванням оборотних активів пропонують використовувати [15]: коефіцієнт оборотності оборотних активів, період їх обігу та рентабельність оборотних активів, не враховуючи показники фінансової стійкості підприємства. В.В. Зянько та

Н.М. Філатова [16] використовують коефіцієнт та термін оборотності оборотних активів, коефіцієнт рентабельності оборотних активів і коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. Серед показників фінансової стійкості науковці пропонують розраховувати коефіцієнт мобільності власних джерел фінансування (коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу).

Д.Л. Ящук [17] для оцінки ефективності управління фінансуванням оборотних активів пропонує використовувати показники ефективності управління окремими елементами оборотних активів та коефіцієнт фінансової стійкості, при цьому пропонує не враховувати показники ефективності управління оборотними активами у цілому. М.М. Нашкерська та А.Р. Кусяк [18] стверджують, що доцільно визначити коефіцієнт рентабельності оборотних активів і загальну дохідність усього інвестованого у виробництво капіталу.

О.В. Дейнека та К.М. Юрченко [19] стверджують, що для забезпечення ефективної політики фінансування оборотних активів необхідно дотримуватися обмежень на значення коефіцієнту покриття (більше 1) для запобігання ризику втрати ліквідності та на значення ефекту фінансового важеля (яке має перевищувати значення попереднього періоду) для зростання рентабельності власного капіталу за зміни частки позикового капіталу.

Ефективність управління фінансуванням оборотних активів торговельного підприємства ґрунтовно досліджував А.Г. Балдинюк, який, окрім показників, що характеризують ефективність управління фінансуванням оборотних активів підприємства у цілому та показників, що характеризують ефективність управління фінансуванням оборотних активів, які забезпечують платоспроможність підприємства, додатково виділив групу оціночних показників, що характеризують ефективність управління фінансуванням оборотних активів, які забезпечують безперервність торгово-операційного циклу. До таких показників науковець відніс: рівень забезпеченості товарообороту необхідним обсягом фінансування оборотних активів, які забезпечують безперервність торгово-операційного циклу; період обертання оборотного капіталу, вкладеного в активи, що забезпечують безперервність торгово-операційного циклу; період обертання оборотного капіталу, вкладеного в активи, що забезпечують безперервність торгово-виробничого циклу; рівень рентабельності оборотного капіталу, вкладеного в активи, що забезпечують безперервність торгово-операційного циклу; коефіцієнт обертання оборотного капіталу, вкладеного в активи, що забезпечують безперервність торгово-операційного циклу; коефіцієнт фінансування товарних запасів за рахунок кредиторської заборгованості за товари [7, с. 49–54].

Своєю чергою, Р.М. Бугріменко, досліджуючи підприємства торгівлі, визначив показники ефективності політики фінансування обігових активів за критеріями [4, с. 13]: достатності (коефіцієнт достатності фінансування обігових активів, коефіцієнт достатності фінансування власних обігових активів, поточна фінансова потреба, оборотність поточних фінансових потреб, коефіцієнт поточного фінансування обігових активів); рентабельності (коефіцієнт оборотності обігових активів, період обороту обігових активів, ефект фінансового ле-

риджу, рентабельність власного обігового капіталу); ризику (власний оборотний капітал, коефіцієнт забезпеченості власним обіговим капіталом, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт участі матеріальних запасів у покритті короткострокових зобов'язань); вартості залучення (середньозважена вартість капіталу).

Варто відзначити, що всі вищезазначені показники є статичними і потребують побудови бази порівняння для прийняття кінцевого рішення щодо оцінки ефективності фінансування. Пропонуємо використовувати також показники, які б відбивали динамічний складник ефективності, наприклад коефіцієнт еластичності прибутку від оборотних активів, який відображатиме вплив зміни оборотних активів на зміну прибутку.

Для комплексної оцінки ефективності фінансування оборотних активів варто застосовувати інтегральний показник. Він визначається як показник, який обчислюється в результаті аналізу визначеної комбінації фінансових коефіцієнтів і комплексно характеризує фінансовий стан підприємства. Методичною основою визначення інтегрального показника фінансового стану є метод багатофакторного дискримінантного аналізу [20]. Таким чином, розрахунок інтегрального показника дає змогу об'єднати декілька найбільш важливих показників та приймати на його основі оптимальні управлінські рішення.

Висновки. У сучасній економічній літературі ведуться широкі дискусії щодо визначення найбільш точного показника оцінювання ефективності управління фінансуванням оборотних активів підприємства на підставі різних критеріїв та підходів. Основними критеріями оцінювання ефективності управління є достатність коштів, забезпечення сталого рівня платоспроможності та фінансової стійкості, мінімальна вартість ресурсів. Основними підходами є витратний, бенчмаркінговий, багатопараметричний і цільовий.

Варто зазначити, що оцінка ефективності управління без урахування цілей підприємства торгівлі є практично безкорисною. Так, якщо основна ціль – максимізація вартості підприємства, тоді передусім необхідно досліджувати показники, що визначають грошовий потік (оборотність дебіторської заборгованості, оборотність кредиторської заборгованості, оборотність запасів та ін.). Якщо управління визначає головним завданням максимізацію прибутку, необхідно концентрувати увагу на дослідженні показників динаміки товарообороту і прибутку, а також розраховувати нормативи витрат.

Виходячи з вищенаведених аргументів, пропонуємо для більш точної оцінки ефективності управління фінансуванням оборотних активів використовувати таку систему показників: коефіцієнт поточного фінансування оборотних активів; оборотність поточних фінансових потреб; коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власним оборотним капіталом; коефіцієнт автономії; середньозважена вартість капіталу; коефіцієнт поточної ліквідності; співвідношення витрат на залучення та обслуговування джерел фінансування до вартості оборотних активів; рентабельність оборотних активів. Для отримання загальної оцінки ефективності управління фінансуванням оборотних активів необхідно розраховувати інтегральний показник на основі вищезазначених коефіцієнтів.

Список використаних джерел:

1. Власова Н.О. Ефективність політики формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі: [монографія] / Н.О. Власова, М.В. Чорна, О.В. Михайлова [та ін.]. – Х.: ХДУХТ, 2015.
2. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Кюлиланд; пер. с англ.; общ. ред. и предисл. Г.В. Кочеткова. – М.: Прогресс, 1982. – 399 с.
3. Гросул В.А. Оцінка ефективності функціонування підприємств торгівлі з позицій ключових стейкхолдерів: [монографія] / В.А. Гросул, Н.Е. Аванесова. – Х.: ХДУХТ, 2010. – С. 13.
4. Бугріменко Р.М. Ефективність політики управління фінансуванням обігових активів торговельних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.05 / Р.М. Бугріменко; Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків: Б.в., 2003. – 17 с.
5. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / А.В. Куценко. – Полтава, 2007. – 21 с.
6. Зубков С.О. Критерії ефективності політики фінансування оборотних активів підприємства / С.О. Зубков // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – № 2. – С. 122–130.
7. Балдинюк А.Г. Управління фінансуванням оборотних активів торговельних підприємств: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.05 / А.Г. Балдинюк; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2004. – 198 с.
8. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: [навч. посіб.] / І.О. Бланк. – К.: Ельга, 2008. – 724 с.
9. Бусел В.Т. Большой толковый словарь современного украинского языка / В.Т. Бусел. – К.: Перун, 2005. – 1736 с.
10. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер; пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: Астрель, 2004. – 284 с.
11. Бланк І.О. Фінансове забезпечення розвитку підприємств: [монографія] / І.О. Бланк, Л.О. Лігоненко, Н.М. Гуляєва. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 344 с.
12. Семенова В.Г. Управління інтелектуальною власністю підприємства: процесний підхід: дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В.Г. Семенова. – Одеса, 2016. – 454 с.
13. Управління оборотними активами на підприємствах роздрібної торгівлі: [монографія] / Н.О. Власова, М.В. Чорна, В.А. Гросул. – Х.: ХДУХТ, 2014. – 258 с.
14. Коць О.О., Цікайло М.А. Ефективність використання оборотних активів українськими підприємствами / О.О. Коць, М.А. Цікайло // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.10
15. Лепейко Т.І. Сутність оборотних коштів та їх аналіз на підприємстві / Т.І. Лепейко, Є.Г. Ромаза // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1(13). – С. 215–218.
16. Зянько В.В. Шляхи підвищення ефективності управління оборотними коштами підприємств / В.В. Зянько, Н.М. Філатова // Економічний простір. 2012. – № 62. – С. 186–193.
17. Ящук Д.Л. Дослідження методології управління оборотними активами машинобудівних підприємств в умовах кризи / Д.Л. Ящук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С. 252–257.
18. Нашкерська М.М. Вплив обсягу та джерел фінансування оборотного капіталу на дохідність підприємства / М.М. Нашкерська, А.Р. Кусяк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 20.12. – С. 215–220.
19. Дейнека О.В. Оптимізація структури джерел формування оборотного капіталу підприємства персоналом / О.В. Дейнека, К.М. Юрченко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3(29). – С. 257–260.
20. Закон України «Про затвердження Порядку проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара» від 14.07.2016 № 616 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/z1095-16>.

Севрук Е. Н.

Київський національний торговельно-економічний університет

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЕМ
ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ТОРГОВЛИ****Резюме**

В статье проанализирован методический инструментарий, который необходим для оценки эффективности финансирования оборотных активов. Исследованы современные разработки ученых по оценке эффективности финансирования оборотных активов на предприятии торговли. Предложена система показателей эффективности для комплексной оценки финансирования оборотных активов на предприятии торговли.

Ключевые слова: оборотные активы, финансирование, эффективность, предприятие торговли, экономичность, результативность, оборачиваемость, чистый доход, чистая прибыль.

Sevruk Y. M.

Kyiv National University of Trade and Economics

**EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF CURRENT ASSETS FINANCING MANAGEMENT
AT ENTERPRISE OF TRADE****Summary**

Methodological tools for current assets financing estimation were analyzed. The modern developments of scientists for estimation of financing of current assets at trade enterprises were investigated. The system of indicators for current assets financing estimation for trade companies were offered.

Key words: current assets, financing, efficiency, trade enterprise, economy, effectiveness, turnover, net revenue, net income.

УДК 658.512.4

Черкас Д. М.

Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

PEST- I SWOT-АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДУВАННЯ)

У статті визначено головну мету розвитку машинобудування України. Розглянуто заходи, які дадуть змогу досягти поставленої мети. Виконано PEST- та SWOT-аналіз, що дало змогу визначити стратегії розвитку машинобудування та проведення реінжинірингу бізнес-процесів.

Ключові слова: реінжиніринг, промисловість, машинобудування, підприємство, PEST-аналіз, SWOT-аналіз.

Постановка проблеми. Протягом останніх двадцяти років структура української економіки зазнала істотних змін. Рівень розвитку промисловості і характер її розміщення в країні не відповідають сучасним вимогам. Це стосується передусім організації виробництва та його технічного оснащення (надто велика частка застарілого і спрацьованого обладнання). За таких умов Україні потрібна структурна перебудова промислових підприємств. Реінжиніринг бізнес-процесів як один з інструментів підвищення ефективності діяльності підприємства може дати змогу українським підприємствам перейти на конкурентоспроможний рівень. Але перш ніж здійснювати кардинальні зміни шляхом реінжинірингу, доцільно здійснити комплексний аналіз переваг і недоліків, проблем і перспектив подальшого розвитку машинобудівних підприємств в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти функціонування промислових підприємств, зокрема машинобудування, досліджувалися в роботах вітчизняних і зарубіжних учених: Ю. Гончарова, Ю. Звягінцева, Я. Ромусяка, В. Ситніченка, К. Тарановського, С. Шимовської та ін. Актуальність цієї проблеми також підтверджується великою кількістю статей, опублікованих у різних виданнях.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне внеску дослідників у вивчення цього питання, необхідно зазначити, що аналіз сучасного стану промислових підприємств України залишається дискусійним. Проаналізувавши роботи вчених, можна зробити висновки про обмежену інформацію щодо заходів, які дадуть змогу підвищити рівень розвитку вітчизняного сектору машинобудування, а також недостатню увагу приділено аналізу сучасного стану машинобудування України на основі PEST- та SWOT-аналізу.

Мета статті полягає у визначенні сучасного стану промислових підприємств України, передусім машинобудування, за допомогою PEST- та SWOT-аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значне падіння обсягів промислового виробництва в Україні спостерігається від початку світової фінансової кризи 2008–2009 рр. і донині. За 2008–2015 рр. вони знизилися більш ніж на чверть. Основним фактором цього стало значне скорочення зовнішнього попиту на продукцію вітчизняної промисловості, що спостерігалось з четвертого кварталу 2008 р. Значна орієнтація української промисловості на закордонні ринки робить галузь залежною від світової економічної кон'юнктури, а отже, нестабільною, особливо в останні декілька років.

Головна мета розвитку машинобудування – задоволення внутрішнього попиту на машинобудівну

продукцію, розширення присутності на зовнішніх ринках. Мету має бути досягнуто на основі створення машинобудування в конкурентоспроможний, ефективний, високотехнологічний і сприятливий до інновацій комплекс, що динамічно розвивається, інтегрований у систему міжнародного розподілу праці.

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання: підвищити конкурентоспроможність машинобудівної продукції; поліпшити інвестиційну привабливість підприємств галузі; розширити ринки збуту машинобудівної продукції; реструктурувати машинобудівний комплекс; поліпшити забезпечення висококваліфікованими науковими і робочими кадрами [9].

Для вирішення цих завдань необхідно виконати такі заходи: модернізувати діючі підприємства на інноваційній основі; створити нові високопродуктивні виробництва, у тому числі з іноземною участю; впроваджувати нові технології; поліпшити сервісне обслуговування продукції в період усього життєвого циклу до її утилізації; розвивати випуск машин і технологічного устаткування, що забезпечує зростання продуктивності праці, енерго- і ресурсозаощадження; розробити технічні регламенти та інші нормативні документи у сфері технічного регулювання, гармонізовані з прогресивними міжнародними стандартами; розвивати внутрішній ринок машинобудівної продукції; технічно переозброїти економіку на основі використання устаткування вітчизняного виробництва; забезпечити державну підтримку експорту машинобудівної продукції; прискорити процеси структурної перебудови машинобудування в напрямі створення корпоративних науково-технічних комплексів, здатних до ефективного розвитку в умовах нестабільного ринку; створити умови, що сприяють залученню в машинобудівну галузь кваліфікованих фахівців [8].

Відповідно, реалізація стратегії розвитку машинобудування дасть змогу збільшити випуск машинобудівної продукції за обсягами та номенклатурою; збільшити частку вітчизняної машинобудівної продукції на внутрішньому ринку; розширити експортні поставки; підвищити конкурентоспроможність продукції; підвищити ефективність роботи галузі; прискорити відновлення основних фондів на основі збільшення обсягів інвестицій у машинобудівний комплекс і підвищення рівня вкладень у технологічні інновації; підвищити продуктивність праці та рівень зарплатної плати на підприємствах і в організаціях машинобудівного комплексу; створити умови, що забезпечують соціальну стабільність у регіонах, для яких машинобудування є однією з базових галузей економіки [7].

При цьому реалізація стратегії розвитку має базуватися на виконанні низки завдань, згрупованих за такими напрямками: підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості машинобудівного комплексу; розвиток внутрішнього ринку та підтримка експорту; розвиток вітчизняного верстатобудування; вдосконалення структури машинобудівного комплексу; зростання кадрового потенціалу [8].

Для визначення стратегії розвитку машинобудування проведено аналіз факторів зовнішнього ділового середовища щодо машинобудування (PEST-аналіз) та аналіз ринкової ситуації щодо машинобудування за факторами потенціалу самої галузі та можливостей і погроз із боку ринкового середовища (SWOT-аналіз).

PEST-аналіз – це інструмент, призначений для виявлення політичних (Policy), економічних (Economy), соціальних (Society) і технологічних (Technology) аспектів зовнішнього середовища, що

можуть вплинути на стратегію розвитку машинобудування (табл. 1).

На основі проведеного PEST-аналізу можна зробити висновок, що більшість чинників зовнішнього оточуючого середовища мають негативний вплив на розвиток машинобудівельних підприємств в Україні.

Аналіз блоку політичних факторів демонструє, що:

– державна підтримка промислових підприємств у найближчий час буде вкрай обмеженою і буде спрямована передусім на підтримку обороноздатності України задля збереження державності. Бюджетні кошти на реалізацію підтримки промислових підприємств будуть мінімальними;

– можливі та вірогідні прогресивні зміни в законодавстві в рамках боротьби з корупцією, нормативно-митному регулюванні в рамках норм СОТ, договорів про асоціацію з ЄС та двосторонніх договорів у сфері імплементації міжнародних нормативів у вітчизняну практику;

Таблиця 1

PEST-аналіз машинобудування в Україні

Політичні фактори	Економічні фактори
<ol style="list-style-type: none"> 1. Військові дії на території України 2. Втрата АР Крим 3. Україна не контролює частину територій Донецької та Луганської областей 4. Очікування суспільством непрогнозованих подій на сході та півдні України 5. Світова нестабільність, пов'язана з міжнародним тероризмом 6. Нестабільність розвитку ЄС, Brexit, вибори в низці провідних країн світу 7. Недостатня державна підтримка машинобудування як галузі 8. Корупція, взаємозв'язок політики та підприємства для крупних та середніх підприємств України 9. Кризові явища у світовій фінансовій системі, нестабільність ринків 10. Недовіра суспільства до влади та її органів 11. Необхідність додержання норм СОТ у законодавчій і нормативній діяльності щодо імпорту-експорту 12. Слабка захищеність від рейдерства, захопленість інвестицій та власності в законодавчій та судовій площинах 13. Можливість конкурувати на багатьох ринках 14. Відсутність дієвих державних пільг та заохочень для інвесторів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Постійно високі облікові ставки кредитування банками як гривневих, так і валютних заощаджень 2. Непрогнозоване стрибкоподібне знецінення національної валюти, нестабільний курс гривні, інфляція 3. Нестабільність банківської системи України, банкрутство великої кількості банків, неможливість захисту обігових коштів у банках 4. Нестача обігових коштів, вимивання їх інфляцією, неможливість середньо- та довгострокових заощаджень 5. Необґрунтовано високі ціни на електроенергію, монополія та диктат постачальників за низької якості товару, що постачається 6. Неконтрольований ріст цін на теплову енергію, газ, воду, оренду землі та інші монополійні товари/послуги 7. Високі ціни на метали та іншу сировину, монополізм цін на більшість складників у машинобудуванні 8. Відкриваються ринки збуту країн Євросоюзу, США 9. Скоротилися ринки збуту країн СНД 10. Втрата близько 25% економічного потенціалу України (втрата та руйнування більше ста машинобудівельних заводів на сході України) 11. Існотий рівень приватизації (близько 90%) промислових підприємств 12. Негативна динаміка ВВП 13. Низька інвестиційна активність внутрішніх та іноземних інвесторів 14. Низька купівельна спроможність споживачів внутрішнього ринку 15. Нестабільне та недосконале податкове законодавство
Соціальні фактори	Технологічні фактори
<ol style="list-style-type: none"> 1. Втрата працездатного населення на неконтрольованих територіях 2. Стрімка еміграція громадян працездатного віку в країни з більш високою оплатою праці та стандартами життя 3. Значна кількість (близько 1,5 млн.) внутрішньо переміщеного населення, що вимушено покинули свої домівки та робочі місця 4. Старіння населення, зростання чисельності пенсіонерів 5. Зменшення чисельності фахівців та кваліфікованих робітників у великих містах, зменшення привабливості праці на заводах 6. Низький рівень оплати праці працівників та висока вартість основних сфер життя працівників машинобудівних підприємств 7. Недооцінка ролі машинобудування як основи економічної та соціальної захищеності значної частини населення 8. ЗМІ не приділяють належну увагу проблемам машинобудування і сучасним прогресивним принципам діяльності підприємств 9. Немає чітко вираженої орієнтації на якість як основу конкурентоспроможності 10. Значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Існують галузеві НДІ та КБ із великим досвідом та традиціями, незважаючи на негативні тенденції розвитку 2. Збереглися базові підприємства з досвідом виробництва складної машинобудівної продукції 3. Існують підприємства, які здатні випускати унікальну продукцію (літаки, ракети, турбіни, космічне обладнання та ін.) 4. Україна не є лідером у передових напрямках науки машинобудування 5. Незначна інноваційна активність підприємств 6. Продукція, що випускається, здебільшого є морально застарілою, із низьким рівнем автоматизації та інтелекту технології виробництва 7. Високий рівень фізичного та морального зносу основних активних фондів 8. Низький рівень конкурентоспроможності продукції що випускається: високий рівень матеріало- й енергоємності, низький рівень дизайну тощо 9. Низька якість основних пасивних фондів підприємств, неоптимальні виробничі площі, обмежені можливості переналаджування технологічних процесів 10. Висока енергозатратність підприємств щодо підтримання параметрів температури у виробничих цехах, офісних та побутово-санітарних приміщеннях для персоналу 11. Високий рівень зносу внутрішніх інженерних мереж на підприємствах 12. Неоптимальні розміри промислових площ підприємств, високий рівень затрат на їх підтримання 13. Необхідність упровадження міжнародних норм СОТ, стандартів ISO 9004, упровадження сертифікації та інших міжнародних стандартів

Джерело: складено автором

– держрегулювання буде обмежуватися розробленням рекомендаційних, рамкових стратегічних цілей і напрямів розвитку галузей та підприємств без надання фінансових, нормативних або інших протекціоністських дій підтримки через відсутність ресурсів.

Аналіз економічних факторів засвідчив, що для стабілізації та розвитку підприємств, розвитку внутрішнього ринку, виходу продукції на зовнішні ринки необхідні енергійні дієві заходи зі стабілізації курсу національної валюти, зміцнення банківської системи, формування цивілізованого ринку внутрішніх та зовнішніх запозичень, підвищення платоспроможності населення та підприємств, приборкування цінового диктату на монопольному ринку енергії та сировини, стримування інфляції до природного рівня.

Утім, можна стверджувати, що останнім часом намітилися і позитивні тенденції за всіма вищезазначеними напрямками.

Аналіз соціальних факторів указує на те, що, по-перше, підприємствам необхідно самостійно забезпечувати себе фахівцями і кваліфікованими робітниками, зокрема на основі конкурентоспроможного рівня оплати праці, програм соціального захисту, покращення умов праці, організації підвищення їх кваліфікації та ін.; по-друге, аналіз міграційних потоків усередині та зовні країни свідчить про поглиблення негативного впливу цих факторів на діяльність підприємств і на необхідність посилення зусиль щодо вирішення негативної дії цього блоку факторів.

Аналіз технологічних факторів дає змогу зробити висновок, що вкрай важливим є впровадження програми дій з оптимізації основних активних та пасивних фондів, популяризації та стимулювання впровадження сучасних методів менеджменту, що потребує:

– оцінити наявний науково-виробничий потенціал підприємства, застосовуючи методи бенчмаркінгу, встановити та постійно проводити моніторинг основних орієнтирів розвитку передових технологій та продукції в аналогічних підприємствах;

– визначити інноваційні шляхи розвитку на базі реінжинірингу бізнес-процесів підприємства

з використанням сучасних ІТ-технологій у сфері проектування бізнес-процесів, технологічних процесів, продукції, методів управління та оцінок економічних рішень.

За результатами PEST-аналізу можна зробити такі висновки щодо дій із реалізації стратегії розвитку машинобудування в Україні. Із чинних політичних факторів впливає, що: бюджетні кошти на реалізацію стратегії розвитку будуть обмежені; можливості законодавчого, нормативного, митного та іншого регулювання обмежено рамками норм СОТ; можливості держрегулювання лежать лише у площині розроблення та впровадження заходів підтримки чи стримування. З економічних факторів слідує, що для розвитку внутрішнього ринку і збільшення експорту потрібні енергійні дієві заходи з формування платоспроможного ринку збуту і приборкування цінового хаосу на монопольному сировинному ринку. Соціальні фактори вказують, що потрібно підняти статус вітчизняного машинобудування в очах суспільства і тим самим сформулювати умови для забезпечення машинобудування професійними кадрами. Із технологічних факторів випливає, що доцільно модернізувати всю промисловість України, що значно розширить внутрішній ринок; активізувати наявний науково-виробничий потенціал у передових напрямках науки і техніки та визначити інноваційні шляхи розвитку; підвищити інноваційну активність; здійснити масштабні НДР і ДКР з оновлення продукції, що випускається, для підвищення її конкурентоспроможності; розробити і реалізувати програми дій із відновлення активної частини основних фондів; популяризувати і стимулювати впровадження сучасних методів менеджменту.

SWOT-аналіз потенціалу розвитку машинобудування є зручним інструментом структурного опису стратегічних характеристик ринкового середовища і галузі машинобудування. Оцінка сильних (Strength) і слабких (Weakness) властивостей галузі стосовно можливостей (Opportunities) і погроз (Threats) зовнішнього ринкового середовища дає можливість визначити стратегічні перспективи галузі та можливі шляхи їх реалізації (табл. 2).

Таблиця 2

SWOT-аналіз машинобудування в Україні

Сильні властивості	Можливості в зовнішньому ринковому середовищі
1. Існують підприємства, які здатні випускати унікальну продукцію (літаки, ракети, турбіни, космічне обладнання та ін.) 2. Збереглися базові підприємства з досвідом виробництва складної промислової продукції 3. Існують галузеві НДІ та КБ із великим досвідом та традиціями, незважаючи на негативні тенденції розвитку 4. Добре розвинена сировинна база	1. Можливість виходу на ринок ЄС 2. Можливість освоєння ринків Азії, Африки, Південної Америки 3. Зростання попиту на продукцію військово-промислового комплексу 4. Незворотна інтеграція в нормативно технічне середовище розвинених країн
Слабкі властивості	Погрози зовнішнього ринкового середовища
1. Нестача оборотних коштів, вимивання їх інфляцією, недоступність середньо- та довгострокових запозичень 2. Низький рівень конкурентоспроможності продукції, високий рівень матеріало- й енергоємності, низький рівень дизайну 3. Низька інноваційна якість технологічних активів, недостатній рівень автоматизації та застосування ІТ-технологій у проектуванні, обліку, управлінні 4. Недостатня мобільність в оперативному виконанні отриманих контрактів, низька продуктивність праці 5. Малий досвід співпраці з країнами ЄС, США, Канади. 6. Досвід експорту переважно в країні СНД 7. Високі ризики ведення бізнесу спонукають власників обирати швидкі вигоди, а не інноваційні шляхи розвитку підприємств 8. Високий рівень фізичного і морального зносу основних активних фондів 9. Великий знос та велика енергоємність пасивних фондів та мереж 10. Невисока інвестиційна привабливість активів та низька інвестиційна активність інвесторів	1. Світова фінансова нестабільність 2. Низький рівень ділової активності в світі 3. Блокування транзитних потоків українських товарів у країні СНД територією РФ, високе мито на українську продукцію в РФ. 4. Недостатній державний захист вітчизняних виробників у міжнародних інстанціях 5. Активність виробників Південно-Східної Азії, Китаю Японії щодо завоювання українського ринку 6. Недостатня підтримка держави в частині гарантування виконання контрактів 7. Ризики ведення бізнесу в Україні перешкоджають створенню спільних підприємств зі світовими брендовими виробниками на нашій території

Висновки. Сучасні реалії господарської діяльності в Україні потребують переорієнтування управління машинобудуванням, насамперед, з огляду на обмеження, які накладає зовнішнє ринкове середовище, з об'єктивною оцінкою досягнутих результатів щодо продукції, що виробляється, та технологій і устаткування, тобто внутрішніх факторів. На основі результатів PEST- і SWOT-аналізу можна узагальнити, що машинобудування України перебуває в українському важкому стані. В умовах фінансово-

економічної та соціально-політичної нестабільності, загострення конкуренції на внутрішньому і особливо на зовнішніх ринках, подальший розвиток вітчизняного машинобудування потребує негайних ефективних, капіталоемних заходів із боку власників, держави, що може бути досягнуто за допомогою реінжинірингу бізнес-процесів. Саме це має стати предметом подальших досліджень щодо методичного забезпечення зростання конкурентоспроможності вітчизняного машинобудування.

Список використаних джерел:

1. Гончаров Ю.В. Обґрунтування побудови кластерної моделі підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу промислових підприємств України / Ю.В. Гончаров, Т.І. Марченко // Промисловість. – 2011. – № 4. – С. 21–24.
2. Звягінцев Ю. Промисловість в 2013 р. / Ю. Звягінцев // Легка промисловість. – 2013. – № 2. – С. 5–6.
3. Промисловість України у 2008–2015 роках. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Статистична інформація: Обсяг реалізованої промислової продукції в Україні 2014, 2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Статистична інформація: Виробництво основних видів промислової продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Концепція Загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57967&cat_id=57966.
7. Підсумки роботи легкої промисловості України за січень-грудень 2013, 2014 рр. / Асоціація «Укрлегпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrlegprom.org.ua/statistika_minstat_ukraini.html.
8. Ромусік Я. Конкурентоспроможність промислових підприємств України / Я. Ромусік // Економіст. – 2014. – № 3. – С. 16–19.
9. Ситніченко В. Стратегія розвитку машинобудування на основі системи збалансованих показників / В. Ситніченко // НТЦ «СТАНКОСЕРТ». – 2013. – № 9. – С. 78–90.

Черкас Д. Н.

Харьковский национальный экономический университет
имени Семена Кузнеца

PEST- И SWOT-АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ (НА ПРИМЕРЕ МАШИНОСТРОЕНИЯ)

Резюме

В статье определена главная цель развития машиностроения Украины. Рассмотрены меры, которые позволят обеспечить достижение поставленной цели. Выполнены PEST- и SWOT-анализ, которые позволили определить стратегию развития машиностроения и проведения реинжиниринга бизнес-процессов.

Ключевые слова: реинжиниринг, промышленность, машиностроение, предприятие, PEST-анализ, SWOT-анализ.

Cherkas D. M.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

PEST- AND SWOT-ANALYSIS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE (ON THE EXAMPLE OF MECHANICAL ENGINEERING)

Summary

The basic goal of engineering development in Ukraine is determined. Considered measures that will allow reaching the stated goal. PEST and SWOT analysis is made that allowed defining strategies of the development of mechanical engineering and conducting reengineering of business processes.

Key words: re-engineering, industry, mechanical engineering, enterprise, PEST-analysis, SWOT-analysis.

UDC 004.9:338.512+334.716

Cherniaieva O. O.

Interregional Academy of Personnel Management, Kyiv

THE CONCEPTUAL FRAMEWORK OF INFORMATION SUPPORT FOR ENTERPRISE COST MANAGEMENT

The article reveals the role and importance of information for the cost management process and the enterprise as a whole, deals with the essence and the constituent elements of enterprise information support. Based on the determination of the essence and content of the cost management process, it provides a definition of the concept of "information support for enterprise cost management." A conceptual scheme of information support for enterprise cost management is suggested based on three interconnected blocks.

Key words: concept of information, information support, cost management, information cycle, and potential for cost optimization.

Problem statement. Effective functioning and development of any systems and processes require proper organization of their information support. As of today, this issue becomes especially important in processes of cost management of an enterprise, as this process is usually characterized by a higher level of dynamism, activity in terms of decisions and actions endorsed, of the need for responding to conditions that constantly change. Experience shows that in many cases, failures in cost management of an enterprise are caused by the management's inability to properly ensure and organize the process of supplying, processing and transforming necessary information and of effective management of information flows.

In this context, enterprises have an urgent task of forming a conceptual framework of information support for cost management, which will allow finding ways of cost optimization based on possession of accurate and relevant information, along with the ability to effectively apply appropriate methods and means of its collection, transformation, and transfer.

Analysis of recent research and publications. A significant contribution to the formation and development of the concept of information and of issues of cost management of enterprises has been made by such prominent domestic and foreign scientists as S.M. Petrenko [1], S.A. Kuznetsova [2], A.A. Pylypenko, I.P. Dzyobko, O.V. Pysarchuk [3], I.V. Lisovskiy [4], B. Barmakov [5], Y.O. Zorin [6], V. Kuziv [7], P.O. Kutsyk, L.H. Medvid, V.O. Shevchuk, D.O. Kharynovych-Yavorska [8], J. Dehez [9], I.P. Fedorko [10], L.D. Vorobyova, L.A. Kvyatkovska [11], M. Holovaty [12], A.A. Mazaraki, O.V. Fomina [13] and others.

Bold still unsolved aspects of the problem. However, a number of issues concerning formation of a holistic concept of information support for enterprise cost management remain open. In particular, among them, the following ones can be singled out: defining the nature and the constituent elements of information support for cost management, its main goal, objectives, and principles, as well as issues related to the formation of an effective information base for conducting diagnostics of the efficiency of management of the costs of an enterprise, their planning and optimization.

The purpose of the article. The main goal of this work is substantiation of the conceptual framework of information support for enterprise cost management based on manifesting the nature, content, and constituent elements of this process.

Presenting main material. To achieve the objectives of the research, it is first necessary to provide the definition and to expose the meaning of the con-

cept of "information support for cost management" of an enterprise.

We consider it appropriate to dwell upon the nature, role, and significance of information for both the process of cost management of enterprises and their activities in general. Information is a fundamental concept of cybernetics. It represents new knowledge about the object of management, which allows developing managerial decisions. Information is an orderly reflection of reality [1, p. 23]. Information is data about any event; process that take place in economic activities of people, in nature, society, or business. Information is an object of storing, transmitting, and transforming for use in any field of human activity [2, p. 46].

So, since daily activities of any enterprise consist of a continuous flow of management decisions and actions are taken based on them, information is the basis for the whole process of decision-making. In order for this process and the quality of the decisions themselves to be appropriate and timely in terms of the requirements of particular conditions, the procedure of providing an enterprise with necessary information must comply with the requirements of the decision making process, if not surpass them in quality [3, p. 29]. The same requirements apply to the process of information management in terms of valuation, accounting, planning, optimization and control of the cost of an enterprise that are also impossible without accurate, timely, and complete information.

The term "support", when considered separately, is in most cases considered as a set of measures taken and means used, the creation of conditions conducive to proper course of economic processes, implementation of plans, programs, projects scheduled, support of stable functioning of the economic system and its objects, prevention of crashes, violations of laws, regulations, directives [3, p. 31; 4, p. 59].

A logical way to explore the nature and conceptual framework of information support is to break it down to constituent elements in order to study and to view them in their unity and interrelations. In the literature, there are different approaches to defining the content and the number of these elements [1, 3, 5-9]. However, in this research paper, it is proposed to single out such constituent elements of information support as information system, information collection information activity, information cycle, information potential, and communication process (Fig. 1).

The essence of information system is viewed in the literature as a system of elements that integrate internal and external information through interconnected methods and means that ensure the implementation of the following operations: data collec-

tion; primary data processing; data verification; storage; search; content processing (consolidation, grouping, etc.); transmission; evaluation of information [1, p. 124; 10, p. 131].

The functioning of an information system provides for the existence of the necessary information collection, which is a collection of data needed for monitoring, analyzing, planning, and making managerial decisions [8, p. 167-169].

Information resources that reflect the interrelation and the interdependency of information and information activities represent one of the constituent elements of an information collection. As an economic category, information resources are separated human knowledge about processes or phenomena, presented in a formalized form and recorded on a hard media, the use of which contributes to the creation of the value of products and services [2, p. 173; 7, p. 289].

Another component of information support are information activities, which represents managerial staff's actions in terms of exerting direct and indirect influence on the process of collection, processing, and transmission of information [3, p. 42].

To fully meet the needs of subjects for information, the implementation of a whole information cycle takes place. This cycle is the next element of information support and is composed of information needs, desires, requests, information product, and its use [1, p. 129-130]. Lack of information creates information need, which is conscious understanding the difference between individual knowledge of a subject and the knowledge gained by society [8, p. 112].

The structure of information cycle is formed so that information needs determine the appearance of information desire, that is, the information that a subject (manager) would like to have. But in ideal perception, information needs and information desires should coincide [1, p. 134].

Another constituent part of information cycle is information request that is a request for a unit of information that is necessary and sufficient to address a problem (to make a management decision). The information provided to a subject according to his information request represents an information product. This is the necessary and sufficient amount of information that a user (expert) needs to make a corresponding decision [5, p. 102-103].

An information cycle is complete in nature if the results of the use of information correspond to the needs for it. Conversely, if the used information did not satisfy the information needs, then the information cycle is incomplete, then using some information generates new information needs [4, p. 60]. The latter are based on so-called information potential, which an enterprise has in its disposition. This potential is represented by the unused portion of information, knowledge, and means of processing it, information sources, fuller and better use of which will increase the efficiency of management decisions.

It should be noted that communication process, i.e., the process of exchanging information between two or more subjects, is at the heart of the functioning of information support [9, p. 107].

Research on the system of cost management of enterprises has showed that information support is its integral part on which the entire functional unit of cost management is based – from cost keeping, evaluation, and planning to determining areas of cost optimization [3, p. 16; 6, p. 167; 11, p. 32]. In view of this, the author offers the following definition: “information support for cost management (ISCM) is a set of information elements that contribute to successful formation and implementation of management decisions concerning planning and optimizing an enterprise's expenses through the corresponding qualitative and quantitative composition of information, its placement and forms of organization”.

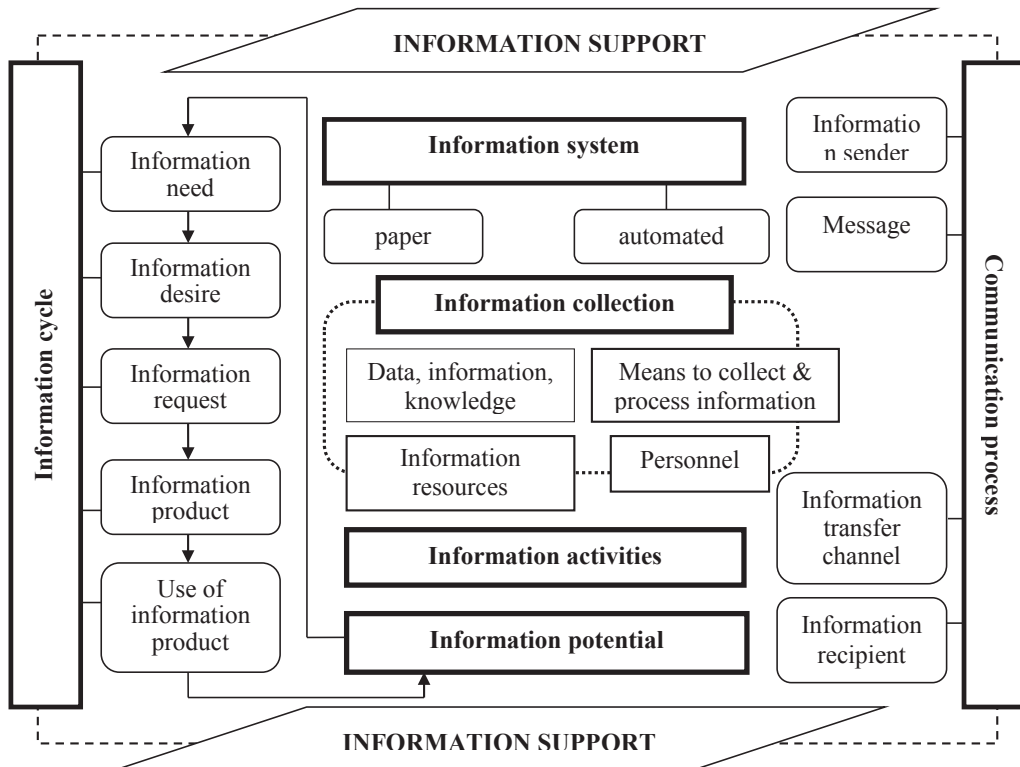


Fig. 1. Constituent elements of information support for an enterprise (charted based on [1-3, 5-8,])

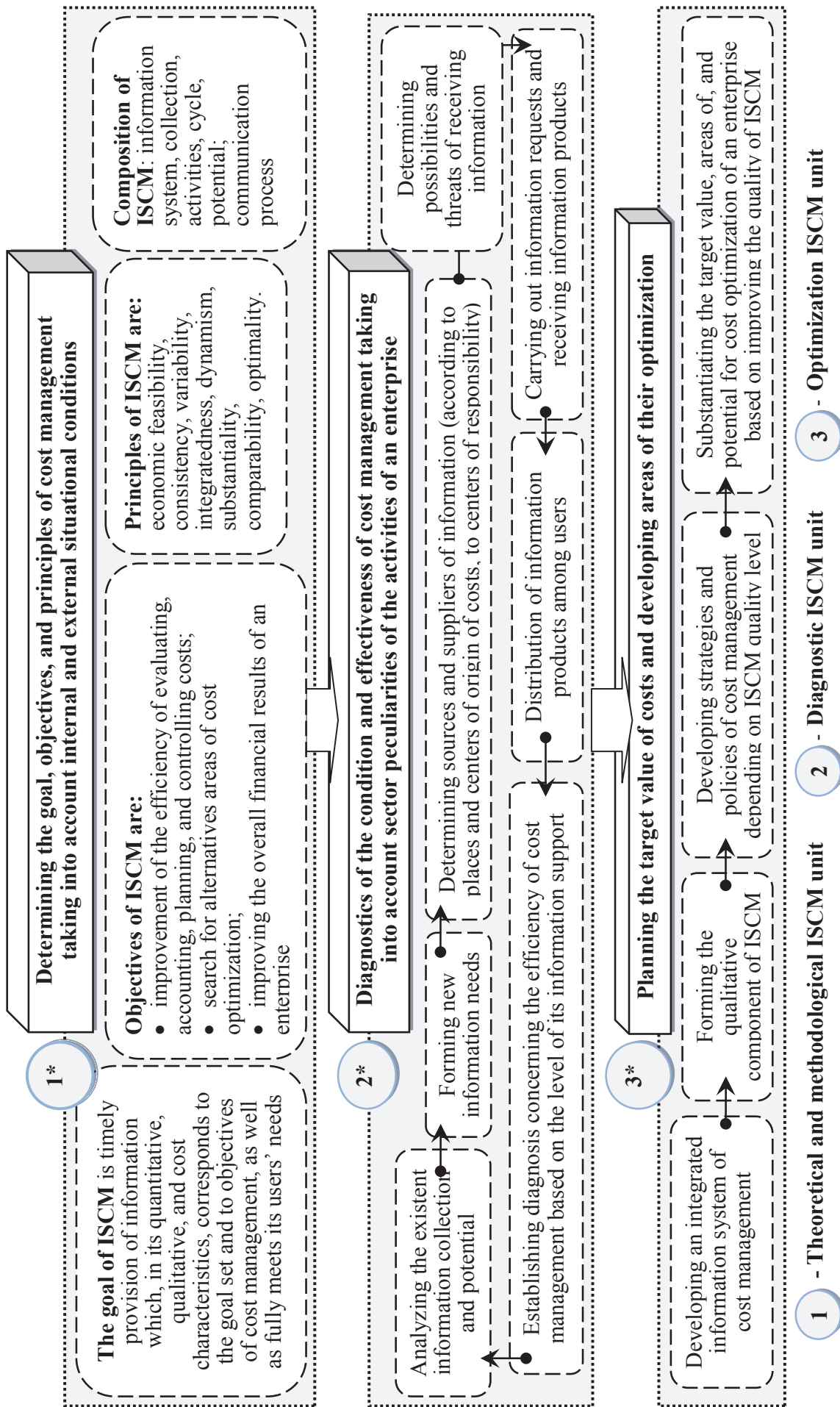


Fig. 2. Conceptual scheme of information support for enterprise cost management

(developed by the author)

Thus, formation of information support for cost management is a complex and time-consuming process. Therefore, consistent implementation of the main stages of this process requires clear and well-grounded concept of information and management that would allow systematizing collecting, storing, and processing information in the context of specific centers of responsibility.

A concept (from Lat. *conceptio* – perception) is a system of views on a particular phenomenon; a way of understanding, interpreting some phenomena; the main idea of some theory [8, p. 154; 10, p. 131]. Applying the essence of this definition to the concept of information and cost management, we deem it appropriate to note that it is an interrelated sequence of actions of subjects of management aimed at searching, processing, transforming, and using certain information to form management decisions concerning cost optimization of an enterprise.

Based on the above, a conceptual scheme of information support for enterprise cost management is shown in Fig. 2. This process is based on the main functions of cost management (diagnosis, planning, optimization, control) and consists of three units: the theoretical and methodological ISCM unit, the diagnostic ISCM unit, and the optimization ISCM unit. Let us consider them in more detail.

First of all, it should be noted that the theoretical and methodological foundation of information support should be formed according to the goal, objectives, and principles of cost management of enterprises taking into account internal and external situational conditions.

In this regard, the purpose of ISCM is timely provision of information that, in its quantitative, qualitative, and cost characteristics, corresponds to the

goal set and to objectives of cost management, as well as fully meets its users' needs. To attain this goal, certain tasks of ISCM presented on the scheme should be accomplished, and the certain principles should be adhered to (tab. 1) [1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 12, 13].

The aforementioned components of the theoretical and methodological ISCM unit are the basis for conducting diagnostics of the condition and the effectiveness of cost management taking into account sector peculiarities of the activities of an enterprise, which takes place due to the implementation of the full cycle of information (the diagnostic ISCM unit). In the process of forming information needs for the purposes of diagnostics of cost management after analyzing the existent information collection and potential, it is very important to find and to determine optimal sources and suppliers of information (such as planned and regulatory reference information, accounting information, financial reports, extra-accounting information) that would correspond to the real capabilities of an enterprise of obtaining it as well as would minimize various kinds of threats and risks concerning future usefulness of information.

Once the sources and the suppliers of the requested information on costs are determined, a direct request for it and receiving an information product take place. An important role is played here by its proper distribution among specific users to determine optimal and economical areas of the use of the information received and to increase its usefulness, that is, to conduct diagnostics concerning the effectiveness of cost management based on the level of its information support.

Information support for cost management at an enterprise must, in the author's opinion, include an optimization unit to determine the planned target

Table 1

The principles of information support for enterprise cost management

The title of principles	The description of principles
The principle of economic feasibility	The principle assumes that costs of enterprises should be considered, first of all, for management purposes, based on their economic content and the management's information needs. This approach should be applied in classifying costs, assessing their value, as well as in their grouping and distribution according to types and centers of responsibility [6, p. 168]. The implementation of the principle requires systematization of conducting management accounting in order to avoid errors in its conducting and generation of inaccurate data on costs of an enterprise.
The principle of consistency	The principle requires coordination between all of the information elements of ISCM so that they constitute a single system at all levels of management and in the centers of responsibility, which should ensure viewing the processes of cost management in their interrelations and interdependence in a single information space [3, p. 38].
The principle of variability	Variability of approaches to cost management of an enterprise provides for information support for preparation and implementation of any management decision in this sphere to have to include alternative areas of the use of specific information in order to optimize costs [6, p. 171].
The principle of integratedness	The principle implies that the constituent elements of information support should be integrated not only in the subsystem of cost management of an enterprise, but also in all other subsystems of its general management system. The use of integrated information in the process of cost management will provide an opportunity to ensure consistency of decision-making regarding cost optimization according to both individual places and centers of origin and to the corresponding levels of management – strategic, operational, and tactical.
The principle of dynamism	The principle is based on the fact that the information basis of evaluating, planning, and determining the areas of cost optimization should be maximally adapted to trends of the development of the external and internal environment of an enterprise, to its sector peculiarities of functioning, which are characterized by a high degree of dynamism. To this end, the enterprise should use new methods and technologies for collecting, processing, and transmitting information [2, p. 154].
The principle of substantiality	Using the principle is based on the fact that, within the framework of the process of cost management, priority and secondary areas can be singled out – i.e., more or less significant in terms of goals and objectives of management. In this case, cost accounting should be conducted so as to ensure formation of complete and accurate information on issues that are essential for management goals.
The principle of comparability	The principle implies that, within the framework of ISCM, comparability of different types of accounting should be ensured, which means the ability for users to compare data of these types of accounting as well as to identify, evaluate, and analyze emerging differences between corresponding data. [7, p. 155].
The principle of optimality	As the main goal of cost management at enterprises is cost optimization in the course of the implementation of ongoing activities, accounting and evaluating costs should be conducted based on adhering to the principle of optimality. In other words, ISCM should be formed so as to eliminate unnecessary duplication of economic work and unjustified increase in expenses for its conduct [6, p. 172].

value of costs and to optimize them. For this purpose, it is suggested to develop an integrated information system of cost management, to assess the quality of information support, and to form recommendations concerning its improvement. The latter represent the basis for developing strategies and policies of cost management depending on the level of the quality of ISCM as well as for substantiating target values, areas, and potential of optimization of costs of an enterprise.

All the considered units of information support for cost management have to be typical of all levels of management and centers of responsibility of an enterprise. However, each level has its own set of functions, competencies, and needs relevant information.

Conclusions and suggestions. Thus, information support for enterprise cost management is based on the conceptual framework that is characterized by theoretical and methodological principles, the information cycle functioning for the purposes of diagnostics of costs, of determining their planned target value, areas, and potential for optimization. These principles allow enterprises to timely supply information that, in its quantitative, qualitative, and cost characteristics, corresponds to the goal set and to objectives of cost management. Prospects for further research in this area are linked to the improvement of scientific and methodological approaches to the development of an integrated information system of cost management of an enterprise.

References:

1. Petrenko S. M. Information Support for Internal Control of Economic Systems: A Monograph / S. M. Petrenko – Donetsk: Donetsk National University of Economics and Trade, 2007. – 290 pages.
2. Kuznetsova S. A. Accounting in the System of Managerial Information Presentation: Methodology and Practice: A Monograph / S. A. Kuznetsova — Melitopol: Tavria State Agrotechnological University, 2007. — 296 pages.
3. Pylypenko A. A. Formation of Accounting and Analytical Support for Cost Management of Enterprises and Their Associations: A Monograph / A. A. Pylypenko, I. P. Dzyobko, O. V. Pysarchuk; under the general editorship of Doctor of Economics, Associate Professor Pylypenko, A. A. – Kharkiv: Publishing House of Kharkiv National University of Economics, 2011. – 344 pages.
4. Lisovskiy I. V. Specification of Processes of Information and Analytical Support for Cost Management of Industrial Enterprises / I. V. Lisovskiy // Bulletin of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences. – 2015. – № 4. – P. 58–63.
5. Barmakov B. The Role of Information Support in Company Management / B. Barmakov // Journal “Upravleniye Kompaniyey”. -- № 2. – 2009. – P. 98-108.
6. Zorin Y. O. Substantiation of Effectiveness of Cost Management System of Trading Enterprises: the Methodological Aspect / Y. O. Zorin // Economic Strategy and Prospects for Development of the Trade and Services Sector: Collection of Scientific Works. – Kharkiv: Kharkiv State University of Nutrition and Trade, 2012. – P. 166-173.
7. Kuziv V. Information Resources in the Enterprise Management System / V. Kuziv // Economic Analysis. – Issue 3, 2008. – P. 287-289.
8. Kutsyk P. O. Activities of Trading Enterprises in a Competitive Environments: Control and Analytical Support for the Management System: A Monograph / P. O. Kutsyk, L. H. Medvid, V. O. Shevchuk, D. O. Kharynovych-Yavorska. – Chernivtsi: Tekhnodruk, 2015. – 370 pages.
9. Dehez J. Combining multivariate analysis and cost analysis in outdoor recreation planning / J. Dehez, S. Lyser // Journal of Outdoor Recreation and Tourism. – 2014. – No 7–8. – P. 75–88. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.sciencedirect.com/science/journal/22130780/7/supp/C>.
10. Fedorko I. P. The Conceptual Framework for Building an Integrated Intelligent System of Managing Development of Services of Railroad Transport Enterprises / I. P. Fedorko // Scientific Bulletin of Kherson State University. Series of Economic Sciences. – Issue 9. – Part 3. – 2014. – P. 130-134.
11. Vorobyova L. D. Improving the Process of Effective Cost Management at a Machine-Building Enterprise / L. D. Vorobyova, L. A. Kyvatkovska // Academic Journal “Bulletin of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences” – 2013. -- № 1 (196). – P. 31-35.
12. Holovatyi M. The state and society: The conceptual foundations and social interaction in the context of formation and functioning of states / M. Holovatyi // Economic Annals-XXI. – № 9-10. – 2015. – P. 4-8.
13. Mazaraki A.A. Tools for management accounting / A.A. Mazaraki, O.V. Fomina // Economic Annals-XXI. – № 159 (5-6). – 2016. – P. 48-51.

Черняєва О. О.

Міжрегіональна академія управління персоналом, м. Київ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Резюме

У статті виявлено роль і значення інформації для процесу управління витратами і підприємства у цілому. Розглянуто сутність та складові елементи інформаційного забезпечення підприємства. На основі визначення змісту процесу управління витратами надано визначення поняття «інформаційне забезпечення управління витратами підприємства». Запропоновано концептуальну схему інформаційного забезпечення управління витратами підприємства на основі трьох взаємопов'язаних блоків.

Ключові слова: концепція інформації, інформаційне забезпечення, управління витратами, інформаційний цикл, потенціал оптимізації витрат.

Черняева А. А.

Межрегиональная академия управления персоналом, г. Киев

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье выявлены роль и значение информации для процесса управления расходами и предприятия в целом. Рассмотрены сущность и составляющие элементы информационного обеспечения предприятия. На основе определения содержания процесса управления расходами дано определение понятия «информационное обеспечение управления расходами предприятия». Предложена концептуальная схема информационного обеспечения управления расходами предприятия на основе трех взаимосвязанных блоков.

Ключевые слова: концепция информации, информационное обеспечение, управление расходами, информационный цикл, потенциал оптимизации расходов.

УДК 658.011

Чорна М. В.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Дядін А. С.

Харківський національний університет внутрішніх справ

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті запропоновано та обґрунтовано методичний підхід до оцінки рівня ефективності підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі, який передбачає проведення процедури зонування на основі матриці, кожен сегмент якої характеризує рівень ефективності за двома основними векторами. Представлено сукупність необхідних елементів інформаційного та математичного інструментарію процесу оцінювання, а саме принципів, критеріїв, показників, методів нормування та оцінки. Обґрунтовано метод формалізованого нормування показників з урахуванням кількісного діапазону можливих значень.

Ключові слова: ефективність, підприємницька діяльність, роздрібна торгівля, підприємство, методичний підхід, оцінка, зонування.

Постановка проблеми. Соціально-економічна нестабільність та динамічність економічної ситуації в країні, що насамперед пов'язано з наслідками фінансової кризи, призвели до значних диспропорцій у всіх сферах суспільного та економічного життя. Дослідження ефективності функціонування соціально-економічних систем, пошук напрямів та можливостей її підвищення завжди привертала увагу вчених різних наукових сфер діяльності. Притаманна сучасному етапу розвитку національної економіки висока інтенсивність конкуренції у сфері роздрібною торгівлі зумовлює необхідність швидкої адаптації торговельних підприємств та своєчасного реагування на вимоги ринку. В умовах клієнтоорієнтованого середовища ефективність підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі визначається не лише здатністю реалізовувати товари, а й можливістю задоволення вимог та забезпечення гармонізації інтересів (забаганок) споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аналізу й оцінки ефективності діяльності підприємств присвячено багато праць вітчизняних й зарубіжних авторів. Так, дослідженням цих проблем займалися відомі вчені-економісти І.М. Бойчик, О.О. Гетьман, І.В. Ковальчук, С.Ф. Покропивний, В.М. Шаповал, Р. Солоу та ін. Особливий внесок у розвиток теорії ефективності підприємницької діяльності у сфері торгівлі зробили такі вчені-економісти, як В.В. Апопій, І.В. Височин, А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, В.А. Павлова та ін. Їхні зусилля були спрямовані на уточнення понятійно-категоріального апарату, розроблення науково-методичного підґрунтя оцінки ефективності діяльності підприємств торгівлі тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних наукових дослідженнях існує значна кількість методів оцінки ефективності підприємницької діяльності, які майже неможливо об'єднати в окремі групи. Це пов'язано з широким спектром сучасного методологічного інструментарію оцінювання будь-якої економічної категорії, що дає змогу поєднувати різні методи під час розроблення єдиного комплексного методичного підходу.

Проте висока динамічність розвитку вітчизняного ритейлу, значні трансформаційні зміни національної економіки потребують удосконалення наявного методичного забезпечення оцінки ефективності підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі з урахуванням нових реалій.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичного інструментарію оцінки рівня ефективності підприємницької діяльності роздрібного торговельного підприємства, який базується на застосуванні метода зонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методика зонування ефективності підприємницької діяльності підприємств роздрібною торгівлі передбачає проведення процедури зонування на основі матриці, кожен сегмент якої характеризує рівень ефективності за двома основними векторами. Визначені вектори відповідають установленим критеріям ефективності підприємницької діяльності саме в роздрібній торгівлі: прибутковості (традиційно для будь-якої підприємницької діяльності, яка носить комерційний характер) та відповідності (ураховує специфіку ритейла, пов'язану з безпосереднім контактом із кінцевим

Черняева А. А.

Межрегиональная академия управления персоналом, г. Киев

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье выявлены роль и значение информации для процесса управления расходами и предприятия в целом. Рассмотрены сущность и составляющие элементы информационного обеспечения предприятия. На основе определения содержания процесса управления расходами дано определение понятия «информационное обеспечение управления расходами предприятия». Предложена концептуальная схема информационного обеспечения управления расходами предприятия на основе трех взаимосвязанных блоков.

Ключевые слова: концепция информации, информационное обеспечение, управление расходами, информационный цикл, потенциал оптимизации расходов.

УДК 658.011

Чорна М. В.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Дядін А. С.

Харківський національний університет внутрішніх справ

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті запропоновано та обґрунтовано методичний підхід до оцінки рівня ефективності підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі, який передбачає проведення процедури зонування на основі матриці, кожен сегмент якої характеризує рівень ефективності за двома основними векторами. Представлено сукупність необхідних елементів інформаційного та математичного інструментарію процесу оцінювання, а саме принципів, критеріїв, показників, методів нормування та оцінки. Обґрунтовано метод формалізованого нормування показників з урахуванням кількісного діапазону можливих значень.

Ключові слова: ефективність, підприємницька діяльність, роздрібна торгівля, підприємство, методичний підхід, оцінка, зонування.

Постановка проблеми. Соціально-економічна нестабільність та динамічність економічної ситуації в країні, що насамперед пов'язано з наслідками фінансової кризи, призвели до значних диспропорцій у всіх сферах суспільного та економічного життя. Дослідження ефективності функціонування соціально-економічних систем, пошук напрямів та можливостей її підвищення завжди привертала увагу вчених різних наукових сфер діяльності. Притаманна сучасному етапу розвитку національної економіки висока інтенсивність конкуренції у сфері роздрібної торгівлі зумовлює необхідність швидкої адаптації торговельних підприємств та своєчасного реагування на вимоги ринку. В умовах клієнтоорієнтованого середовища ефективність підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі визначається не лише здатністю реалізовувати товари, а й можливістю задоволення вимог та забезпечення гармонізації інтересів (забаганок) споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аналізу й оцінки ефективності діяльності підприємств присвячено багато праць вітчизняних й зарубіжних авторів. Так, дослідженням цих проблем займалися відомі вчені-економісти І.М. Бойчик, О.О. Гетьман, І.В. Ковальчук, С.Ф. Покропівний, В.М. Шаповал, Р. Солоу та ін. Особливий внесок у розвиток теорії ефективності підприємницької діяльності у сфері торгівлі зробили такі вчені-економісти, як В.В. Апопій, І.В. Височин, А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, В.А. Павлова та ін. Їхні зусилля були спрямовані на уточнення понятійно-категоріального апарату, розроблення науково-методичного підґрунтя оцінки ефективності діяльності підприємств торгівлі тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних наукових дослідженнях існує значна кількість методів оцінки ефективності підприємницької діяльності, які майже неможливо об'єднати в окремі групи. Це пов'язано з широким спектром сучасного методологічного інструментарію оцінювання будь-якої економічної категорії, що дає змогу поєднувати різні методи під час розроблення єдиного комплексного методичного підходу.

Проте висока динамічність розвитку вітчизняного ритейлу, значні трансформаційні зміни національної економіки потребують удосконалення наявного методичного забезпечення оцінки ефективності підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі з урахуванням нових реалій.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичного інструментарію оцінки рівня ефективності підприємницької діяльності роздрібно-торгівельного підприємства, який базується на застосуванні метода зонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методика зонування ефективності підприємницької діяльності підприємств роздрібно-торгівлі передбачає проведення процедури зонування на основі матриці, кожен сегмент якої характеризує рівень ефективності за двома основними векторами. Визначені вектори відповідають установленим критеріям ефективності підприємницької діяльності саме в роздрібній торгівлі: прибутковості (традиційно для будь-якої підприємницької діяльності, яка носить комерційний характер) та відповідності (ураховує специфіку ритейла, пов'язану з безпосереднім контактом із кінцевим

споживачем). Алгоритмізація технології зонування ефективності підприємницької діяльності підприємств роздрібної торгівлі представлена на рис. 1.

Етап 1. Формування методичного інструментарію оцінки. Основним завданням даного етапу є визначення необхідних елементів інформаційного та математичного інструментарію процесу оцінювання, а саме принципів, критеріїв, показників, методів нормування та оцінки.

Етап 2. Формування принципів оцінки. Завданням даного етапу є виокремлення та обґрунтування принципів оцінки ефективності підприємницької діяльності в торгівлі залежно від особливостей об'єкта дослідження.

Принципи – це основні керівні ідеї, які відображують вимоги об'єктивних закономірностей розвитку об'єкту дослідження або управління, які здійснюються шляхом аналізу навколишньої дійсності та практичного досвіду [1]. Визначення принципів дослідження та оцінки будь-якої економічної категорії займає важливе місце у сучасних дослідженнях. При цьому галузеві особливості об'єкта дослідження трансформують сукупність наявних принципів аналізу соціально-економічних систем до певного більш прийняттого переліку.

«Філософія дала науці найбільш загальні принципи, що формулюються на основі певних категорій, проте і кожній науці та її окремій предметній області філософські принципи набувають свого змістовного наповнення та доповнюються з урахуванням конкретних результатів окремих наук, їх своєрідних методів» [2, с. 97–98].

Слід зазначити, що принципи оцінки повинні бути адекватними для кожного елементу інструментарію оцінки відповідно до їх цільової спрямованості, тому під час дослідження принципи було виділено окремо для формування системи показників, інформаційної бази та безпосередньо для методичного підходу до оцінки рівня ефективності підприємницької діяльності у сфері роздрібної торгівлі шляхом зонування.

Етап 3. Формування системи показників оцінки. Даний етап є одним із найважливіших під час оцінки будь-якого економічного об'єкту. Вибір показників для кількісної оцінки рівня ефективності підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі повинен здійснюватися на базі комплексного підходу та відображувати можливість урахування різних аспектів функціонування підприємств торгівлі.

Особливої важливості в межах даного етапу набуває формування такої системи показників, яка б відповідала визначеним критеріям за векторами зонування ефективності, а саме показники оцінки за вектором прибутковості підприємницької діяльності $F_{EP}(V_i)$ та показники оцінки за вектором її відповідності $F_{EB}(V_j)$.

Питанням оцінки ефективності економічної системи присвячено значну кількість наукових праць та розробок. При цьому різні науковці пропонують розглядати та оцінювати ефективність по-різному – як окремого показника (індикатора, складника) у системі комплексної оцінки іншої категорії, так і як результуючу інтегральну функцію.

Прибутковість підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі визначається прибутковістю операційної діяльності (яка аргументує результативність діяльності підприємства за основною функцією) та стабільністю фінансового стану (яка відбиває фінансові аспекти стабільності функціонування підприємства).

До кількісних показників, які характеризують прибутковість операційної діяльності підприємств роздрібної торгівлі, доцільно віднести такі специфічні галузеві показники рентабельності, як чистий прибуток на 1 м^2 торговельної площі; індекс товарообороту на 1 м^2 торговельної площі; рентабельність товарообороту; рентабельність трудових ресурсів.

Чистий прибуток є одним з основних індикаторних показників діяльності підприємства, його значення визначає успішність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання в умовах діючої системи оподаткування. Однак наявність чистого прибутку за певний період дає можливість оцінити прибутковість лише за окремо взятим часовим лаг. Розглядаючи підприємницьку діяльність як таку, що здійснюється систематично тобто протягом досить тривалого періоду, вважаємо за доцільне як показник оцінки її прибутковості використовувати приріст (зміну) чистого прибутку на 1 м^2 торговельної площі, оскільки:

- застосування під час оцінки значення приросту надає можливість проаналізувати результати діяльності підприємства у динаміці тобто за тривалий період часу;

- співвідношення приросту чистого прибутку саме до торговельної площі забезпечує можливість рівноцінної оцінки для різних за розміром підприємств, адже навіть невелике підприємство з порівняно невеликим прибутком у змозі прибутково працювати та конкурувати на ринку.

Підприємницька діяльність у роздрібній торгівлі пов'язана передусім із виконанням основної функції торговельних підприємств, які виступають у ролі посередників, унаслідок чого відбувається передача продукції від виробників до споживачів. Це знаходить відбиття в показниках товарообороту, який кількісно відображує результативність торговельного підприємства щодо задоволення потреб та вимог споживачів.

«Товарооборот виступає основною категорією операційної діяльності підприємства, відображаючи важливий кінцевий результат його господарської діяльності, поряд із такими показниками, як дохід (виручка) від реалізації продукції, дохід (виручка) від надання послуг, дохід (виручка) від виконання робіт» [2, с. 37–38]. Тобто товарооборот є основним (ключовим) фактором забезпечення необхідного обсягу прибутковості підприємства.

Саме тому наступним показником за критерієм ефективності операційної діяльності є індекс товарообороту на 1 м^2 торговельної площі. При цьому врахування торговельної площі під час оцінки зумовлене тим, що це відносно незмінна величина та є головною ознакою формату підприємства торгівлі.

Рентабельність товарообороту як відносна характеристика прибутковості діяльності торговельного підприємства відбиває співвідношення прибутку з обсягом реалізованої продукції.

Рентабельність персоналу дає змогу кількісно оцінити ефективність використання трудових ресурсів, оскільки вони є важливим складником потенціалу будь-якого підприємства.

До основних показників, які характеризують фінансовий стан підприємства роздрібної торгівлі, традиційно належать такі: коефіцієнт автономії; коефіцієнт покриття; рентабельність витрат на збут; рентабельність власного капіталу.

Дослідженню фінансового стану підприємства присвячено багато наукових праць. Значний внесок у розв'язання проблеми оцінки фінансового стану підприємств торгівлі за сучасних умов розвитку економіки України зробили такі відомі вчені,

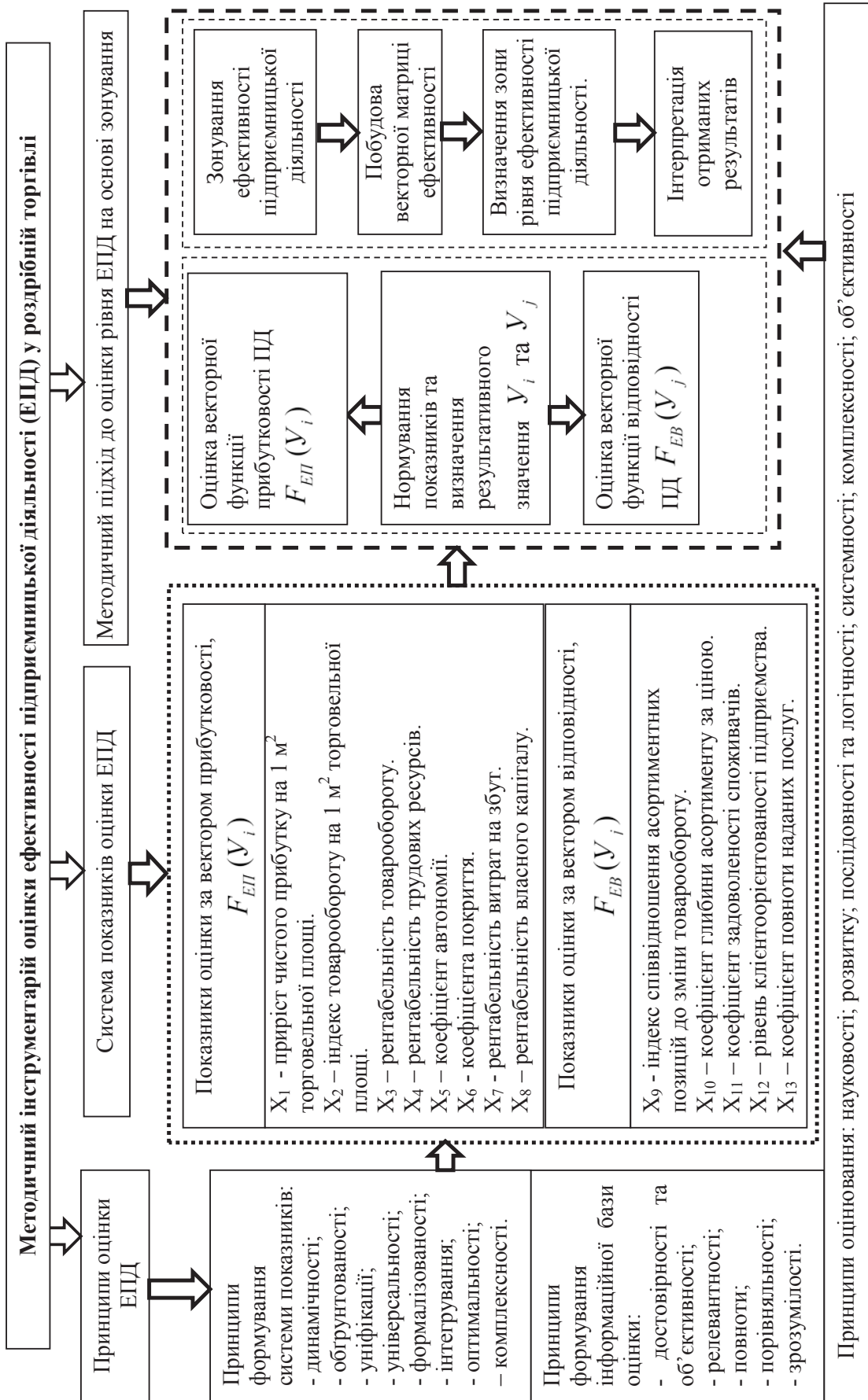


Рис. 1. Структурно-алгоритмічна схема зонування ефективності підприємницької діяльності

як А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Т.Е. Унковська та ін. Переважна більшість дослідників головним критерієм оцінки фінансового стану підприємства вважають показники фінансової стійкості.

Серед найбільш розповсюджених показників фінансової стійкості виділяються коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт ефективності використання активів, коефіцієнт ефективності використання власного капіталу, коефіцієнт відношення необоротних і оборотних активів.

Незважаючи на значну кількість показників фінансової стійкості, найбільш розповсюдженим є коефіцієнт автономії. Також зазначимо, що оцінку ефективності недоцільно перенавантажувати коефіцієнтами, які частково дублюються. Оскільки динаміка чистого прибутку має відображення у попередніх показниках, то серед коефіцієнтів фінансової стійкості нами було обрано саме коефіцієнт автономії. Він показує частку власного капіталу в загальному обсязі фінансування активів підприємства та визначається як співвідношення власного капіталу до загального обсягу активів. При цьому існують різні погляди щодо нормативного значення коефіцієнту автономії: $\geq 0,6$ [3], $\geq 0,7$ [4]. Відповідно до Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фактивного банкрутства чи доведення до банкрутства, нормативним значення коефіцієнта автономії є значення $> 0,5$ [5]. При цьому науковці у сфері торгівлі визначають нормативне значення коефіцієнта автономії на рівні $\geq 0,5$ [6, с. 81; 7, с. 96].

Коефіцієнт покриття під час оцінки ефективності має суттєве значення, оскільки характеризує співвідношення оборотних активів та поточних зобов'язань підприємства. Для підприємств роздрібно-торгівлі прийнятним є значення даного показника в межах 1–1,5 [7, с. 95]. При цьому низьке значення показника може свідчити про високий рівень фінансового ризику внаслідок неспроможності підприємства покривати поточні зобов'язання. Навпаки, досить високе значення коефіцієнта покриття ($> 1,5$) відбиває нераціональність структури капіталу підприємства.

Другим вектором зонування ефективності підприємницької діяльності в торгівлі є її відповідність різноманітним вимогам і очікуванням споживачів із позиції їх задоволеності.

Першим показником оцінки за визначеним вектором є індекс співвідношення асортиментних позицій до зміни товарообороту. Основним завданням даного показника є виявлення співвідношення динаміки та оновленості асортименту. При цьому важливо відзначити, що оцінку ефективності асортиментної політики (коефіцієнт глибини та широти асортименту) у даному контексті проводити не має потреби. Оскільки різноманітний асортимент у роздрібній торгівлі в сучасній ринковій орієнтації вже не є критерієм успішної діяльності, його доцільно розглядати як константу, без якої саме існування торгівлі стає неможливим.

Саме тому пропонується оцінювати асортимент із позиції цінового діапазону (коефіцієнт глибини асортименту за ціною). Даний коефіцієнт характеризує співвідношення кількості асортиментних позицій, які мають широкий діапазон ціни, до загальної кількості асортиментних позицій та дає змогу оцінити здатність задовольняти споживачів із різними фінансовими можливостями та ефективність маркетингової підтримки.

Наступні два коефіцієнти (коефіцієнт задоволеності споживачів та рівень клієнтоорієнтованості підприємства) пропонується аналізувати виключно з позиції споживачів, оскільки саме споживачі є визначальним фактором існування торговельного підприємства. Це зумовлює доцільність застосування для визначення цих показників таких методів, як анкетування, бальної та рейтингової оцінки тощо. При цьому коефіцієнт задоволеності споживачів запропоновано визначати як відношення зміни позитивних та негативних відгуків за визначений період часу. Рівень клієнтоорієнтованості підприємства, навпаки, відбиває перелік найважливіших умов для споживачів під час здійснення купівлі.

Останнім показником оцінки є коефіцієнт повноти наданих послуг, який відбиває динаміку впровадження (інноваційних) підприємством послуг.

Етап 4 передбачає нормування показників та визначення результативного значення V_i та U_j . Економічна сутність основних векторів зонування передбачає оцінку як кількісних, так і якісних показників. Окрім того, багатоплановість оцінки приводить до необхідності врахування різних за своїми кількісними параметрами показників, тому для формалізованого нормування показників необхідно їх трансформувати до єдиного кількісного значення.

«Формалізація – відзеркалення явища або предмета у знаковій формі будь-якої штучної мови та вивчення цього явища чи предмета шляхом операцій із відповідними знаками. Під час формалізації замість суджень про об'єкти дослідження оперують символами (формулами), які замінюють вивчовування про властивості предметів та їх зв'язків» [8, с. 43].

Основна вимога до нормування показників – нормативне значення, яке є точкою відліку під час установлення позитивної/негативної тенденції. Таким значенням може бути як загальноприйняте нормативне значення, наприклад для більшості фінансових коефіцієнтів, так і максимальне/мінімальне значення показника по групі підприємств, які аналізуються. Логікою такого методу є можливість проведення рейтинговості підприємств без використання коефіцієнтів вагомості.

Для більш повної синтетичної деталізації всі показники оцінки доцільно поділити на такі групи.

1. Показники, які за своїм економічним змістом можуть мати як від'ємне, так і невід'ємне значення. При цьому основним завданням нормування таких показників є можливість виключення з рейтингової оцінки підприємств із від'ємним значенням, оскільки це свідчить про негативну тенденцію ефективності їх функціонування. Нормування таких показників (X_1, X_3, X_4, X_7, X_8) базується на використанні абсолютних значень показників та має такий загальний вигляд:

$$V_i = \frac{X_i + |X_i|}{2 * D_{\max}^{sp}}, \begin{cases} \text{якщо } X_i < 0 \Rightarrow V_i = 0; \\ \text{якщо } X_i > 0 \Rightarrow V_i \in [0; 1]; \\ \text{якщо } X_i = 0 \Rightarrow V_i = 0. \end{cases} \quad (1)$$

де V_i – нормоване результативне значення змінної; – натуральне (фактичне) значення змінної; D_{\max}^{sp} – максимальне (найкраще) значення показника X_i в групі підприємств.

Першочерговим завданням такого нормування є можливість математичного виключення з рейтингової оцінки підприємств, які мають від'ємне

значення показника, за допомогою додавання його абсолютного значення, тобто якщо $X_i \leq 0$, то значення чисельника дорівнює 0 і підприємство за даним економічним індикатором не отримує вагомості. Якщо ж $X_i > 0$, то нормоване результативне значення змінної може варіюватися в діапазоні від 0 до 1. За таким методом нормування підприємство з найкращим значенням показника матиме значення $Y_i = 1$, а інші підприємства за зменшенням відповідно до значень їх показників.

2. Друга група показників на відміну від попередніх має обмеження у вигляді інтервалу між мінімальним та максимальним значенням (X_6). У цьому разі нормоване результативне значення визначаємо за формулою:

$$Y_i = \frac{(D_{\max} - X_i + |D_{\max} - X_i|) * (X_i - D_{\min} + |X_i - D_{\min}|)}{D_{\max} X_i}, \quad (2)$$

$$\begin{cases} \text{якщо } X_i = D_{\min} \Rightarrow Y_i = 0; \\ \text{якщо } X_i = D_{\max} \Rightarrow Y_i = 0; \\ \text{якщо } X_i < D_{\min} \Rightarrow Y_i = 0; \\ \text{якщо } X_i > D_{\max} \Rightarrow Y_i = 0; \\ \text{якщо } D_{\min} < X_i < D_{\max} \Rightarrow Y_i \in]0; 1[. \end{cases}$$

де Y_i – нормоване результативне значення змінної; X_i – натуральне (фактичне) значення змінної; D_{\min}, D_{\max} – відповідно мінімально та максимальні допустимі нормативні значення показника X_i .

3. Показники, які мають кількісне мінімальне обмеження (X_5):

$$Y_i = \frac{X_i + |X_i|}{2 * D_{\min}}, \quad \begin{cases} \text{якщо } X_i < D_{\min} \Rightarrow Y_i < 1; \\ \text{якщо } X_i > D_{\min} \Rightarrow Y_i > 1; \\ \text{якщо } X_i = D_{\min} \Rightarrow Y_i = 1; \\ \text{якщо } X_i < 0 \Rightarrow Y_i = 0. \end{cases} \quad (3)$$

де D_{\min} – мінімально допустиме нормативне значення показника X_i .

4. Показники, які за своїм економічним змістом відбивають динаміку зміни показника (X_2, X_9, X_{10}, X_{13}):

$$Y_i = \frac{X_{i(n)}}{X_{i(n-1)} * D_{\max}^{ep}}, \quad (4)$$

де $X_{i(n)}, X_{i(n-1)}$ – відповідно фактичне значення змінної у поточному (n) та попередньому ($n-1$) періодах;

D_{\max}^{ep} – максимальне (найкраще) значення показника X_i у групі підприємств.

Етап 5. Оцінка векторної функції прибутковості підприємницької діяльності визначається за формулою:

$$F_{EP}(Y_i) = \frac{\sum_{i=1}^k Y_i}{k}, \quad (5)$$

де $F_{EP}(Y_i)$ – функція прибутковості підприємницької діяльності;

Y_i – нормоване результативне значення змінної X_i ;

k – кількість нормованих результативних значень функції.

Етап 6. Оцінка векторної функції відповідності підприємницької діяльності визначається за формулою:

$$F_{EB}(Y_j) = \frac{\sum_{j=1}^m Y_j}{m}, \quad (6)$$

де $F_{EB}(Y_j)$ – функція відповідності підприємницької діяльності;

Y_j – нормоване результативне значення змінної X_j ;

m – кількість нормованих результативних значень функції.

Найбільш ефективній підприємницькій діяльності будуть відповідати значення $F_{EP}(Y_i), F_{EB}(Y_j) \rightarrow 1$, оскільки всі нормовані результативні значення мають кількісно встановлений діапазон.

Етап 7. Зонування ефективності підприємницької діяльності передбачає побудову векторної матриці ефективності підприємницької діяльності (рис. 2), визначення зони рівня ефективності та інтерпретацію отриманих результатів.

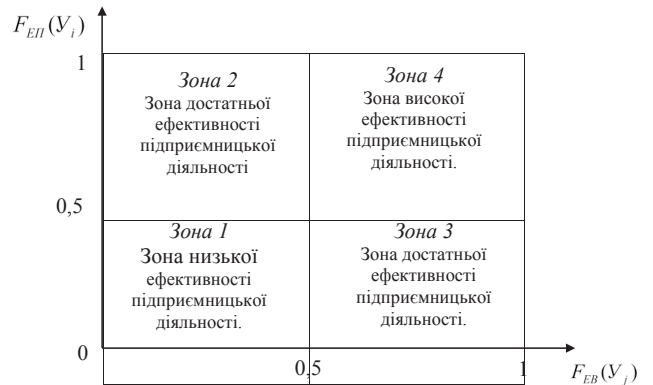
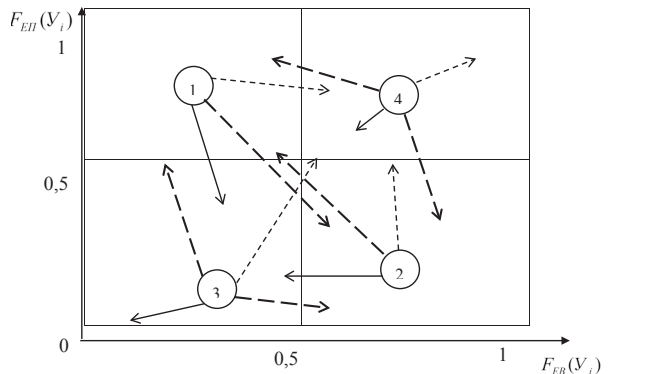


Рис. 2. Векторна матриця рівня ефективності підприємницької діяльності

Визначення зони рівня ефективності підприємницької діяльності підприємства та інтерпретацію отриманих результатів наведено у табл. 1.

Після визначення позиції рівня ефективності підприємницької діяльності в межах окремих зон матриці зонування важливо встановити можливу траєкторію його зміни (рис. 3).



- Підприємство не впроваджує заходи щодо підвищення рівня ефективності підприємницької діяльності.
- -> Підприємство нерационально спрямовує свій потенціал на покращення ефективності підприємницької діяльності.
- > Підприємство посилює свої позиції на конкурентному ринку.

Рис. 3. Траєкторія зміни рівня ефективності підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі

Висновки. Результатом проведеного дослідження є представлення та обґрунтування методичного підходу до оцінки рівня ефективності підприємницької діяльності у сфері роздрібно торгівлі, який передбачає застосування методики зонування за векторами «прибутковість» та «відповідність». Перевагою запропонованого методичного підходу є найбільш обґрунтоване визначення рівня ефективності підприємницької діяльності завдяки використанню комплексного інструментарію оцінки, розробленого на основі використання як кількісних, так і якісних показників, їх формалізованого нормування з урахуванням кількісного діапазону можливих значень.

Економічна інтерпретація зонування рівня ефективності підприємницької діяльності

	Інтервал	Інтерпретація
Зона 1	$F_{EP}(Y_i) \subset [0; 0,5]$ $F_{EV}(Y_i) \subset [0; 0,5]$	Найгірший з усіх можливих варіантів. Знаходження підприємства у цьому квадранті свідчить про те, що рівень його ефективності в межах групи нижче за середній за двома векторними функціями
Зона 2	$F_{EP}(Y_i) \subset [0,5; 1]$ $F_{EV}(Y_i) \subset [0; 0,5]$	Знаходження підприємства у даному квадранті свідчить про достатній рівень ефективності підприємницької діяльності, оскільки має високі значення за вектором прибутковості. При цьому рівень ефективності за вектором відповідності нижче середнього, що може призвести до послаблення конкурентної позиції на ринку
Зона 3	$F_{EP}(Y_i) \subset [0; 0,5]$ $F_{EV}(Y_i) \subset [0,5; 1]$	Знаходження підприємства у даному квадранті свідчить про достатній рівень ефективності підприємницької діяльності, оскільки має високі значення за вектором відповідності. При цьому низький рівень ефективності за вектором прибутковості може бути наслідком як нерациональних заходів покращення саме комерціалізації, так і результатом неефективного управління підприємством
Зона 4	$F_{EP}(Y_i) \subset [0,5; 1]$ $F_{EV}(Y_i) \subset [0,5; 1]$	Підприємство знаходиться у зоні високої ефективності підприємницької діяльності за обома векторами та є лідером у конкурентній групі

Основні переваги та особливості авторського методичного підходу до оцінки рівня ефективності підприємницької діяльності:

– універсальність представленого підходу до нормування показників оцінки забезпечує його адаптивність до оцінювання будь-якої системи показників;

– дає змогу кількісно визначити рівень ефективності підприємницької діяльності в межах основної конкурентної групи за рахунок обґрунтованих кількісних діапазонів значень;

– проведення оцінки в динаміці дає змогу визначити траєкторію зміни рівня ефективності

підприємницької діяльності та результатів ефективності управління підприємством і сформулювати основні заходи щодо покращення конкурентних позицій суб'єкту господарювання.

Представлена методична база комплексної оцінки ґрунтується на підходах, які надають можливість оцінювати ефективність підприємницької діяльності навіть за наявності від'ємних значень деяких показників, не виключаючи таке підприємство з вибіркової сукупності. Крім того, адекватність системи оцінки надає можливість однозначної інтерпретації результатів математичної та аналітичної обробки показників.

Список використаних джерел:

1. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: [монография] / А.Н. Тищенко, Ю.Б. Иванов, Н.А. Кизим [и др.]; под ред. А.Н. Тищенко. – Х.: ИНЖЕК, 2007. – 376 с.
2. Височин І.В. Управління товарооборотом підприємств роздрібної торгівлі: [монографія] / І.В. Височин. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 544 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
4. Костирко Л.А. Стратегія фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта: методологія і організація: [монографія] / Л.А. Костирко. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2002. – 560 с.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України № 14 від 19.01.2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06>.
6. Садеков А.А. Управление предприятием в условиях кризиса: [монография] / А.А. Садеков, В.В. Цурик. – Донецк: ДонГУЭТ, 2006. – 178 с.
7. Власова Н.О. Діагностика фінансової кризи підприємств роздрібної торгівлі: [монографія] / Н.О. Власова, В.А. Грошул, Ю.С. Чирва. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 209 с.
8. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація): [навч. посіб.] / За ред. А.А. Маза-ракі. – К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 280 с.

Черная М. В.

Харьковский государственный университет питания и торговли

Дядин А. С.

Харьковский национальный университет внутренних дел

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Резюме

В статье предложен и обоснован методический подход к оценке уровня эффективности предпринимательской деятельности в розничной торговле, который предусматривает проведение процедуры зонирования на основе матрицы, каждый сегмент которой характеризует уровень эффективности по двум основным векторам. Представлены совокупность необходимых элементов информационного и математического инструментария процесса оценивания, а именно принципов, критериев, показателей, методов нормирования и оценки. Обоснован метод формализованного нормирования показателей с учетом количественного диапазона возможных значений.

Ключевые слова: эффективность, предпринимательская деятельность, розничная торговля, предприятие, методический подход, оценка, зонирование.

Chorna M. V.

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

Dyadin A. S.

Kharkiv National University of Internal Affairs

METHODICAL APPROACH TO EVALUATING THE EFFICIENCY OF BUSINESS ACTIVITIES IN RETAIL TRADE

Summary

In the article proposed and substantiated a methodical approach of assessing the level of efficiency of entrepreneurial activity in retail trade, which involves the procedure of zoning based on the matrix, each segment of which characterizes the level of efficiency for the two main vectors. Shows a set of essential elements of information and mathematical tools for the estimation process, namely the principles, criteria, indicators, methods of valuation and evaluation. Justified, the methods of formal rationing of indicators, taking into account the quantitative range of possible values.

Key words: efficiency, entrepreneurial activity, retail, enterprise, methodical approach, assessment, zoning.

УДК 330.342:338.1

Швець Ю. О.

Соловйова К. О.

Запорізький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ЗМІННОСТІ ЧИННИКІВ ОТОЧУЮЧОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті проаналізовано наявні підходи вітчизняних та зарубіжних учених до трактування сутності дефініції «економічний розвиток». Удосконалено сутність поняття «економічний розвиток», яке запропоновано розглядати як сукупність заходів щодо цілеспрямованого впливу на діяльність підприємства, які спрямовані на зміну внутрішньої системи управління підприємством за умови врахування дії загроз зовнішнього і внутрішнього середовища, що дасть змогу налагодити діяльність підприємства, підвищити рівень його дохідності, покращити імідж на ринку. Розглянуто наявні підходи до класифікації економічного розвитку на підприємстві. Досліджено та обґрунтовано перелік факторів впливу на механізм планування економічного розвитку. Досліджено механізми планування економічного розвитку. Наведено перелік заходів щодо підвищення ефективності планування економічного розвитку промислового підприємства.

Ключові слова: економічний розвиток, промислове підприємство, планування, структура механізму, механізм розвитку.

Постановка проблеми. У наш час умови функціонування промислових підприємств можна охарактеризувати фінансовою кризою, зростанням конкуренції та неспроможністю забезпечити стабільний економічний розвиток підприємства. Саме тому політика підприємств має бути спрямована не лише на забезпечення підтримання життєдіяльності, але й на планування економічного розвитку підприємства. За сучасних умов розвитку чинники зовнішнього і внутрішнього середовища вкрай негативно впливають на економічний розвиток підприємств та механізм його планування, що підтверджує актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління розвитком промислових підприємств присвячено праці зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема: О.Л. Гапоненка, О.В. Грабельської, Є.Г. Єліферова, Ю.С. Погорелова, І.В. Смолина, М.Р. Тимощука, Л.В. Фролової. Наявні дослідження мають велике значення для розвитку економіки та економічного планування діяльності підприємств, але необхідно підкреслити, що деяке коло питань концептуального характеру залишилося недостатньо розкритим. Нині вчені розглядають окремі аспекти управління розвитком підприємства та не приділяють уваги створенню єдиної цілісної системи планування економічного розвитку підприємства за умови негативної дії загроз та ризиків оточуючого середовища.

Мета статті полягає в аналізі підходів до визначення поняття «економічний розвиток», розширенні його дефініції, удосконаленні економічного розвитку підприємства, удосконаленні механізму планування економічного розвитку промислового підприємства, визначенні факторів впливу на економічний розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині економічний розвиток є передумовою успішного функціонування підприємницької діяльності, забезпечення конкурентної переваги та вирішення соціальних проблем країни. Сьогодні неможливо уявити діяльність промислового підприємства без стратегії економічного розвитку. В умовах швидкого розвитку науки та техніки, появи нових продуктів більше уваги має приділятися формуванню економічного потенціалу підприємства. Ця проблема постала з появою першого підприємства та особливо актуальною вона стала на початку ХХ ст.

Недостатня увага до конкуренції на ринках, напрямів диверсифікації виробництва, швидкості технологічного оновлення, ефективного використання матеріальних і людських ресурсів знизила швидкість процесу структурного перетворення промислового підприємства.

Будь-яке підприємство – це складна система, яка існує в певному зовнішньому середовищі, здатному до швидких та непередбачуваних змін. Підтримувати

Chorna M. V.

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

Dyadin A. S.

Kharkiv National University of Internal Affairs

METHODICAL APPROACH TO EVALUATING THE EFFICIENCY OF BUSINESS ACTIVITIES IN RETAIL TRADE

Summary

In the article proposed and substantiated a methodical approach of assessing the level of efficiency of entrepreneurial activity in retail trade, which involves the procedure of zoning based on the matrix, each segment of which characterizes the level of efficiency for the two main vectors. Shows a set of essential elements of information and mathematical tools for the estimation process, namely the principles, criteria, indicators, methods of valuation and evaluation. Justified, the methods of formal rationing of indicators, taking into account the quantitative range of possible values.

Key words: efficiency, entrepreneurial activity, retail, enterprise, methodical approach, assessment, zoning.

УДК 330.342:338.1

Швець Ю. О.

Соловйова К. О.

Запорізький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ЗМІННОСТІ ЧИННИКІВ ОТОЧУЮЧОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті проаналізовано наявні підходи вітчизняних та зарубіжних учених до трактування сутності дефініції «економічний розвиток». Удосконалено сутність поняття «економічний розвиток», яке запропоновано розглядати як сукупність заходів щодо цілеспрямованого впливу на діяльність підприємства, які спрямовані на зміну внутрішньої системи управління підприємством за умови врахування дії загроз зовнішнього і внутрішнього середовища, що дасть змогу налагодити діяльність підприємства, підвищити рівень його дохідності, покращити імідж на ринку. Розглянуто наявні підходи до класифікації економічного розвитку на підприємстві. Досліджено та обґрунтовано перелік факторів впливу на механізм планування економічного розвитку. Досліджено механізми планування економічного розвитку. Наведено перелік заходів щодо підвищення ефективності планування економічного розвитку промислового підприємства.

Ключові слова: економічний розвиток, промислове підприємство, планування, структура механізму, механізм розвитку.

Постановка проблеми. У наш час умови функціонування промислових підприємств можна охарактеризувати фінансовою кризою, зростанням конкуренції та неспроможністю забезпечити стабільний економічний розвиток підприємства. Саме тому політика підприємств має бути спрямована не лише на забезпечення підтримання життєдіяльності, але й на планування економічного розвитку підприємства. За сучасних умов розвитку чинники зовнішнього і внутрішнього середовища вкрай негативно впливають на економічний розвиток підприємств та механізм його планування, що підтверджує актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління розвитком промислових підприємств присвячено праці зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема: О.Л. Гапоненка, О.В. Грабельської, Є.Г. Єліферова, Ю.С. Погорелова, І.В. Смолина, М.Р. Тимощука, Л.В. Фролової. Наявні дослідження мають велике значення для розвитку економіки та економічного планування діяльності підприємств, але необхідно підкреслити, що деяке коло питань концептуального характеру залишилося недостатньо розкритим. Нині вчені розглядають окремі аспекти управління розвитком підприємства та не приділяють уваги створенню єдиної цілісної системи планування економічного розвитку підприємства за умови негативної дії загроз та ризиків оточуючого середовища.

Мета статті полягає в аналізі підходів до визначення поняття «економічний розвиток», розширенні його дефініції, удосконаленні економічного розвитку підприємства, удосконаленні механізму планування економічного розвитку промислового підприємства, визначенні факторів впливу на економічний розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині економічний розвиток є передумовою успішного функціонування підприємницької діяльності, забезпечення конкурентної переваги та вирішення соціальних проблем країни. Сьогодні неможливо уявити діяльність промислового підприємства без стратегії економічного розвитку. В умовах швидкого розвитку науки та техніки, появи нових продуктів більше уваги має приділятися формуванню економічного потенціалу підприємства. Ця проблема постала з появою першого підприємства та особливо актуальною вона стала на початку ХХ ст.

Недостатня увага до конкуренції на ринках, напрямів диверсифікації виробництва, швидкості технологічного оновлення, ефективного використання матеріальних і людських ресурсів знизилася швидкість процесу структурного перетворення промислового підприємства.

Будь-яке підприємство – це складна система, яка існує в певному зовнішньому середовищі, здатному до швидких та непередбачуваних змін. Підтримувати

стан підприємства в умовах стабільного функціонування та рухатися вперед можливо тільки за умови пристосування до змін зовнішнього середовища, коригування змін внутрішнього середовища. Це дає поштовх підприємству стосовно створення механізму планування економічного розвитку, тобто сталої та чітко розробленої програми дій усіх підрозділів.

На нашу думку, доцільно проаналізувати наявні підходи вчених до визначення поняття «економічний розвиток» (табл. 1).

Розвиток підприємства означає зміни в якості виробленої продукції та реорганізацію його організаційної структури, підвищення ефективності та продуктивності діяльності, зміну асортименту послуг, що ним надаються.

Що стосується підприємства, то, на нашу думку, слід навести таке визначення економічного розвитку промислового підприємства: це сукупність заходів щодо цілеспрямованого впливу на діяльність підприємства, які спрямовані на зміну внутрішньої системи управління за умови врахування дії загроз зовнішнього і внутрішнього середовища, що дасть змогу налагодити діяльність підприємства, підвищити рівень його доходності, покращити імідж на ринку. Аналіз літературних джерел та власні дослідження дають змогу класифікувати економічний розвиток на підприємстві за певними ознаками (табл. 2).

Наведена класифікація економічного розвитку промислових підприємств дає змогу більш детально розглянути та оцінити всі чинники і фактори, які впливають на формування механізму економічного розвитку та пов'язані із цим проблеми.

Необхідність планування економічного розвитку на промислових підприємствах підтверджується наявними проблемами, які діють у даній галузі, а саме:

- застаріле обладнання;
- високий рівень конкурентної боротьби;
- відсутність державної підтримки;
- зростання частки витрат;
- значна енергоємність виробництва;
- підвищення цін на енергоресурси;
- відсутність інновацій;
- зниження попиту на товари національних виробників;
- недосконалість кредитної системи.

Варто зауважити, що проблеми розвитку промислових підприємств пов'язані з несприятливою зовнішньо-економічною кон'юнктурою, оскільки багато підприємств просто не витримують конкуренції. Велику роль у нормальному функціонуванні організації відіграють також податкове навантаження на нього та обмежений доступ до кредитних ресурсів комерційних банків. Розв'язання даних проблем неможливо без

Таблиця 1

Визначення поняття «економічний розвиток»

Підходи	Трактування
Л. Безчасний, Г. Мюрдаль, А. Кругер, Л. Вальцерович, Х. Томас	Покращення добробуту, доходів на душу населення; покращення якості життя; збільшення ступеня задоволеності потреб населення.
Б. Габонович, Г. Кларке, Д. Лук'яненко	Циклічний характер існування підприємства, пов'язаний із прогресом та зростанням.
Р. Нурсєв, С. Енке, Г. Арндт	Комплексний характер змін, який визначається перетвореннями в технічній, економічній та соціальній сферах, у галузях технологій та освіти.
Б. Шаванс, А. Назаретян, В. Бранський	Закономірна зміна порядку та хаосу, процес історичної обумовленості розвитку на основі еволюційних змін.
Д.М Євдокимова	Динамічний процес, що проявляється шляхом зрушень у структурі системи за умови збереження її цілісності.
В.П. Залуцький	Зміни соціально та економічно важливих показників у результаті реалізації рішень та використання потенціалу.
В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим	Певний процес кількісних та якісних перетворень у системі, у результаті чого підвищується її опірність негативному впливу оточуючого середовища.
Л.Г. Мельник	Закономірна та незворотна зміна системи шляхом реалізації притаманних організації механізмів.

Джерело: складено на основі [11, с. 203; 12]

Таблиця 2

Класифікація економічного розвитку на промислових підприємствах

Підходи	Класифікації економічного розвитку промислового підприємства
Н.Г. Георгіаді	Залежно від змісту: економічний, управлінський, техніко-технологічний, соціальний види розвитку підприємства. Залежно від видів діяльності: виробничий, інноваційний, інвестиційний, маркетинговий, інформаційно-комунікаційний.
Л.С. Запасна	Залежності від виду потенціалу: виробничий, фінансовий, комунікаційний, інноваційний, маркетинговий, управлінський, мотиваційний та трудовий.
А.Р. Дунська	Залежно від аспектів розвитку: технічний, ринковий, організаційний.
О.П. Пащенко	Залежно від складників потенціалу підприємства: майновий, виробничий, маркетинговий, фінансовий.
Н.В. Афанасьєва, В.Д. Рогожин, В.І. Рудика	Залежно від напрямів розвитку: збільшення об'ємів споживання економічних ресурсів; зміни у складі елементів чи їх поєднань; зрушення в споживчих характеристиках елементів.
Л.Д. Забродська	Залежно від форми розвитку: ринковий; організаційний; діловий.
Н.П. Масленнікова, Е.М. Коротков, Е.А. Смирнов	Виділяють дві форми розвитку: еволюційну і революційну.
І.В. Богатирьов	Залежно від масштабу змін у соціально-економічній системі підприємства: загальнокорпоративний та внутрішньо корпоративний; від характеру змін: спрямований, циклічний, спіральний розвиток; від рівня невизначеності процесів: прогнозований та випадковий розвиток; від можливості управління змінами: керований чи спонтанний розвиток.

Джерело: складено на основі [9, с. 10; 10]

цілісного підходу та визначення механізму економічного розвитку підприємства, яка стосується не лише технічного оновлення певних галузей виробництва, а і зміни в науково-технічній та інноваційній політиці [1, с. 24–27].

Розвиток промислового підприємства має проходити так, щоб усі зміни у виробничій, інноваційній та управлінській діяльності сприяли підвищенню рентабельності, стабільності та всіх важливих характеристик, що притаманні розвитку підприємства. [2, с. 288].

Необхідно зауважити, що економічний розвиток підприємства – незворотній процес, який створює умови для несподіваних або керованих переходів від одного стану до іншого через процеси змін. Першоосною і джерелом розвитку підприємства необхідно вважати зміни внутрішньосистемного характеру та зміни, які являють собою результат взаємодії економічної системи з навколишнім середовищем.

Ознаками економічного розвитку на підприємства слід уважати:

- нарощення обсягів виробництва та реалізації продукції;

- підвищення рівня доходів підприємства;
- структурні зрушення;
- зміну асортименту продукції і послуг;
- упровадження інноваційних технологій в управлінні;

- збільшення обсягу капіталу підприємства;
- задоволення потреб споживачів [7, с. 164–168].

Для розроблення і реалізації назначеного плану дій велике значення має аналіз ринкових чинників, що впливають на стан підприємства. До даних чинників належать рівень конкуренції, кон'юнктура ринку, попит і пропозиція. [3].

Економічний розвиток включає в себе такі дії:

- визначення напрямів розвитку;
- створення і використання науково-технічного та ресурсного потенціалу;
- створення умов для здійснення оновлення;
- покращення структури промислового виробництва;
- приведення всіх систем підприємства у відповідність з міжнародними стандартами щодо якості продукції та процесу її виробництва;
- розроблення комплексу заходів, спрямованих на поліпшення підготовки та підвищення кваліфікації робітників.

Саме такі дії дадуть змогу створити певну систему планування економічного розвитку, що забезпечує ефективне управління промисловим підприємством. Для промислового підприємства важливими є розроблення успішного плану дій та його конкретне здійснення, тому основна увага в процесі приділяється не тільки розробленню плану, а і його втіленню в життя. Під час складання планів доцільно звернути уваги на основні моменти, такі як: маркетингова та виробнича діяльність; соціальний розвиток персоналу; матеріально-технічне забезпечення; організація праці та управління; інвестиційна діяльність; фінансова діяльність; інноваційний розвиток [4, с. 35].

Проаналізуємо діючі механізми планування економічного розвитку промислових підприємств, для кращого сприймання дані представлені в табл. 3.

Проаналізувавши механізми та програми планування економічного розвитку підприємства та системати-



Рис. 1. Удосконалений механізм планування економічного розвитку

Таблиця 3

Механізми планування економічного розвитку промислового підприємства

Головна мета механізму планування економічного розвитку – забезпечення стійкого економічного зростання та стабільного функціонування підприємства і його прогресивного розвитку в майбутньому	Основні характеристики наявних механізмів економічного розвитку
	Структура механізму: - економічні важелі: ціни, тарифи, ставки, відсотки, пільги, штрафи, санкції; - цілі: забезпечення якості продукції, соціальний розвиток, охорона навколишнього середовища, економічне використання всіх видів ресурсів, науково-технічний розвиток підприємства; - функціональні підсистеми: планування, ціноутворення, фінансування, облік і контроль, аналіз
	Структура механізму: - завдання механізму планування: ефективне використання потенціалу підприємства, зміцнення конкурентних позицій на ринку, покращення планових показників діяльності підприємства; - принципи: інтегрованості, комплексності, оптимальності, економічності, альтернативності, об'єктивності; - важелі управління: економічні закони, методи та інструменти управління розвитком
	Структура механізму: - цілі: продуктивність, ефективність, економічна безпека; - принципи: ефективності, доцільності, раціональності, науковості, відповідності, системності; - функції: виробнича, маркетингова, фінансова

Джерело: складено на основі [8; 12]

зувавши наявну інформацію, потрібно зазначити, що у цілому механізм планування економічного розвитку на промисловому підприємстві реалізується через такі основні етапи (рис. 1):

1) прогнозування – являє собою чітке визначення цілей, постановка завдань функціонування і розвитку, розроблення шляхів і методів реалізації планів;

2) організація та координування – даний етап визначається створенням факторів та процесів практичного виконання планів;

3) стимулювання – включає в себе створення мотивів чи певних стимулів для персоналу задля ефективних дій;

4) контроль і моніторинг – періодичний нагляд за результатами діяльності, аналіз, перегляд планів, шляхів і методів їх реалізації.

Проаналізувавши механізм планування економічного розвитку, доцільно виокремити фактори впливу на економічний розвиток підприємства. Ефективність планування економічного розвитку промислового підприємства визначають такі фактори внутрішнього середовища:

- розташування підприємства;
- забезпечення інформаційними ресурсами;
- ефективність та якість діяльності керівника;
- рівень кваліфікації та професіоналізму працівників;
- забезпечення необхідними ресурсами;
- наявність ефективної технології виробництва;
- інформаційна та економічна безпека;
- налагоджені зв'язки з діловими партнерами;
- економічний потенціал підприємства;
- наявність постійних каналів збуту.

Також велику роль у плануванні економічного розвитку промислового підприємства відіграють фактори зовнішнього середовища, до яких належать:

- рівень інфляції;
- рівень безробіття;
- рівень процентної ставки;
- рівень освіти та життя населення;
- прийняття нових законів та підзаконних актів;
- укладання міжнародних договорів.

Для покращення планування економічного розвитку промислового підприємства необхідно: вдосконалити методологію прогнозування; розвиток інформаційної бази планово-економічних розрахунків та показників; підвищення професіоналізму та кваліфікації працівників усіх служб

підприємства; застосування у виробничій діяльності засобів комп'ютерної техніки та інформаційних технологій; стимулювання працівників промислового підприємства.

Проаналізувавши фактори впливу на планування економічного розвитку промислового підприємства, необхідно визначити, що планування економічного розвитку пов'язане з такими складниками підприємницької діяльності, як фінансово-економічний, інформаційний, правовий, технічний, технологічний. Зростання чи, навпаки, спад показників, що описують кожний із цих складників, може призвести до зміни економічного розвитку підприємства.

Висновки. Вивчено та проаналізовано підходи вчених до трактування поняття «економічний розвиток» та з'ясовано, що економічний розвиток – це сукупність заходів щодо цілеспрямованого впливу на діяльність підприємства, які спрямовані на зміну внутрішньої системи управління за умови врахування дії загроз зовнішнього і внутрішнього середовища, що дасть змогу налагодити діяльність підприємства, підвищити рівень його доходності, покращити імідж на ринку. Також з'ясовано, що на економічний розвиток впливають зовнішні фактори, а саме: рівень інфляції, рівень безробіття, рівень процентної ставки, рівень освіти та життя населення, прийняття нових законів та підзаконних актів, укладання міжнародних договорів; та внутрішні фактори, до яких належать: розташування підприємства, забезпечення інформаційними ресурсами, ефективність та якість діяльності керівника, рівень кваліфікації та професіоналізму працівників, забезпечення необхідними ресурсами, наявність ефективної технології виробництва, інформаційна та економічна безпека, налагоджені зв'язки з діловими партнерами, економічний потенціал підприємства, наявність постійних каналів збуту.

У статті наведено вдосконалений механізм планування економічного розвитку, основні цілі якого: вихід підприємства на інноваційний шлях розвитку, підвищення якості продукції, покращення показників рентабельності, платоспроможності, ліквідності, закріплення позицій на ринку. В основі механізму лежать такі складники: планування та прогнозування напрямів розвитку, поліпшення якості управління підприємством, підвищення кваліфікації робітників, науково-технічні розробки та здійснення ефективної економічної політики.

Список використаних джерел:

1. Апарова О.В. Інструменти стимулювання економічного зростання та розвитку / О.В. Апарова // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 1. – С. 201–212.
2. Хамініч С.Ю. Управління підприємством на засадах освітнього потенціалу: [монографія] / С.Ю. Хамініч. – Д.: ДНУ, 2006. – 288 с.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року» від 17 липня 2013 р. № 603-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-%D1%80>.
4. Запасна Л.С. Економічна сутність розвитку підприємства / Л.С. Запасна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Articles/Kultnar/knp96/knp96_33-37.pdf.
5. Хвостіна І.М. Механізм управління розвитком підприємства / І.М. Хвостіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 1. – С. 30–33.
6. Євдокимова Д.М. Державне регулювання економічного розвитку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Д.М. Євдокимова. – К., 2002. – 20 с.
7. Залуцький В.П. Сутність соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств: методи та принципи їх забезпечення / В.П. Залуцький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11. – С. 163–169.
8. Богатирьов І.О. Управління розвитком підприємства (за матеріалами малих підприємств меблевої промисловості України): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». – К., 2004. – 22 с.
9. Георгіаді Н.Г. Інтегровані системи управління економічним розвитком машинобудівних підприємств: [монографія] / Н.Г. Георгіаді. – Львів: Львівська політехніка, 2009. – 336 с.

10. Дунська А.Р. Інноваційна стратегія як сучасний інструмент управління розвитком підприємства / А.Р. Дунська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20101008/5_dunska.htm.
11. Контролювання та регулювання економічного розвитку підприємства: проблеми, методологічні та прикладні аспекти: [монографія] / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Н.О. Шпак, В.А. Новицький. – Львів: Львівська політехніка, 2006. – 148 с.
12. Пашенко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства / О.П. Пашенко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 99–103.

Швец Ю. А.

Соловьева Е. А.

Запорожский национальный университет

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЧИВОСТИ ФАКТОРОВ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Резюме

В статье проанализированы существующие подходы отечественных и зарубежных ученых к трактовке сущности дефиниции «экономическое развитие». Усовершенствована сущность понятия «экономическое развитие», которое предложено рассматривать как совокупность мероприятий целенаправленного влияния на деятельность предприятия, направленных на изменение внутренней системы управления предприятием при условии учета действия угроз внешней и внутренней среды, что позволит наладить деятельность предприятия, повысить уровень его прибыльности, улучшить имидж на рынке. Рассмотрены существующие подходы к классификации экономического развития на предприятии. Изучен и обоснован перечень факторов влияния на механизм планирования экономического развития. Изучены существующие механизмы планирования экономического развития. Представлен список мероприятий по повышению эффективности планирования экономического развития промышленного предприятия.

Ключевые слова: экономическое развитие, промышленное предприятие, планирование, структура механизма, механизм развития.

Shvets Yu. O.

Soloviova K. O.

Zaporizhzhya National University

FEATURES OF PLANNING OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF VARIABILITY OF ENVIRONMENTAL FACTORS

Summary

The article analyses existing approaches of domestic and foreign scientists to the interpretation of a definition of «economic development»; improves the essence of the concept of «economic development», which suggested to be viewed as a set of measures for purposeful impact on company activities and are aimed at replacing the internal control system subject to a consideration of action of threats of external and internal environment, which will establish the business, increase its level of profitability, improve the image in market. Considered existing approaches to the classification of economic development at the enterprise; investigated and substantiated a list of factors of impact on the mechanism of economic development planning; investigated the existing mechanisms of economic development planning; given a list of measures to improve economic development planning of the industrial enterprise.

Key words: economic development, industrial enterprise, planning, structure of mechanism, development mechanism.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК [005.4217–021.387]:338.436(477.7)

Самофатова В. А.

Одеська національна академія харчових технологій

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ГАЛУЗЕВО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

У статті охарактеризовано поняття сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону і розглянуто можливі шляхи його забезпечення. Систематизовано принципи, що відображають методологічні засади галузево-територіальної моделі управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону. Відзначено, що для досягнення сталого розвитку агропродовольчої сфери одним із найскладніших завдань є формування завершеного ланцюга з виробництва, зберігання, переробки та реалізації сільськогосподарської і харчової продукції.

Ключові слова: агропродовольча сфера, регіон, сталий розвиток, галузево-територіальна модель управління, територіальна громада.

Постановка проблеми. Просторово-територіальні характеристики економічного розвитку останнім часом набувають зростаючої актуальності. Це пов'язано з процесами глобалізації та регіоналізації економіки, проблемами ефективності просторової локалізації ресурсів, динамізмом фінансових потоків і т. ін. Водночас на прийняття управлінських рішень на регіональному рівні впливають глобалізація, мегатенденції сучасного світового господарства, перехід до інформаційного суспільства, встановлення довгострокових цілей, використання новітніх технологій. Агропродовольча сфера (АПС) України має складну багатогалузеву та багаторівневу структури і перебуває на етапі трансформаційних змін. Стрімке зростання процесів урбанізації та антропогенного тиску на довкілля призвело до зміни та розбалансування соціальної, екологічної та економічної підсистем агропродовольчої сфери. Складність регіональної агропродовольчої сфери як локалізованої територіально-галузевої системи потребує спеціального дослідження факторів, що визначають специфіку її функціонування та оцінки перспектив сталого розвитку. На сучасному етапі розвитку АПС регіону особливо актуально стає необхідність послідовного і системного підходу до проведення економічних реформ для подолання негативних соціо-еколого-економічних процесів та формування необхідних умов для забезпечення ефективної переробки вирощеної сільськогосподарської продукції, підтримання навколишнього середовища в належному стані та підвищення життєвого рівня населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі регіонального розвитку та регіональної політики присвятили свої роботи Й.Ф. Тюнен, М. Вебер, Ф. Перру, Ж. Будвіль, М. Долішній, І. Сторонянська, З. Герасимчук та багато інших дослідників. Формування методології управління агропродовольчою сферою знайшло своє відображення в працях економістів-аграрників Ю. Лупенка, М. Маліка, Ю. Лузана, Д. Крисанова, О. Бородіної, В. Дієсперова. Питанням просторової соціально-економічної ідентифікації агропродовольчого розвитку та багатофункціональності агропродовольчої сфери присвячено роботи О. Павлова, О. Попової, О. Шубравської, М. Хвесика, Л. Мельника та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим проблеми стратегічного

управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону на основі поєднання галузево-територіального підходу потребують подальшого вивчення.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методологічних принципів розроблення територіально-галузевої моделі управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальність і водночас перспективи розв'язання проблеми, яку хотілось би порушити, зумовлена нинішньою соціо-еколого-економічною ситуацією в агропродовольчій сфері, децентралізацією управління. Головною особливістю, що визначає специфіку агропродовольчої сфери, є орієнтованість на територіально-просторовий фактор розміщення та поєднання в сільському господарстві економічного і природного способів виробництва. Поділяємо думку Ю. Лузана з приводу того, що функціонування і розвиток агропродовольчої сфери повинні бути спрямовані на розв'язання ключових взаємопов'язаних завдань:

– продовольче забезпечення і продовольча незалежність регіонів і держави у цілому;

– розвиток сільських територій та спрямування агропродовольчого потенціалу на задоволення потреб населення;

– інтегрування України у світовий продовольчий ринок із розширенням участі у розв'язанні проблем світового продовольчого забезпечення [1, с. 5]. В економічній науці історично склався просторово-територіальний підхід, який відкриває свої специфічні можливості для аналізу оптимального розміщення продуктивних сил в агропродовольчій сфері. У рамках означеного підходу місто і село розглядаються в єдиному предметному полі не як протиставлення одного іншому, а як взаємодіючі компоненти сільсько-міського континууму. Головний зміст зазначеного полягає у зміні галузевої парадигми розвитку на галузево-територіальну. Основоположником географічної школи в аграрній економіці вважається німецький поміщик Й. фон Тюнен (1783–1850), який на основі багаторічних практичних спостережень вивів низку положень, що відображають особливості територіального розміщення сільськогосподарських виробництв відносно умовного центру, яким обиралося центральне для даної місцевості міста [2, с. 24]. Чільне місце в системі теорій регіонального зрос-

тання посіла концепція просторових полюсів росту, яка активно розроблялася французькими ученими Ф. Перру і Ж. Будвілем. Терміни «полюс зростання» і «центр розвитку» вперше були запропоновані французьким економістом Ф. Перру. Під полюсами росту він розумів компактно розміщені і ті, що динамічно розвиваються, галузі промисловості й окремі підприємства, в яких зосереджений «імпульс розвитку», який впливає на територіальну структуру господарства та її динаміку. Це відбувається в результаті концентрації нововведень, які групуються навколо галузі, що лідирує. Якщо ця галузь є і пропульсивною, тобто здатною надавати позитивний мультиплікаційний ефект, то вона утворює полюс зростання. Таким чином, у Перру полюс росту – функціональне поняття. Ж. Будвіль представив, що економічний простір функціонально пов'язаний із географічним. Таким чином, він підготував географічне підґрунтя для функціонального поняття й об'єднав простір і функцію загальною властивістю – полярністю. Із цього випливає, що далеко не кожен регіональний центр або вузол є полюсом росту, а тільки той, де представлені пропульсивні лідируючі галузі, які здатні до самостійного розвитку протягом тривалого часу, контролюють своє оточення і повідомляють йому імпульси розвитку. Ж. Будвіль показав, що як центри росту можна розглядати конкретні території (населені пункти), які виконують в економіці регіону або країні функцію джерела інновацій. Згідно з Ж. Будвілем, регіональний центр росту являє собою набір галузей, що розвиваються й розширюються, розміщених на урбанізованій території та здатних викликати подальший розвиток економічної діяльності в усій зоні свого впливу. Таким чином, це є теоретичним обґрунтуванням технополісів і технопарків, що з'явилися згодом [2, с. 29]. Франція і сьогодні досить відома своїми традиціями у сфері планування територіального розвитку. У 80–90-х роках у Франції ухвалено низку законів щодо децентралізації. Територія країни була поділена на 20 програмних департаментів, які не були адміністративними утвореннями, а виконували лише функції координації регіональних економічних програм. Сучасні представники неокласичної течії Р. Холл і Ч. Джонс у своїй моделі регіонального зростання розглядають не тільки традиційні фактори економічного зростання (людський, фізичний капітал, праця, земля), але й соціальні, інституціональні, політичні, географічні. Економічний розвиток регіону визначає інституціональна політика, здатна формувати економічне середовище та стимулювати виробничу активність, стимулювати до впровадження нових технологій тощо [3, с. 673].

На сучасному етапі історичну перспективу людства насамперед визначає екологічний фактор. Власне і поняття «сталий розвиток» (sustainable development) з'явилося у 70-х роках ХХ ст. у межах роботи Римського клубу, що був створений і функціонує для пошуку шляхів вирішення глобальних проблем. Ми підтримуємо авторів роботи [4, с. 1], які вважають, що сталий розвиток агропродовольчої сфери – це система постійної еволюційної зміни окремих територіально, галузево і функціонально пов'язаних системних елементів і передбачає такий розвиток, який:

- по-перше, передбачає позитивний вектор спрямованості ефективної господарської діяльності підприємств і об'єднань агропродовольчої сфери протягом відносно тривалого часового лагу;
- по-друге, це суспільно прийнятна й економічно обґрунтована незбіднююча стабільність

досягнутого соціального й еколого-економічного рівня розвитку агропродовольчої сфери у цілому;

- по-друге, передбачає мінімізацію втрат від можливих господарських, кадрових та екологічних ризиків;

- по-четверте, не порушує загальноприйнятих принципів сталого розвитку агропродовольчої сфери, ефективності використання трудового потенціалу об'єднаної сільсько-міської спільноти, у тому числі й у перспективі;

- по-п'яте, повинен відповідати конструктивним вимогам аграрної політики, не порушуючи баланс розвитку виробничих і трудових процесів території.

Саме такий підхід до сталого розвитку агропродовольчої сфери дає змогу найоптимальніше реалізувати принципи її розвитку, а також ефективно використовувати трудовий потенціал та підвищувати зайнятість і доходи населення. Дослідники виділяють такі принципи політики сталого розвитку: цілеспрямованість, науковість, ієрархічність, розподіл прав, обов'язків і відповідальності, системність, забезпеченість розвитку відповідними ресурсами, об'єднання галузевого і територіального підходів до формування політики сталого розвитку, зворотний зв'язок. А. Ізмалков звертає увагу на те, що агропродовольча сфера регіону повинна розглядатися, по-перше, як квазікорпорація, що інтегрує в собі суб'єкти господарювання в системі технологічних ланцюгів виробництва сільськогосподарської і харчової продукції; по-друге, як квазідержавна, що реалізує функції контролю над розвитком окремих територій у межах єдиного економічного простору відповідно до політики регіонального розвитку; по-третє, як соціум, інтереси якого повинні бути враховані під час оцінки потенціалу розвитку виробничої системи регіональної агропродовольчої сфери; по-четверте, як регіональний ринок, що забезпечує суб'єкти господарювання агропродовольчої сфери ресурсами для здійснення ними виробничої діяльності і доведення ними кінцевої продукції до споживача як усередині регіону, так і за її межами [5, с. 5].

У сучасному розумінні управління представляє собою комплексний процес, спрямований на відслідковування тенденцій, постановку цілей, розроблення та вибір альтернативних рішень, складання програм, їх реалізацію і контроль над виконанням поставлених завдань. У зв'язку із цим управління слід розглядати як складну систему, тобто сталу сукупність взаємопов'язаних компонентів (елементів), що утворюють ціле. Групування основних систем управління у АПС України представлено в табл. 1.

У проведенні політики територіального розвитку агропродовольчої сфери існують значні труднощі та проблеми, пов'язані, на нашу думку, як із теоретико-методологічною базою, так і з практичною реалізацією на регіональному і місцевих рівнях. Справа в тому, що більша частина ініціатив у цій сфері практично орієнтована на галузевий принцип управління. Водночас повноправним хазяїном природних ресурсів, що залучені в господарський обіг агропродовольчої сфери, є територіальні громади. Управління регіоном як територіальною формацією не може зводитися тільки до функцій державного управління. Воно охоплює всі види управління територією, будучи невід'ємною складовою частиною поточної повсякденної діяльності населення. Особливо слід відзначити діяльність бізнес-структур у сфері

територіальної організації суспільства, передусім у галузях управління фінансами та власністю, розробленні нових технологій, а також створенні для цього необхідної інфраструктури.

Із позиції синергетики агропродовольча сфера здатна до саморозвитку завдяки наявності власних цілей, інтересів, мотивів, адаптивності до змінюваних умов функціонування, що свідчить про її здатність до самоуправління [7, с. 85]. Самоврядна громада нині визнається базовою адміністративно-територіальною одиницею в Україні. Трирівневий адміністративний устрій держави набуває форми «область – район – громада». Ефективність місцевого самоврядування визначатиметься раціональним використанням усіх ресурсів: природних, людських, матеріальних, фінансових. Нинішня структура сільського господарства є малосегментарною, тотально переважає зернового виробництва над тваринництвом веде до зниження родючості земель і витісняє із традиційного села робочі місця, знижує надходження до місцевих бюджетів. Оскільки можливості аграрної сфери щодо збереження наявних робочих місць та створення нових сфер застосування праці обмежені, а сільська місцевість утрачає привабливість для життя, то вектор аграрної політики має переноситися на багатофункціональність агропродовольчої сфери і сталий розвиток сільських територій. Перспективним напрямом є створення в територіальних громадах харчових і переробних виробництв: помел зерна, хлібопечення, консервування плодоовочевої сировини, виготовлення комбікормів, організація громадського харчування, заготівельної діяльності і т. ін. [8, с. 62]. Сільські поселення та невеликі аграрні міста – також найприйнятніше місце для розташування агросервісних служб, підприємств і організацій усіх видів обслуговування виробників сільськогосподарської продукції, її заготівлі, зберігання, переробки тощо. Доцільно також тут розвивати агротуризм та виробництво енергії з відновлюваних джерел. Проте ефективна економічна діяльність об'єднаних територіальних громад можлива за наявності сформованої моделі управління. Причому розроблення та практичне

впровадження механізмів сталого розвитку сільських територій є пріоритетними завданнями, оскільки від їх функціонування залежить сталий розвиток агропродовольчої сфери у цілому. Досягнення реальної фінансової спроможності сільських територіальних громад дасть змогу забезпечити належне виконання покладених на них функцій та перенести центр ваги управлінського процесу на місцевий рівень. Необхідно дотримуватися нових пріоритетів у фінансовому забезпеченні розвитку сільських територіальних громад – відмови від патерналістської моделі їх фінансування та переходу до ефективного використання їхнього власного соціально-економічного й фінансового потенціалу. Для ефективного виконання територіальною громадою покладених на неї функцій та досягнення стратегічних пріоритетів потрібне належне фінансове забезпечення як поточного функціонування, так і цілей розвитку. Фактично йдеться про перенесення центру ваги процесів соціально-економічного розвитку на місцевий рівень. У такому разі територіальна громада повинна виступати одночасно і носієм соціально-економічного розвитку територій, і рушійною силою досягнення стратегічних цілей територіального утворення [9, с. 99]. Сільська громада насамперед має бути економічно самодостатньою. Звичайно, спроможність громади залежить передусім від кількісних показників. Водночас, на думку О.І. Павлова, громада здатна стати сильною за умови, коли особи, що входять до неї, відчують себе господарями і відповідальними за те, що відбувається в її межах. А це потребує передусім змін світоглядних засад сільського буття, формування та впровадження селяноцентристської ідеології, спроможної змінити ставлення держави та суспільства до сільського господарства, села і селян, подолати невпевненість селян у майбутньому [10, с. 6]. Відповідно, можливими шляхами забезпечення сталого розвитку АПС регіону є формування концентрованого економічного простору, полюсів економічного зростання, генерація нововведень у полюсах росту і ретрансляція їх імпульсів на менш розвинені території.

Таблиця 1

Групування основних систем управління в агропродовольчій сфері

Основні системи і види управління	Суб'єкти (органи) управління	Об'єкти управління
I. Державне управління		
Територіальне	- Міністерство аграрної політики і продовольства; - регіональні департаменти управління АПК; - районні управління АПК	АПС України; АПС регіонів; АПС районів; АПС громад.
Галузеве	Галузеві департаменти, управління, відділи міністерства АП і продовольства України; – органи управління АПК регіонів; – районні управління сільського господарства і харчової промисловості	Галузі, їх підприємства і об'єднання
Функціональне	Міністерство економічного розвитку і торгівлі; Міністерство фінансів; Держкомзем України і т. ін.	АПК усіх рівнів (територіальний і галузевий аспекти)
II. Господарське управління		
Управління в недержавних підприємствах (організаціях)	Власники засобів виробництва, від імені яких виступає менеджмент підприємств	Підприємства (організації)
Територіальне	Регіональні центри (спілки) кооперації, регіональні і міжрегіональні асоціації	Галузеві кооперативи, фермерські господарства, підприємства і організації АПС даної території
Галузеве	Галузеві асоціації (спілки) всіх рівнів	Галузеві кооперативи, кластери, акціонерні товариства і т. ін.
III. Управління територіальних громад		
Функціональне	Місцеві представницькі і виконавчі органи (ради, голови місцевих адміністрацій і т. ін.).	Місцеві громади (населення, що проживає на даній території)

Джерело: розроблено автором за [6, с. 15]

Висновки. Реалізація новітніх теоретико-методологічних і науково-прикладних напрацювань на регіональному рівні має забезпечити ланцюгову реакцію у відродженні працівників агропродовольчої сфери до життя і праці в селі та невеликих містах і надасть поштовх до розвитку об'єднаного сільсько-міського континуального соціуму – просторово-економічного та екологічного середовища існування людей. Теорія сталого розвитку дає змогу визначити і реально впровадити нові засади ефективного функціонування територіальної громади, які забезпечать потреби мешканців населених пунктів без перекладання можливих негативних економічних, екологічних та соціальних наслід-

ків на майбутнє. Маючи величезні запаси родючих орних земель, помірний клімат, регіони України зможуть забезпечити себе молочними, м'ясними, рибними продуктами, ягідною та плодоовочевою продукцією. Очевидно, що неможливо оцінити довгострокове майбутнє агропродовольчої сфери без урахування зворотних зв'язків між економічною, екологічною та соціальною підсистемами. Процес розроблення стратегії розвитку агропродовольчої сфери регіону на засадах сталості повинен спиратися не тільки на систему економічних знань, але й на глибоке розуміння сутності соціальних процесів, а також процесів територіального і просторового розвитку систем регіонального рівня.

Список використаних джерел:

1. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретико-методологічний аспект / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК – 2011. – № 2. – С. 3–12.
2. Регіональна економіка та природокористування: [навч. посіб.] / За ред. А.П. Голикова. – К.: ЦУЛ, 2009. – 352 с.
3. Возняк Г.І. Сучасні теорії та парадигми регіонального розвитку: практичний вимір для України / Г.І. Возняк // Глобальні та національні проблеми економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/138.pdf>.
4. Особенности и факторы устойчивого развития АПК / О.В. Ерёмченко, Г.А. Польская, М.М. Булгакова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. – № 9. – С. 1–3.
5. Измалков А.А. Факторы и принципы разработки стратегии развития регионального АПК / А.А. Измалков // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. – № 3. – С. 1–6.
6. Беляев А.Э. Формирование и развитие системы управления в аграрном секторе экономики: территориально-отраслевой уровень: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / А. Э. Беляев; Санкт-Петербург. гос. аграрн. у-тет. – Санкт-Петербург, 2012. – 24 с.
7. Павлов О.І. Агропродовольча сфера України як об'єкт національної безпеки / О.І. Павлов // Економічна та продовольча безпека України. – 2013. – № 3. – С. 82–88.
8. Дієсперов В.С. Сільські громади да адміністративно-територіальна реформа / В.С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 56–63.
9. Сторнянська І.З., Пелехатий А.О. Напрями модернізації фінансового забезпечення розвитку сільських територіальних громад у контексті завдань адміністративно-територіальної реформи / І.З. Сторнянська, А.О. Пелехатий // Фінанси України. – 2014. – № 10. – С. 97–108.
10. Павлов О.І. Життя на сільських територіях: реалії та суспільні очікування / О.І. Павлов // Економіст. – 2013. – № 3. – С. 4–6.

Самофатова В. А.

Одесская национальная академия пищевых технологий

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОТРАСЛЕВО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА

Резюме

В статье охарактеризовано понятие устойчивого развития агропродовольственной сферы и рассмотрены возможные пути его обеспечения. Систематизированы принципы, отражающие методологические основы отраслево-территориальной модели управления устойчивым развитием агропродовольственной сферы региона. Отмечено, что для достижения устойчивого развития агропродовольственной сферы одной из сложнейших задач является формирование завершенной цепи производства, хранения, переработки и реализации сельскохозяйственной и пищевой продукции.

Ключевые слова: агропродовольственная сфера, регион, устойчивое развитие, отраслево-территориальная модель управления, территориальная община.

Samofatova V. A.

Odessa National Academy of Food Technologies

THE METHODOLOGICAL BASIS FOR THE SECTORAL-TERRITORIAL MODEL OF MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRI-FOOD SPHERE OF THE REGION

Summary

The article describes the concept of sustainable development in the agri-food sphere and the possible ways to achieve it. Systematized principles that reflect the methodological basis for the sectoral-territorial model of management of sustainable development of the agri-food sphere in the region. It is noted that for the achievement of sustainable development in the food industry, one of the greatest challenges is to form a complete chain of production, storage, processing and marketing of agricultural and food products.

Key words: agri-food sphere, region, sustainable development, sectoral-territorial model of management, the local community.

УДК 332.01

Шкірко О. І.

Університет митної справи та фінансів

МАЛИЙ БІЗНЕС ЯК ОДИН ІЗ ВАЖЛИВИХ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ У КРАЇНІ

У статті досліджено структуру доходів домогосподарств. Проаналізовано доходи від підприємницької діяльності і самозайнятості як основний вид доходів малого та мікробізнесу. Визначено основні умови для формування малого бізнесу в країні.

Ключові слова: малий бізнес, мікробізнес, доходи домогосподарств, підприємництво, самозайнятість, ринкова економіка.

Постановка проблеми. У країнах із розвинутою економікою домогосподарства є важливою частиною національної економічної системи та одним з основних суб'єктів економіки. Домогосподарства представляють інтереси населення країни, враховуються в усіх процесах макрорегулювання та відображаються у статистичній звітності. Розвиток малого підприємництва в Україні є необхідною умовою для вирішення комплексу соціальних і економічних проблем, залучення до підприємницької діяльності значної частини населення та переходу до інноваційного типу економічного розвитку. З наукового погляду питання важливості ролі малого бізнесу як одного з джерел доходів домогосподарств розкриті не до кінця, зокрема його вплив на процеси, що відбуваються в різних сферах суспільства. Із цього погляду дане питання особливо актуальне в умовах розбудови ринкової економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування доходів домогосподарств були і залишаються об'єктом досліджень науковців багатьох країн світу. Після проголошення незалежності України розпочався етап становлення правового законодавства для ведення підприємницької діяльності, посилився інтерес вітчизняних учених до дослідження функціонування малого підприємництва як одного з чинників формування доходів домогосподарств. Цим питанням присвятили праці такі провідні науковці: Ж.Я. Количева [3], Л.І. Пронкіна [11], С.В. Теребова [12], Т.Т. Цатлаханова [13], Н.А. Шикіна [14] та ін.

Д.О. Жоравович [2] та Н.О. Періт [5] аналізують домогосподарства переважно через призму малого бізнесу. Зокрема, Д.О. Жоравович зазначив, що суб'єктами підприємництва передусім є домогосподарства, організатори одноосібного та сімейного бізнесу, а також групи домогосподарств, які пов'язані між собою договірними відносинами й економічним інтересом. Н.О. Періт звернула увагу на те, що домашнє господарство в особі дрібного власника є потенційним елементом для переходу в мале підприємництво та найменшим суб'єктом підприємництва.

Незважаючи на значну кількість досліджень у цій сфері, проблеми створення, розвитку та функціонування малого підприємництва недостатньо вивчені.

Мета статті полягає в аналізі доходів домогосподарств, а саме доходів від підприємницької діяльності і самозайнятості та їх збільшення, шляхом розвитку малого та мікробізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічний розвиток кожної країни оцінюється показниками життєвого рівня населення. Дані показники мають на меті не тільки зафіксувати стан економічного та соціального

життя населення на певну дату, але й спрогнозувати подальший розвиток цих показників, а також розробити заходи соціально-економічного характеру для подолання негативних проявів у суспільстві. Згідно із Законом України «Про державну статистику», статистичні спостереження проводяться органами державної статистики через збирання статистичної звітності, здійснення одноразових обліків, переписів (опитувань), вибірко-вих та інших обстежень [8].

В Україні на кінець 2015 р. налічувалося близько 15 млн. домогосподарств, з яких більше 10,4 млн. (69,3%, понад дві третини) знаходяться в містах, 4,6 млн. (30,7%) – у сільській місцевості [4]. Негативним є той факт, що в Україні кількість домашніх господарств зменшується з кожним роком. У 2010 р. їхня кількість становила 17,1 млн. За період 2010–2015 рр. вона зменшилася на 2,1 млн. домогосподарств, або на 14%.

В умовах ринкової економіки джерелами формування грошових доходів домогосподарств є доходи, які являють собою частину національного доходу країни, адже домогосподарство є безпосереднім учасником суспільного виробництва, зокрема через постачання на ринок факторів виробництва, що дає змогу цьому суб'єкту брати участь у розподілі та перерозподілі національного доходу та претендувати на певну його частку. Це зумовлено правом власності на той чи інший ресурс, отже, відносини власності багато в чому визначають пропорції розподілу та частку доходу, на яку може претендувати кожен учасник [14].

Можливість отримання доходу у формі заробітної плати учасниками домогосподарства визначає здатність до праці та набуття ними статусу найманого працівника. Згідно із Законом України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яка за трудовим договором роботодавцем виплачує працівнику за виконану ним роботу [9].

Із переходом на ринкові засади функціонування економіки та здобуттям Україною незалежності, однією зі складових частин якої є існування приватної власності, вітчизняні домогосподарства отримали змогу доповнити джерела своїх грошових доходів за рахунок доходів від власності, що виявляються у вигляді відсотків, дивідендів та ренти.

Своєрідними передумовами для можливості здійснення домогосподарством самостійної підприємницької діяльності стали існування в ринковій економіці різних форм власності, змога самостійно приймати рішення щодо свого функціонування та наявність у володінні домогосподарства різних факторів виробництва. У цьому разі домогосподарство є не тільки постачальником ресурсів, а й водночас їх покупцем. Відповідно, індивід змінює статус працівника на самозайнятого. Отже, можемо

вважати, що домогосподарства є основою малого бізнесу та самозайнятих осіб у країні.

Сектор малого підприємництва і самозайнятості є невід'ємним, об'єктивно необхідним елементом будь-якої розвиненої господарської системи, без якого економіка і суспільство у цілому не можуть нормально існувати і розвиватися. У ст. 14 Податкового кодексу України говориться, що самозайнята особа – платник податку, який є фізичною особою – підприємцем або провадить незалежну професійну діяльність за умови, що така особа не є працівником у межах такої підприємницької чи незалежної професійної діяльності [6]. Зазвичай це діяльність у науковій, літературній, артистичній, художній, освітній або викладацькій сферах, діяльність лікарів, приватних нотаріусів, адвокатів, арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів), аудиторів, бухгалтерів, оцінщиків, інженерів чи архітекторів за умови, що така особа не є працівником або фізичною особою – підприємцем та використовує найману працю не більш як чотирьох фізичних осіб.

Підприємницька діяльність в Україні представлена малим та мікробізнесом. Згідно зі ст. 55 Господарського кодексу України [1], під мікробізнесом розуміються: фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Під малими підприємствами розуміються фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Малий бізнес формується під впливом певних умов у країні. Зазвичай до них належать економічні, соціальні, правові та ін. (рис. 1).

На економічне середовище істотно впливають наявність і доступність грошових ресурсів, рівень доходів населення, а також величина позикових коштів, необхідних підприємцям для фінансування своїх ділових операцій, які готові надати

їм кредитні установи. Будь-яка підприємницька діяльність функціонує в рамках відповідного правового середовища, тому велике значення має створення необхідних правових умов, до яких належить наявність законів, що регулюють підприємницьку діяльність та створюють найсприятливіші умови для її розвитку.

У багатьох зарубіжних країнах розвиток економіки залежить від сегмента мікроекономіки – малого та середнього бізнесу, а також самозайнятості. Даний сегмент економічної структури активно формує основу соціальної стабільності західноєвропейського, американського та японського суспільства, генерує інновації, сприяє обслуговуванню великої промисловості, забезпечує ефективну політику у сфері зайнятості, утворюючи тим самим середній клас. Так, у США на частку малого бізнесу припадає близько 50% ВВП країни, понад половини всіх інвестицій. Що стосується самозайнятості, то в даний момент у країні широке поширення набула робота на дому, в якій повністю зайнято 39 млн. осіб [3]. На відміну від вітчизняної роботи на дому в США цим займається найбільш кваліфікована частина населення. Це лікарі, юристи, викладачі, які є, по суті, підприємцями без утворення юридичної особи.

У 2014 р. у США і низці країн Європи малий бізнес займав частку більше 50%. У країнах ЄС зареєстровано близько 25 млн. малих і середніх компаній, які дають роботу 75 млн. осіб і становлять майже 99% усіх зареєстрованих підприємств. Так, в Італії та Німеччині частка малих підприємств у промисловості становила відповідно 93% і 81%, у США – 80%. У Фінляндії зараз налічується близько 260 тис. компаній, 93% із них – це невеликі фірми, що мають у своєму штаті від однієї до дев'яти осіб. Власники малих фірм на Заході основним мотивом для відкриття своєї справи називають нові можливості та інновації. У США та ЄС на 1 тис. жителів діє приблизно 40 підприємств малого бізнесу та підприємців. У деяких країнах Європи ці показники ще вищі [15].

Саме малий бізнес в економічно розвинених країнах світу є невід'ємною частиною ринкового господарства. Як показує зарубіжний досвід, малий бізнес, з одного боку, є здоровою противою великому бізнесу, оскільки він охоплює ті сфери виробництва товарів і надання послуг, які, як правило, не викликають інтересу у представників великого бізнесу, але які користуються

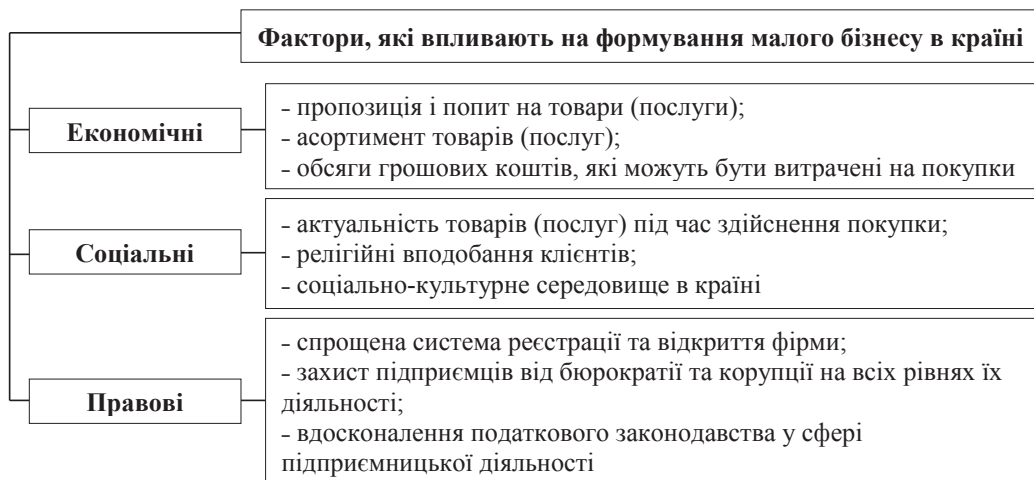


Рис. 1. Фактори, які впливають на формування малого бізнесу в країні

Джерело: складено автором на основі [2; 13]

належним попитом у населення; з іншого – дає змогу підтримувати соціальну справедливість у суспільстві, оскільки малий бізнес зорієнтований на пересічних громадян із середніми та малими матеріальними статками. Малий бізнес мобілізує значні фінансові та виробничі ресурси населення, створює умови для підвищення рівня зайнятості та зменшення навантаження на бюджет і соціальні фонди держави.

Порівняння структури грошових доходів домогосподарств за 2010 та 2015 рр. свідчить, що питома вага заробітної плати та одержаних доходів від власності у грошових доходах домогосподарств суттєво не змінилася. Частка заробітної плати в загальній структурі грошових доходів домогосподарств за 2010–2015 рр. зменшилася на 0,4%. Позитивною тенденцією є те, що частка державної соціальної допомоги за аналізований період зменшилася на 0,6%, що відображено в табл. 1 [4].

Розвиток малого підприємництва та сімейного бізнесу є однією з головних переваг ринкових умов господарювання та характерною ознакою ринкових відносин. Сучасний стан розвитку малого підприємництва в Україні можна оцінити за допомогою лише одного опосередкованого показника. У структурі сукупних ресурсів домогосподарств, поданих у табл. 1, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості в 2010 р. становили 6,1%, а в 2015 р. – 5,5%, тобто відбулося зменшення на 0,6% (табл. 1). Зменшення частки доходів від підприємницької діяльності свідчить про невикористання потенціалу всіх можливостей ринкових умов господарювання вітчизняними домогосподарствами.

Проаналізуємо ситуацію з доходами домогосподарств, яка склалася в Україні не тільки з урахуванням національної валюти, а й долара США, щоб розглянути більш наглядну ситуацію, яка

Таблиця 1

Структура грошових доходів домогосподарств за 2010–2015 рр.

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Приріст 2010–2015 рр.
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3481	3853,9	4144,5	4470,5	4563,3	5231,7	+1750,7
Грошові доходи (%):	89,1	88,9	91	90,8	91,2	89,4	+0,3
- оплата праці	47,6	48,9	50,8	50,6	48,8	47,2	-0,4
- доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	6,1	4,6	4,1	4,1	5,2	5,5	-0,6
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,4	3,1	2,8	2,8	3,2	3,4	0
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	25,8	25,5	27,1	27,1	27	25,2	-0,6
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,2	6,8	6,2	6,2	7	8,1	+1,9

Таблиця 2

Динаміка доходів домогосподарств у гривнях і доларах США за 2010–2015 рр.

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Приріст 2015–2010 рр.
Середньорічний курс долару США	7,9356	7,9676	7,991	7,993	11,8867	21,8447	13,9091
Грн.							
Грошові доходи домогосподарств	3101,57	3426,12	3771,50	4059,21	4161,73	4677,14	1575,57
Оплата праці	1476,35	1516,67	1575,60	1569,39	1513,57	1463,94	-12,41
Соціальна допомога держави	800,21	873,66	1022,08	1100,05	1123,67	1178,64	378,43
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	189,20	157,60	154,63	166,43	216,41	257,24	68,05
Дол. США							
Грошові доходи домогосподарств	390,84	430,01	471,97	507,85	350,12	214,11	-176,73
Оплата праці	186,04	190,35	197,17	196,35	127,33	67,02	-119,03
Соціальна допомога держави	100,84	109,65	127,90	137,63	94,53	53,96	-46,88
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	23,84	19,78	19,35	20,82	18,21	11,78	-12,07

Таблиця 3

Напрями розвитку підприємницької діяльності

Напрямок розвитку	Заходи, які вплинуть на розвиток підприємництва
Залучення населення до здійснення підприємницької діяльності	– введення дисциплін із здійснення підприємницької діяльності в загальноосвітніх школах; – розроблення програм для спеціальних верств населення (жінок, безробітних, молодих підприємців); – організація семінарів та вебінарів для підприємців; – створення позитивного іміджу підприємців; – створення спеціальних курсів на базі провідних компаній для студентів
Підтримка з боку держави створення нових підприємств	– фінансування початкового капіталу (на умовах повернення державі); – надання на пільгових умовах офісних приміщень та обладнання; – вдосконалення податкового законодавства для підприємців через зниження податкових ставок
Сприяння діяльності вже створених підприємств	– надання землі під будівництво на пільгових умовах; – удосконалення механізму лізингу для суб'єктів малого підприємництва; – розвиток організацій підприємців; – удосконалення кредитної політики, яка стосується малих підприємств (зниження відсоткових ставок за кредитами та більш прозорі умови кредитування)

відбувається в останні роки за нестабільної української економіки (табл. 2). Для аналізу оберемо найбільш важливі показники: оплату праці, соціальну допомогу держави та доходи від підприємницької діяльності і самозайнятості (сектор малого бізнесу).

Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості за 2010–2015 рр. у національній валюті зросли з 189,20 грн. у 2010 р. до 257,24 грн. у 2015 р., тобто на 68,05 грн., або на 36%. У період 2011–2013 рр. спостерігаємо тенденцію до зменшення за цим видом доходів. Якщо розглядати доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості в доларах США, спостерігаємо дещо інші тенденції, а саме за аналізований період відбулося зменшення. У 2010 р. цей показник становив 23,84 дол., а в 2015 р. – 11,78 дол., тобто знизився на 12,07 дол., або на 51%. Передусім це пов'язано з ростом середньорічного курсу долару США на 13,9 грн. унаслідок складної політичної та економічної ситуації в Україні.

Українська спілка промисловців та підприємців (УСПП) та Антикризисна рада громадських організацій зазначають [7], що в Україні після наслідків соціально-економічної кризи, пов'язаних зі скороченням промислових потужностей, нестачею таких сприятливих для бізнесу майданчиків, як вільні економічні зони, технопарки тощо, треба якомога більшу увагу приділяти формуванню умов для самозайнятості населення та малого підприємництва. У 2016 р. малий і середній бізнес приніс близько 70% податкових надходжень до бюджету країни і додав вагому частку в український експорт. Кожен підприємець дає роботу як мінімум ще двом-трьом співгромадянам. Саме тому держава повинна зробити розвиток самозайнятості та середнього класу своєю стратегією, прийнявши для цього відповідні програми і поліпшивши умови для ведення власної справи.

Нині політика держави у сфері підтримки підприємницької діяльності обмежується лише Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [10].

Розвиток малого і мікробізнесу можна використувати як фактор підвищення доходів насе-

лення. Для цього потрібні комплексна робота з поліпшення якості підприємницького середовища, а також розроблення заходів, спрямованих на розкриття і реалізацію підприємницького потенціалу населення. Основні напрями розвитку малого бізнесу представлено в табл. 3.

Запропоновані нами заходи потрібно реалізовувати комплексно, на системній основі. Для цього потрібно на державному рівні створити довгострокову програму розвитку малого і мікробізнесу в країні. Даний документ повинен бути спрямований на створення комфортних умов для ведення підприємницької діяльності, а також системи мотивації, щоб активізувати залучення населення до занять малим бізнесом.

Висновки. Розвиток підприємств малого бізнесу створює сприятливі умови для підвищення рівня економіки в країні, оскільки розвивається конкурентне середовище, створюються нові робочі місця та розширюється сектор споживання. Малий та мікробізнес – це авангард ринкової економіки і водночас її основа, тому що саме численність та ефективність роботи підприємств цього рівня забезпечують розвиток та стабільність функціонування економіки будь-якої країни. Отже, важливо приділяти значну увагу розвитку функцій саме цього рівня бізнесу.

Для формування підприємництва потрібні певні економічні, соціальні і правові умови. Серед економічних умов можна виділити пропозицію товарів і попит на них; види товарів, які можуть придбати покупці; обсяги грошових коштів, які вони можуть витратити на ці покупки, та ін. Малий бізнес в Україні нині відстає від розвинених країн. Це свідчить про те, що в нашій країні є великі резерви зростання малого бізнесу.

Напрями збільшення доходів населення через малий бізнес сприятимуть поліпшенню підприємницького клімату в Україні. Розвиток малого бізнесу дасть змогу підвищити рівень життя населення, що забезпечить стійке економічне зростання.

На нашу думку, тема є актуальною і потребує подальших досліджень, тому що доходи від підприємницької діяльності становлять значну частку в структурі доходів домогосподарств у розвинених країнах світу з ринковою економікою.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Жоравович Д. Проблемні питання визначення підприємницької діяльності в контексті її здійснення фізичною особою / Д. Жоравович // Підприємництво, господарство і право. – 2012. – № 11. – С. 72–76.
3. Кольчева Ж.Я. Специфика малого бизнеса и самозанятости, как объекта государственного воздействия / Ж.Я. Кольчева // Успехи современного естествознания. – 2008. – № 8. – С. 72–74.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Періт І.О. Зміст та особливості підприємницької діяльності домашніх господарств як важливих суб'єктів економічних відносин / І.О. Періт // Світ фінансів. – 2015. – № 4. – С. 152–162.
6. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page4>.
7. Поднять украинскую экономику может развитие самозанятости и малого бизнеса [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://uspp.ua/ru/podnyat-ukrainskuuyu-ekonomiku-mozhet-razvitie-samozanyatosti-i-malogo-biznesa.html>.
8. Про державну статистику [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.licasoft.com.ua/component/lica/index.php?option=com_lica&p=0&base=1&menu=39901&u=1&type=1&view=text.
9. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
10. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва: Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
11. Пронкина Л.И. Основные направления развития государственной финансовой поддержки малого бизнеса в Украине / Л.И. Пронкина // Вестник НУ «Юридическая академия Украины имени Ярослава Мудрого». – 2013. – № 4. – С. 117–127.
12. Терехова С.В. Малый бизнес как фактор повышения уровня занятости и доходов населения региона / С.В. Терехова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 5. – С. 112–122.
13. Цатхланова Т.Т. Роль малого бизнеса в формировании предпринимательской структуры на региональном уровне / Т.Т. Цатхланова // Вестник АГТУ. Серия «Экономика». – 2012. – № 1. – С. 139–142.

14. Шикіна Н.А. Фінанси домогосподарств як основа розвитку людського капіталу / Н.А. Шикіна, Г.М. Коцюрубенко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 3. – С. 288–296.
15. Юсупов Р. Малый бизнес: итоги 2013–2014 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://demvybor.livejournal.com/678381.html>.

Шкирко О. И.

Университет таможенного дела и финансов

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЫХ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ В СТРАНЕ

Резюме

В статье исследована структура доходов домохозяйств. Проанализированы доходы от предпринимательской деятельности и самозанятости как основного вида доходов малого и микробизнеса. Определены основные условия для формирования малого бизнеса в стране.

Ключевые слова: малый бизнес, микробизнес, доходы домохозяйств, предпринимательство, самозанятость, рыночная экономика.

Shkirko O. I.

University Customs and Finance

SMALL BUSINESS AS ONE OF THE IMPORTANT FACTORS IN THE FORMATION OF INCOMES OF HOUSEHOLDS IN THE COUNTRY

Summary

The structure of household income was studied in this article. The income from business activities and self-employment as the main types of income for small and micro businesses was analyzed. The author has defined the basic conditions for the formation of small businesses in the country.

Key words: small business, micro business, household income, entrepreneurship, self-employment, market economy.

РОЗДІЛ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.101.26:656.7:614.8

Полоус О. В.

Пилипянко В. Л.

Національний авіаційний університет

СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті визначено та охарактеризовано поняття людського фактору, його становлення і розвиток в економіці. Висвітлено тісний зв'язок між людським фактором та людським капіталом. Підкреслено важливість розвитку людського фактору та людського капіталу в сьогоdnшній національній економіці та авіаційному секторі зокрема.

Ключові слова: еволюція, людський фактор, людський капітал, національна економіка, розвиток людства, авіація.

Постановка проблеми. На даному етапі розвитку національних економік ризикові системи, де з розвитком та ускладненням техніки пропорційно зростає значення людського фактора, можна знайти вже в багатьох сферах професійної діяльності людини. У ризикових професійних системах (виробничій, транспортній, енергетичній, інформаційній та ін.) швидше, ніж в інших місцях, людина звільняється від необхідності виконувати приватні операції і починає регулювати потужні потоки енергії та інформації. При цьому лавиноподібно зростають рівень її відповідальності і ціна помилок, що допускаються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині існує велика кількість матеріалів, які присвячено вивченню людського фактору, його характеристик та впливу на національну економіку та авіаційний сектор. Так, загальними питанням щодо людського фактору вперше зайнявся К. Маркс. Вивченням людського фактору та людського капіталу займалися такі вчені, як Н.В. Ігошин, В.А. Машков, О.А. Грішнова, В.В. Близнюк, У. Кардашов, Р.І. Капелюшников та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що в усіх наявних системах управління безпекою не враховується факт, що найбільшою загрозою є сама людина. Це передусім стосується авіаційного сектору, адже сучасні технічні засоби спостереження, контролю та обробки інформації не мають і не будуть ще довго мати здатності до мислення і швидкої комплексної оцінки ситуації, що виникла. Отже, єдиним ефективним рішенням проблеми оптимізації безпеки професійної діяльності у сфері авіації може бути тільки реалізація ідеї створення єдиної людино-технічної системи управління безпекою, де провідну роль матиме людина.

Мета статті полягає в узагальненні підходів до розуміння людського фактору в економіці та обґрунтування причин, що зумовлюють складність управління ним в авіаційному секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема людини завжди займала важливе місце в економічній науці, але, як і все у житті, людина змінюється, розвивається, тому її роль і місце в економіці не є чимось однозначно визначеним. Таким чином, необхідно дедалі глибше осмислювати цей феномен. Особливо це актуально нині,

коли виникла нова категорія «людський капітал», яка відображає нове становище людини у виробництві і суспільстві, коли відбувається переростання людини економічної (homo economicus) у людину творчу (homo creator). Людський фактор – це психологічні та інші характеристики людини, її можливості і обмеження, які визначаються в конкретних умовах її діяльності. До людського фактору належать, наприклад: настрої та почуття людей, їхні звички, соціальні установки, ціннісні орієнтації, стереотипи індивідуальної і групової поведінки, здібності, схильності та мотиви, суб'єктивні ставлення особистості до навколишньої діяльності, міжособистісні стосунки, психологічний клімат у колективі, психологічні бар'єри і багато іншого. Розвиток суспільства посилює роль людського фактора, який впливає на особливості і темпи розвитку суспільства в усіх його аспектах, особливо в кризові періоди, на етапах якісних перетворень суспільних структур, коли людський фактор може як прискорювати його розвиток, так і гальмувати.

Виділяють складники, які пов'язані між собою в такому співвідношенні, коли зміна однієї веде до певних змін інших: біологічний, інформаційний та соціальний. Під біологічним складником розуміється генотип та фенотип людини. Якщо генотип не змінюється під час усього життя, то фенотип, що визначається зовнішніми і внутрішніми ознаками (анатомічними, фізіологічними, біохімічними тощо), може змінюватися під час усього життя. Інформаційний складник формують професійна підготовка та освіта. Значний вплив мають засоби масової інформації. На соціальний складник людини впливає її соціальне оточення. Воно залежно від віку людини, умов життєдіяльності, характеру професійної діяльності тощо може змінювати її свідомість (особисту ментальність).

Відкриття ролі людського фактора у виробництві матеріальних і духовних благ належить ще К. Марксу. Він дуже високо оцінював роль засобів праці в розвитку суспільства, а засоби праці, на його думку, у психологічному сенсі є «сплавом» речовини природи та фізичних і духовних сил людини, причому «сплавом», в якому провідна роль належить не речовині природи, а людському розуму, волі, енергії.

Треба сказати, що до недавнього часу резерви людського фактору в економіці часто недооцінювалися. На словах, звичайно, ніхто не заперечував їх ролі в підвищенні ефективності виробництва, але на практиці недооцінювалися назрілі психологічні проблеми. Людський фактор в економіці розглядався як людина, яка є активною продуктивною силою й активним суб'єктом відносин власності, обміну, розподілу і споживання. Під резервами людського фактора в економіці розумілася сукупна потенційна здатність усіх людей утілити в життя економічну стратегію партії здійснити кардинальне прискорення науково-технічного прогресу, провести серйозні структурні зміни в економіці, вдосконалити систему управління і методи господарювання [3].

На сучасному етапі розвитку економіки людського фактору приділяється все більше уваги. Вивчається вплив періодичних змін працездатності на продуктивність праці, які, своєю чергою, залежать від настрою людини, її розумових здібностей. Широко практикується участь психологів у процесі формування професійної майстерності працівників, у визначенні рівня їх кваліфікації, від чого в кінцевому підсумку залежить знову ж продуктивність праці. Працездатність та професійна майстерність, яким би великим не було їх значення для характеристики резервів людського чинника, все ж не вичерпують їх сутності. У самому своєму сенсі працездатність описує енергетичну сторону резервів людського чинника, а майстерність – виконавче мистецтво. Людський фактор має ще один специфічний резерв, завдяки якому зароджуються нові науково-технічні ідеї, – творчий потенціал працівників. Він має особливе значення в сучасній економіці, коли в усіх її сферах застосовуються найновітніші техніки і технології [6].

Для кращого розуміння людського фактору ми можемо порівняти його з людським капіталом. Коротко характеризуючи вищезгаданий, можна сказати, що людський фактор – це поведінка людини в певній ситуації. Як відомо, усе своє життя кожна людина намагається втілити себе в певному секторі діяльності. Більшість все ж таки намагається знайти роботу, і за статистикою відсоток людей, які працюють у сфері економіки, немалий [2], тому все більш актуальним стає питання вкладення інвестицій у розвиток як людського фактору, так і людського капіталу. Людський капітал – це сукупність знань, умінь, навичок, які використовуються для задоволення різноманітних потреб людей та суспільства взагалі. Вперше термін використав Т. Шульц, а його послідовник Г. Беккер розвинув згадану ідею, обґрунтувавши ефективність капіталовкладень у людський капітал та сформулювавши економічний підхід до людської поведінки. Спочатку під людським капіталом розумілася лише сукупність інвестицій у людину, що підвищує її спроможність до праці, – в освіту та професійні навички. Надалі поняття людського капіталу істотно розширилося. Останні розрахунки, представлені експертами Світового банку, включають споживчі витрати: витрати на харчування, одяг, житло, освіту, охорону здоров'я, культуру і навіть витрати на певну мету [1]. Людський капітал у широкому сенсі – це інтенсивний продуктивний чинник економічного розвитку, розвитку нашого суспільства та сім'ї, до складу якого входять освічена

частина трудових ресурсів, знання, інструментарій інтелектуальної й управлінської праці, середовище проживання та найменшої трудової діяльності, щоб забезпечити ефективне та раціональне функціонування людського капіталу як продуктивного чинника розвитку. Якщо коротко, то людський капітал – це інтелект, здоров'я, знання, якісна і продуктивна праця й якість життя. Це головний чинник формування та розвитку інноваційної економіки та економіки знань як наступного вищого етапу розвитку [5].

Основоположники теорії людського капіталу дали його вузьке визначення, що згодом розширювалося і продовжує розширюватися, зокрема з'являються все нові і нові складники людського капіталу. Через війну людський капітал перетворився на складний інтенсивний чинник розвитку сучасної економіки. Інвестування в людський капітал передбачає переслідування інвестором як власних цілей, так і цілей третіх осіб. Так, для працівника це зростання рівня доходів, задоволення від посади, поліпшення умов праці, зростання самоповаги, поліпшення якості життя. Для роботодавця – зростання продуктивності, скорочення втрат робочого часу і підвищення ефективності виробництва, що в результаті сприяє підвищенню конкурентоспроможності компанії. Для держави – зростання добробуту громадян, зростання валового доходу, підвищення економічної активності громадян [4].

Отже, підводячи підсумки дослідження сутності людського фактора в суспільстві та економіці, можна зробити висновок, що це ціла система соціально-економічних уявлень про відносини з приводу відтворення, розподілу і використання людських ресурсів, яка на різних рівнях функціонування економіки приймає низку особливих форм. Істотним недоліком нинішньої практики дослідження економічної природи і ролі людського фактора є те, що такі категорії, як робоча сила, людський капітал, трудові ресурси, кадри розглядаються як аналоги. Вони є частинами системи економічних, соціальних та інституційних зв'язків із самостійною сутністю, залежать від якості освіти, виховання, здоров'я, досвіду, професіоналізму, способу життя, національних традицій, демографічної обстановки, якості життя, інформації, обсягу вільного часу, правового регулювання. У суспільстві людина повинна стояти на першому місці, її проблеми повинні вирішуватися першочергово, відчуженість від її життя бізнесу і держави абсолютно неприпустима. Основні соціально-економічні форми людського фактора в сучасному суспільстві представлені на рис. 1.

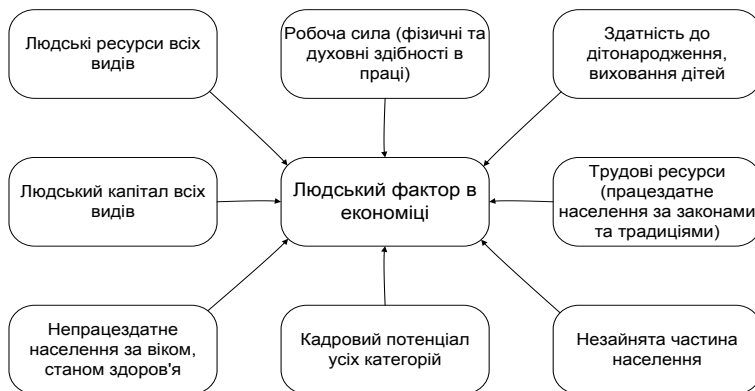


Рис. 1. Основні соціально-економічні та інституційні форми людського фактора в сучасній економіці

Дії людини в багатьох випадках були причиною авіаційних подій. Щоб домогтися зменшення числа даних подій, необхідно глибше зрозуміти роль людського фактора в авіації, а накопичені знання застосовувати в профілактичних цілях. Під профілактичними заходами розуміється, що знання про людський фактор повинні знаходити застосування й інтегруватися в процесі проектування і сертифікації систем, а також під час видачі свідоцтв персоналу, тобто до того, як системи почнуть експлуатуватися, а персонал приступить до виконання своїх професійних обов'язків. Поширення інформації про людський фактор дає міжнародній авіаційній спільноті єдину найбільш дієву можливість зробити авіацію більш безпечною й ефективною.

Організаційне оформлення концепції людського фактора відбулося, коли були створені кілька організацій, а саме: Товариство ергономічних досліджень у 1949 р., Товариство досліджень у галузі людського чинника в 1957 р. (зараз воно називається Товариством досліджень у сфері людського фактора і ергономіки) і Міжнародна асоціація фахівців з ергономіки (ГЕА) в 1959 р.

Усвідомлення необхідності навчання персоналу авіаційної галузі основам людського фактора призвело до того, що в різних країнах були організовані обов'язкові курси підготовки у цій сфері. Ця необ-

хідність, ще раз підтверджена результатами розслідувань низки авіаційних подій, що виникли практично в усіх випадках у результаті ігнорування низки аспектів, пов'язаних із людським фактором, змусила ІКАО включити вимоги до підготовки у сфері людського фактора до переліку вимог до підготовки авіаційного персоналу під час видачі йому свідоцтв, що містяться в Додатку 1 (1989 р.) і Додатку 6 (1995 р.), а також передбачити їх аналіз у процесі розслідування авіаційних подій, опис якого наводиться в Додатку 13 (1994 р.).

Укладена в 1976 р. угода між Федеральним авіаційним управлінням (ФАУ) Сполучених Штатів Америки і Національним управлінням з авіонавтики і дослідження космічного простору (НАСА) про створення добровільної, без базування на покаранні, і конфіденційної системи представлення даних з авіаційної безпеки (ASRS) офіційно свідчить про те, що інформація, потрібна для аналізу поведінки людини і помилок в її діях, може бути отримана тільки за усунення загрози покарання особи, яка надала таку інформацію. Аналогічні системи в подальшому були створені в Сполученому Королівстві (CHIRP), Канаді (CASRP) та Австралії (CAFO) [7].

Стратегія дій у плані оцінки вартісних сценаріїв інтервенцій у сфері людського фактора описана в документі ІКАО «Основні принципи обліку

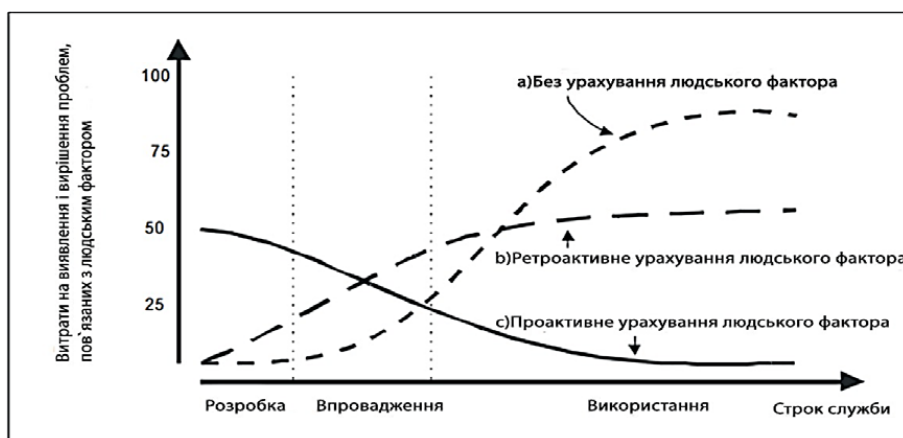


Рис. 2. Вартісні сценарії для трьох різних стратегій, що застосовуються протягом терміну служби системи

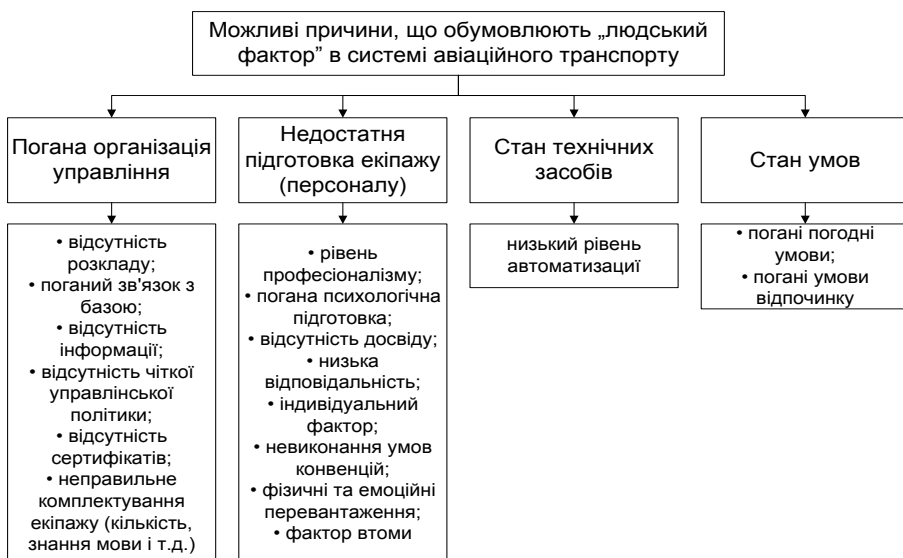


Рис. 3. Можливі причини, що зумовлюють «людський фактор» у системі авіаційного транспорту

людського фактора в системах організації повітряного руху (АТМ)» (Doc 9758). Документ Doc 9758 присвячений системам організації повітряного руху. У ньому виділено три стратегії підходу до аспектів людського фактора, заснованих на документі Євроконтролю Human Factors Module – A Business Case for Human Factors Investment [8]:

1. Підхід «ніяких дій»: жодних ініціатив щодо профілактики проблем, пов'язаних із людським фактором; проблеми вирішуються тільки після їх виникнення.

2. «Ретроактивний» підхід: рішення проблем, пов'язаних із людським фактором, відкладається на останні етапи процесу розроблення системи.

3. «Проактивний» підхід: проблеми людського фактора вирішуються до їх виникнення.

Дані вартісні сценарії для трьох різних стратегій, що застосовуються протягом терміну служби системи, зображені на рис. 2.

Отже, перший підхід (ніяких дій) показує швидке зростання протягом терміну служби системи витрат на вирішення проблем, пов'язаних із характеристиками працездатності людини. Якщо на останніх етапах процесу розроблення проблемам, що стосуються

характеристик працездатності людини, приділять певну увагу, то вартісній сценарій буде розвиватися за менш агресивним варіантом, але зі збільшенням витрат.

Однак у разі проактивного обліку людського фактора і характеристик працездатності людини на ранніх етапах процесу динаміка витрат буде достатньо доброю. На рис. 2 показано, наскільки витрати вище порівняно з іншими підходами через капіталовкладення на початку процесу, але також настільки ж передбачення проблем на ранніх етапах нейтралізує наступні проблеми, що вимагають більш істотних витрат.

Небажання виділяти необхідні ресурси для використання проактивного підходу, ймовірно, ґрунтується на переконанні, що краще почекати і подивитися, де виникають проблеми, а потім уживати дії. Хоча така стратегія, очевидно, може заощадити певні грошові кошти, особливо на етапі розроблення системи, досвід показує, що рахунки доведеться сплачувати пізніше «з відсотками».

Отже, як можна зрозуміти з вищевикладеного, найдоступнішим способом оптимізації впливу «людського фактора» на безпеку авіації вважаються вдосконалення і розвиток системи професійної підготовки, але останнім часом аналіз статистики кризових ситуацій показує, що причиною виникнення аварій, катастроф і терактів усе рідше є недостатня професійна підготовка і відсутність достатнього практичного досвіду окремих операторів (близько 14–15%). Як правило, фахівці досить підготовлені в професійному відношенні, а все більш частою причиною аварійного стану окремих

транспортних об'єктів є свідоме невмотивоване порушення інструкцій і правил безпеки (рис. 3).

Основним недоліком зазначених вище підходів до управління людським фактором в авіації є, на нашу думку, описовість виробничих процесів згідно зі стандартами якості й у визначенні правил дій без детального визначення й обліку «законів поведінки» людей. Визначення «законів поведінки», своєю чергою, пов'язане зі створенням психологічної служби та щоденного психологічного забезпечення професійної діяльності всіх працівників авіаційного підприємства, що на практиці є нездійсненним.

Висновки. Отже, важливою особливістю результатів дослідження людської поведінки є те, що практично ніде не вказується на будь-які чинники, які можуть бути постійним корективом для оцінки і прогнозування поведінки людини в різних життєвих ситуаціях. Дослідження природи людської поведінки як в ординарних, так і в екстремальних ситуаціях поки знаходиться на початковій стадії розвитку. Перешкодою для них є багатоваріантність модельованих процесів, яка веде до несистемності в дослідженнях і не дає змоги повністю розкрити всі закономірності впливу виявлених психогенних факторів.

Подальші дослідження за даним напрямом у сфері авіаційної діяльності можуть включати різні підходи до дослідження людської поведінки, такі як вивчення психології колективу (екіпажу), роботу з дослідження культури безпеки (management participation), роботу зі складання матриці рис індивіда, щоб можна було передбачити його поведінку, та ін.

Список використаних джерел:

1. Близнюк В.В. Людський капітал як фактор економічного розвитку / В.В. Близнюк // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 64–74.
2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2001. – 254 с.
3. Ігошин Н.В. Економіка: [навч. посіб.] / Н.В. Ігошин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 607 с.
4. Капелюшников Р.І. Концепція людського капіталу. Критика сучасної буржуазної політичної економії / Р.І. Капелюшников. – М.: Наука, 2007. – 462 с.
5. Кардашов У. Мотивація персоналу: Теорія і практика / У. Кардашов // Людина та праця. – 2008. – № 10. – С. 80–83.
6. Машков В.А. Психологія економіки / В.А. Машков. – СПб.: Вид-во Михайлова В.А., 2001. – 188 с.
7. Тиц С.Н. Человеческий фактор: [учеб. пособ.] / С.Н. Тиц; Минобрнауки России, Самар, гос. аэрокосм. ун-т им. С.П. Королева (нац. исслед. ун-т). – Электрон, текстовые и граф. дан. (3,25 Мбайт). – Самара, 2012.
8. Human Factors Module. A Business Case for Human Factors Investment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.idemployee.id.tue.nl/g.w.m.rauterberg/lecturenotes/HF99cost-eport.pdf>.

Полоус О. В.

Пилипяк В. Л.

Национальный авиационный университет

СТАНОВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА В ЭКОНОМИКЕ И АВИАЦИИ

Резюме

В статье определено и охарактеризовано понятие человеческого фактора, его становление в экономической науке и авиации. Освещена тесная связь между человеческим фактором и человеческим капиталом. Подчеркнута важность развития человеческого фактора и человеческого капитала в современной национальной экономике и авиационном секторе в частности.

Ключевые слова: эволюция, человеческий фактор, человеческий капитал, национальная экономика, развитие человечества, авиация.

Polous O. V.
Pylypianko V. L.
National Aviation University

FORMATION OF THE HUMAN FACTOR IN THE ECONOMY AND AVIATION

Summary

The article defines and describes the concept of the human factor, its evolution in economic science and aviation. Also describes the close relationship between the human factor and human capital. Emphasized the importance of the human factor and human capital in today's national economy and aviation in particular.

Key words: evolution, human factors, human capital, national economy, the development of mankind, aviation.

РОЗДІЛ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.74

Мануїлов О. В.

ДННУ «Академія фінансового управління»

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ДОВІРИ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ ДО ІНСТИТУТІВ МОНЕТАРНОЇ ВЛАДИ

У статті проаналізовано поточний стан рівня довіри до органів монетарної влади з боку економічних агентів в умовах безпрецедентних для вітчизняної економіки викликів як із боку зовнішнього, так і з боку внутрішнього середовища. Проаналізовано праці видатних вітчизняних та зарубіжних учених у галузі грошово-кредитного регулювання у цілому та аспекту забезпечення високого рівня довіри зокрема. Визначено, що важливим чинником у контексті підвищення дієвості каналів монетарної трансмісії виступає довіра до органів монетарної влади. Наведено важливі умови, без яких досягнення високого рівня довіри до органів монетарної влади не є можливим. Визначено низку чинників, за рахунок яких нині спостерігається низький рівень довіри до НБУ. Визначено шляхи підвищення довіри до органів монетарної влади з боку економічних агентів, що є важливим чинником забезпечення макрофінансової стабільності.

Ключові слова: довіра до органів монетарної влади, канали монетарної трансмісії, ефективність грошово-кредитної політики, монетарна політика, режим інфляційного таргетування, інформаційна політика НБУ.

Постановка проблеми. Сучасний період розвитку вітчизняної економіки характеризується посиленням як традиційних макроекономічних дисбалансів, так і виникненням нових шоків для вітчизняної економіки. У контексті цього важливим є створення системних економічних умов, які б дали змогу посилити стійкість української економічної системи як до зовнішніх, так і до внутрішніх потрясінь. Не останню роль у цьому відіграє наявність монетарних умов, забезпечення яких покладено на НБУ. Проте проведені вітчизняними дослідниками економічними розрахунки [1; 2] свідчать про низький рівень спроможності НБУ впливати на економічні процеси в країні, що, своєю чергою, значним чином стримується низьким рівнем довіри до регулятора. Як показує практика, забезпечення високого рівня довіри до центробанку дає змогу впливати на ситуацію ще на стадії проголошення цілей та завдань, що значно зменшує часовий лаг впливу заходів політики на економічну ситуацію. Саме тому важливим аспектом підвищення дієвості заходів НБУ є підвищення рівня довіри до нього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження довіри до органів монетарної влади займалися відомі дослідники грошово-кредитної сфери: Г.П. Бортніков, Ю. Заруба, О.О. Любіч, В.І. Міщенко, С.Р. Мойсеєв, С.А. Ніколайчук, В. Романчукевич та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що зазначена тема достатньо висвітлена в наукових дослідженнях, питання визначення шляхів підвищення довіри до органів монетарної влади в умовах безпрецедентних для вітчизняної економіки викликів потребує подальшого переосмислення.

Мета статті полягає у визначенні шляхів підвищення довіри суб'єктів ринку до органів монетарної влади.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для досягнення макроекономічної стабільності дуже важливим фактором є ефективна грошово-кредитна політика. Ефективність цієї політики в сучасних умовах не може бути досягнута без виваженої і зрозумілої для громадськості роботи

органів монетарної влади, оскільки діяльність економічних суб'єктів має вирішальне значення для досягнення макроекономічної стабільності. Так, згідно з теорією раціональних очікувань, розробленою Дж. Мутом, економічні агенти можуть повністю нівелювати діяльність органів монетарної влади, покладаючись на свої власні очікування в розвитку економічної ситуації в країні.

Дуже важливо, щоб до органів монетарної влади існувала довіра, оскільки саме за наявності довіри економічні агенти покладаються на цілі грошово-кредитного регулювання та прогнозують свою діяльність з урахуванням цих цілей, підлаштовуючись під заданий вектор та збільшуючи ефективність реалізації монетарного регулювання. Збільшення рівня довіри зменшує рівень невизначеності на ринку, відповідно зменшуючи рівень нестабільності та рівень трансакційних витрат. Окрім цього, довіра до органів монетарної влади екстраполюється на довіру до грошової одиниці, яка нині зруйнована завдяки значному знеціненню національної грошової одиниці, про що свідчить високий рівень доларизації вітчизняної економіки.

Важливість довіри до центральних банків визначає більшість дослідників у сфері монетарного регулювання. Так, деякі зарубіжні дослідники вважають: «Довіра до монетарних органів дає змогу проводити більш експансивну політику, а покращення умов ліквідності розширює можливості для кредитування, що тягне за собою зростання вартості активів» [3, с. 27].

Досягнення високого рівня довіри до органів монетарної влади неможливо без наявності певних умов:

– співпраці з міжнародними організаціями. Для повернення втраченої довіри дуже важливу роль відіграють міжнародні організації, оскільки їх втручання робить економічних суб'єктів більш упевненими в досягненні ефективного монетарного регулювання;

– залучення до обговорення деяких питань монетарної політики представників зацікавлених груп;

– досягнення зазначених раніше цілей та завдань. Довіру формують завдяки досягненню

заздалегідь зазначених цілей, а саме забезпеченні стабільності національної валюти та банківської сфери. Проте зворотна реакція населення в бік недовіри потребує значно менше часу навіть у разі помилок, важливість яких невисока;

- забезпечення довіри до національної грошової одиниці. Оскільки на довіру до монетарної політики впливає довіра до національної валюти, органам монетарної влади необхідно застосовувати заходи для забезпечення низького рівня інфляції, недопущення різких коливань курсу національної валюти, використання національної валюти як основної для розрахунків усередині країни, підвищення її статусу на міжнародному рівні;

- виваженої кадрової політики. Кадрова політика цих органів повинна бути прозорою, забезпечувати укомплектування їх апарату високопрофесійними кадрами, залучення до вироблення рішень експертів зі світовим ім'ям;

- функціональної незалежності. Слід зазначити, що політична незалежність монетарних органів, як законодавчо визначена, так і фактична, є необхідною умовою для досягнення високого рівня довіри;

- довіри до органів державної влади загалом. Неможливо в деяких питаннях відокремити монетарну владу і владу в країні загалом. Так, питання довіри до влади загалом екстраполюється на довіру до органів монетарної влади. Згідно з останніми дослідженнями, довіряють Національному банку України лише 12%, що свідчить про майже повну втрату довіри до НБУ з боку суб'єктів економіки [4];

- проведення виваженої інформаційної політики. Необхідність проведення інформаційної політики полягає в наявності інформаційної асиметрії. Інформаційна недостовірність посилюється, крім об'єктивних факторів, пов'язаних із передачею інформації, факторами, пов'язаними з економічними інтересами певних груп, економічної необізнаності частини суспільства та іншими факторами. Крім цього, бар'єрами на шляху до мінімізації інформаційної асиметрії є політична заангажованість ЗМІ, а також проблема виходу на інформаційні ринки [5].

Слід зазначити, що транспарентність є однією з необхідних умов для досягнення довіри, оскільки відкритість дає змогу знизити інформаційну асиметрію, довести до громадськості свої цілі, шляхи вирішення проблем, збільшує передбачуваність грошово-кредитної політики та підзвітність органів монетарної влади перед громадськістю.

Необхідність транспарентності органів монетарної влади визначають багато дослідників у сфері грошово-кредитної політики. Так, В. Романчукевич зазначає: «Останніми роками тема прозорості центрального банку перебуває під пильною увагою аналітиків і науковців. Це пояснюється, по-перше, підвищенням рівня незалежності переважної більшості центральних банків, а по-друге, загостренням проблеми очікувань економічних агентів, зокрема на фінансових ринках. Коливання в очікуваннях нерідко створюють бар'єри проведенню оптимальної грошово-кредитної політики. Певною протидією цьому є підвищена прозорість центрального банку, яка посилює довіру до його політики, що створює передумови для поліпшення її ефективності» [6, с. 52].

Безумовно, процес досягнення високого рівня довіри потребує від органів монетарної влади більш стабільної роботи, виконання зазначених завдань, що створює умови для меншої гнучкості грошово-кредитної політики, тобто для досяг-

нення довіри, монетарна влада повинна досягати намічених цілей, маючи менше можливості їх коригування відповідно до зміни середовища.

Довіра має дуже вагоме значення, оскільки суттєво впливає на економічну ситуацію в країні. Від її рівня залежить те, як економічні суб'єкти відреагують на дії органів монетарної влади. Якщо до них немає довіри, то монетарна політика не зможе бути досить ефективною, оскільки економічні агенти будуть діяти незважаючи на зазначені цілі грошово-кредитної політики, і, відповідно, якщо не буде єдиного вектору направлення, то це може призвести до дестабілізації в економічній системі країни. Це зменшує можливість органів монетарної влади впливати на макроекономічні процеси і показники, такі як рівень інфляції, обсяг ВВП. Так, політика «дорогих» грошей, яку проводить центральний банк для зменшення рівня інфляції, завдяки недовірі до цільових показників рівня інфляції і, відповідно, інфляційним очікуванням матиме результат не зменшення рівня цін, а зменшення обсягів виробництва.

Відповідно, за високого рівня довіри органи монетарної влади мають більше можливості стимулювати економічне зростання без суттєвого зростання рівня цін. Тобто в умовах, коли економічні агенти орієнтуються на цільові показники, проведення експансіоністської політики призводить до збільшення обсягів ВВП. Отже, довіра призводить до певної негнучкості рівня цін та рівня відсоткових ставок, що створює сприятливі умови для впливу на економічне зростання. Крім довіри до органів монетарної влади, сприятливі умови для негнучкості цін у контексті реалізації експансіоністської політики створюють глобалізаційні процеси, які збільшують дефляційні тенденції. Завдяки появі на вітчизняному ринку більш дешевих імпортованих товарів зменшується рівень цін, з'являється можливість проведення більш експансіоністської політики центральним банком.

Завдяки досягненню високого рівня довіри з'являється можливість впливати на макроекономічну ситуацію не на стадії застосування інструментів монетарного регулювання, а на стадії проголошення запланованих заходів, політики та цільових показників, що зменшує часові лаги впливу монетарної політики на макроекономічну ситуацію.

Довіра сприяє збільшенню ліквідності банківської системи під час проведення експансіоністської монетарної політики, оскільки рівень інфляції залишається на невисокому рівні, а пропозиція коштів збільшується, що призводить до збільшення рівня залишків у економічних агентів та, відповідно, до збільшення банківських заощаджень. Проте цю ситуацію треба відслідковувати, оскільки це може призвести до дуже негативних тенденцій, а саме до «пастки ліквідності». Ця ситуація може трапитися, коли завдяки збільшенню рівня банківської ліквідності зменшується рівень відсоткових ставок до такого значення, яке не буде стимулювати економічних агентів зберігати гроші в банківській системі.

Негнучкість процентної ставки, яка є дуже низькою, відповідно до низького рівня інфляції та збільшення рівня банківських заощаджень, є дуже суттєвим фактором, який стимулює економічний розвиток. Це створює сприятливі умови для модернізації виробництва, збільшення попиту на нерухомість і, відповідно, до розвитку будівельної та допоміжних галузей. Проте низькі відсоткові ставки призводять до певних негативних тенденцій в економічній системі, крім «пастки

ліквідності», відповідно до моделі Манделла-Флемінга для малої відкритої економіки [7, с. 200], низькі відсоткові ставки призводять до відтоку іноземного капіталу з країни, що призводить до девальвації національної валюти і, як наслідок, до зменшення довіри до національної валюти. Також ця ситуація може призвести до збільшення ризикових операцій, оскільки рівень дохідності економічних суб'єктів менше задовольняє порівняно з більш високими відсотковими ставками.

Особливістю високого довіри до органів монетарної влади може бути прискорення циклічного розвитку економіки, тобто більш шоріше настання кризи тоді, коли завданням грошово-кредитного регулювання є пролонгація періоду економічного зростання. Це зумовлено тим, що збільшення рівня ліквідності банківської системи та сукупного попиту під час здійснення експансіоністської політики за високого рівня довіри призводить до того, що збільшення пропозиції грошей відображається більше у зростанні обсягів виробництва, що, по суті, є позитивним явищем, але надмірне зростання обсягів виробництва може спричинити перевиробництво, завдяки чому ми матимемо зростання кількості товарів, які не покриті попитом, збільшення товарно-матеріальних запасів та початок кризових явищ. Тобто у цьому разі рівень інфляції не виступає як індикатор надмірного попиту, тому в умовах високої довіри до монетарної влади під час розроблення грошово-кредитної політики необхідно орієнтуватися в тому числі і на темпи росту ВВП.

У зазначеному вище випадку зростає рівень залежності реального сектору економіки від фінансового. Це створює додаткові загрози для функціонування реального сектору економіки. Проте ці можливі недоліки є значно нижчими від тих переваг, які надає високий ступінь довіри економічних суб'єктів до органів монетарної влади.

Попри беззаперечність необхідності досягнення високого рівня довіри до НБУ нині, згідно з даними соціологічного дослідження, проведеного ГО «Український інститут соціальних досліджень імені Олександра Яременко», НБУ довіряють лише 12% [5].

Причини для недовіри до НБУ не є безпідставними. Так, різке знецінення національної валюти протягом останніх двох років більш ніж утричі, з 7,99 грн./дол. США наприкінці 2013 р. до 26,28 у вересні 2016 р. [8], не тільки формує негативні очікування у суб'єктів економічної діяльності стосовно подальшої стабільності гривні, а й формує значний рівень недовіри до національної грошової одиниці зокрема та органу, який, згідно з Конституцією України, повинен забезпечувати її стабільність та є емітентом гривні, у цілому [9, ст. 99].

Однак, незважаючи на різке зниження довіри до національної валюти внаслідок стрімкої девальвації 2014–2015 рр., нині НБУ проводить активну антиінфляційну політику, наслідком якої стало уповільнення інфляції до 12,4% у розрахунку грудень 2016 р. до грудня 2015 р. проти 43,3% у 2015 р. [10], що повністю відповідає цілям, задекларованим НБУ (на 2016 р. інфляційний таргет 12 ± 3 п. п.). Окрім того, виконання інфляційних таргетів на 2017 (8 ± 2 п. п.), 2018 (6 ± 2 п. п.) та на 2019 рр. (5 ± 1 п. п.), зазначених в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2017 р. та

середньострокову перспективу [11], дасть змогу суттєво підвищити рівень довіри до НБУ з боку економічних агентів.

Окрім того, важливим чинником збільшення недовіри до дій НБУ, зокрема у банківській сфері, є незрозуміла, а іноді хаотична підтримка банківського сектору з боку НБУ. Так, відомі дослідники фінансової сфери О.О. Любіч та Г.П. Бортніков зазначають: «Характерною є хаотична, вибіркова підтримка одних банків та принциповість до інших банків із боку центрального банку за різних правлячих партій. Узагалі політичний фактор є одним з унікальних для України, оскільки лобювання інтересів банків (та певних олігархічних груп) є розповсюдженим явищем» [12, с. 99].

Зазначені очікування поряд із недовірою до НБУ посилюють і без того високий рівень доларизації економіки, що значно звужує можливість до регулювання економічних процесів НБУ, оскільки він не емітує долари.

Ще одним стримуючим чинником посилення довіри до монетарного регулятора є відсутність достатньої інформаційної підтримки його дій, що послаблює розуміння політики, яка нині реалізується НБУ.

Висновки. У період значних макроекономічних потрясінь вітчизняна економіка фактично знаходиться у режимі «вільного падіння», вплив на який із боку органів монетарної влади значно обмежений, урахувавши низьку дієвість каналів монетарної трансмісії.

У контексті підвищення трансмісійності каналів монетарної трансмісії вагоме значення має довіра до органів монетарної влади, оскільки від її рівня залежить, як економічні суб'єкти відреагують на їхні дії. Якщо до органів монетарної влади немає довіри, то монетарна політика не зможе бути досить ефективною, оскільки економічні агенти будуть діяти незважаючи на зазначені цілі грошово-кредитної політики, і, відповідно, якщо не буде єдиного вектору, то макроекономічну стабільність буде вкрай важко забезпечити. Тобто низький рівень довіри зменшує можливість органів монетарної влади впливати на макроекономічні процеси і показники, такі як рівень інфляції, обсяг ВВП. За високого рівня довіри органи монетарної влади мають більше можливостей стимулювати економічне зростання без суттєвого зростання рівня цін.

Своєю чергою, без забезпечення достатнього рівня довіри до НБУ знівелювати деформацію каналів монетарної трансмісії буде майже неможливо, а без цього проведення ефективної монетарної політики та перехід до політики таргетування інфляції так і залишиться лише декларативною ціллю.

У контексті зазначеного вище шляхами до підвищення довіри до органів монетарної влади є:

- забезпечення стабільності національної грошової одиниці, що забезпечить не тільки збільшення довіри до гривні, а й до органу, який, згідно з Конституцією України, повинен забезпечувати її стабільність та є її емітентом;
- посилення інформаційної підтримки дій НБУ, що дасть змогу економічним агентам краще розуміти політику, яка нині реалізується НБУ;
- досягнення зазначених раніше цілей та завдань.

Список використаних джерел:

1. Міщенко В.І. Особливості дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в умовах кризи / В.І. Міщенко, А.В. Сомик, Р.С. Лисенко. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2010. – 96 с.
2. Лисенко Р. Монетарний трансмісійний механізм в Україні. Стаття 2. Аналіз дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики / Р. Лисенко, С. Ніколайчук, А. Сомик // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 11. – С. 18–24.
3. Borio C., English W., Filardo A. A Tale of Two Perspectives: Old and New Challenges for Monetary Policy // BIS Papers. – 2003. – № 19. – Р. 1–59.
4. Понад 80% українців Гонтаревій не довіряють – опитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dyvys.info/2016/10/26/ponad-80-ukrayintsiv-gontarevij-ne/>.
5. Прес-центр НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76857&cat_id=72991.
6. Романчукевич В. Проблеми та перспективи висвітлення грошово-кредитної політики НБУ (комунікаційний аспект) / В. Романчукевич // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 4. – С. 52–55.
7. Круш П.В. Гроші та кредит: [навч. посіб.] / П.В. Круш, В.О. Клименко. – К.: ЦУЛ, 2010. – 215 с.
8. Статистичні дані Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
9. Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – 141 с.
10. Статистичні дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік та середньострокову перспективу: Рішення Ради Національного банку України від 21 грудня 2016 року.
12. Любіч О.О. Банківська криза в Україні: причини, особливості, подолання / О.О. Любіч, Г.П. Бортніков // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. – 2016. – № 1. – С. 118–130 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2016_1_11.

Мануїлов А. В.

ГУНУ «Академія фінансового управління»

**ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОВЕРИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНКА
К ИНСТИТУТАМ МОНЕТАРНОЙ ВЛАСТИ****Резюме**

В статье проанализировано текущее состояние уровня доверия к органам монетарной власти со стороны экономических агентов в условиях беспрецедентных для отечественной экономики вызовов как со стороны внешней, так и со стороны внутренней среды. Проанализированы труды выдающихся отечественных и зарубежных ученых в области денежно-кредитного регулирования в целом и аспекта обеспечения высокого уровня доверия в частности. Определено, что важным фактором в контексте повышения действенности каналов монетарной трансмиссии выступает доверие к органам монетарной власти. Приведены важные условия, без которых достижение высокого уровня доверия к органам монетарной власти не представляется возможным. Определен ряд факторов, за счет которых в настоящее время наблюдается низкий уровень доверия к НБУ. Определены пути повышения доверия к органам монетарных властей со стороны экономических агентов, важным фактором обеспечения макрофинансовой стабильности.

Ключевые слова: доверие к органам монетарной власти, каналы монетарной трансмиссии, эффективность денежно-кредитной политики, монетарная политика, режим инфляционного таргетирования, информационная политика НБУ.

Manuilov O. V.

Academy of Financial Management

**WAYS TO INCREASE CONFIDENCE OF BUSINESS MARKET
TO INSTITUTIONS MONETARY AUTHORITIES****Summary**

The article analyzes the current state of confidence in the monetary authorities of the economic agents in conditions of unprecedented challenges for the national economy, both from the outside and from the internal environment. Analyzed the work of prominent domestic and foreign scientists in the field of monetary management in general, and the aspect of ensuring a high level of confidence in particular. Determined that an important factor in the context of improving the efficiency of monetary transmission channels serving the credibility of the monetary authorities. The article presents the essential conditions without which achieving a high level of confidence in the monetary authorities is not possible. Defined a number of factors, due to which there is currently a low level of confidence in the NBU. The ways of increasing confidence in the monetary authorities on the part of economic agents, an important factor in ensuring macro-financial stability.

Key words: credibility of the monetary authorities, channels of monetary transmission, effectiveness of monetary policy, monetary policy, inflation targeting regime, information policy of the NBU.

УДК 330.322

Мордань Є. Ю.
Винокурова Н. В.

Сумський державний університет

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто роль і значення іноземних інвестицій для економіки України. Проведено аналіз сучасного стану іноземних інвестицій, зокрема визначено їх динаміку за 2006–2016 рр., виокремлено головні країни-інвестори, досліджено структуру прямих іноземних інвестицій у галузевому та регіональному розрізах. Розглянуто позитивні і негативні аспекти впливу іноземних інвестицій на національну економіку. Зазначено низку заходів, що здатні підвищити інвестиційну привабливість України та покращити її інвестиційний клімат.

Ключові слова: інвестиції, іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість, країни-інвестори, інвестиційний клімат.

Постановка проблеми. Іноземні інвестиції відіграють значну роль у стабільному економічному розвитку будь-якої країни. Вони сприяють покращенню рівня виробництва в країні, збільшенню робочих місць та збереженню наявних, підтриманню конкурентоспроможності виробленої продукції тощо.

Нестабільна економічна ситуація в Україні, яка пов'язана зі збройним конфліктом на сході України, призвела до відтоку прямих іноземних інвестицій із країни, оскільки інвестори не мають гарантій їх захищеності. Через низку негативних факторів зростає ступінь інвестиційного ризику для потенційних інвесторів. Для того щоб привернути увагу іноземних інвесторів до вкладання своїх коштів в економіку України, необхідно розробити та реалізувати комплекс заходів щодо покращення інвестиційного клімату. Питання розгляду іноземних інвестицій є досить актуальним для дослідження, оскільки їх залучення в економічну діяльність України є важливою умовою виходу з кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів щодо процесу іноземного інвестування присвячено багато праць українських і зарубіжних учених: П. Бакклі, І. Беззуба, А. Гура, Є. Мордань, Н. Обушної, А. Переседи, Н. Третяка та ін. Незважаючи на те що питанням розгляду залучення іноземних інвестицій у національну економіку цікавилася багато вчених, які позиціонували свою точку зору щодо цього явища, але все ж таки дана тематика залишається актуальною і донині та прагне уточнення та подальшого розвитку у зв'язку із виникненням нових об'єктивних обставин, що здатні впливати на обсяги та структуру залучення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану іноземних інвестицій в Україні, виявленні наявних проблем, що перешкоджають припливу іноземного капіталу, та пошуку шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині залучення іноземних інвестицій в економіку України є досить актуальним і водночас проблематичним явищем. Для привернення уваги інвесторів Україна має високий інвестиційний потенціал, який представлений: володінням багатими природними ресурсами; добре розвинутою сільськогосподарською галуззю; високим рівнем досягнень у розвитку науково-дослідних розробок; відносно дешевою кваліфікованою робочою силою та наближеністю до ринку Європейського Союзу [2].

Проте, незважаючи на вищенаведені переваги, зацікавленість потенційних іноземних інвесторів у

вкладенні коштів у різноманітні сфери економіки залишається низькою, оскільки інвестиційний клімат України є відносно ризиковим з огляду на низку негативних факторів, що спричиняють нестабільну економічну та політичну ситуацію в країні.

За показником сприятливості умов ведення бізнесу в 2016 р. у рейтингу Світового банку Doing Business Україна займає 80-е місце серед 189 країн світу (у 2015 р. – 96-е місце, у 2014 р. – 112-е) [1].

У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2016 р. Україна втратила 41 позицію порівняно з попереднім періодом і зайняла 130-е місце (у 2015 р. – 89-е місце). Погіршення помітне в усіх категоріях. Значне падіння відбувається в частині економічних показників. Насамперед, такі результати зумовлені подіями у східній частині країни та політичною кризою. Але при цьому в субіндексі з інновацій (кількість зареєстрованих патентів в країні) Україна займає 39-е місце із 85 країн-учасниць, і це є хорошим результатом [5].

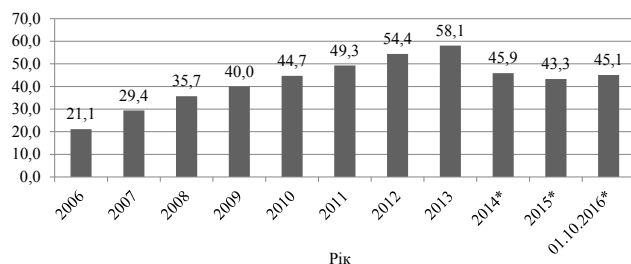
Залучення коштів від іноземних інвесторів дає можливість країні отримати певні вигоди, а саме: комплексне використання ресурсів, покращення платіжного балансу, зниження залежності від імпорту та поліпшення розвитку експортного потенціалу, а також певні соціально-економічні ефекти.

Крім позитивних аспектів залучення інвестицій від інших країн, існує і низка негативних моментів, до яких можна віднести насамперед те, що через незадовільну диверсифікацію джерел залучення іноземних інвестицій в економіку країни, що розвивається, по країнах-інвесторах може бути ризиком прямої залежності України від політики основних інвесторів; експлуатацію сировинних ресурсів; зниження конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників та забруднення навколишнього середовища [2].

За даними Державної служби статистики України, станом на 1 жовтня 2016 р. обсяг прямих іноземних інвестицій із країн світу в економіку України становив 45 152,2 млн. дол. США, що в два рази більше порівняно з 2006 р., коли обсяг таких інвестицій дорівнював 21 186 млн. дол. США (рис. 1).

Загалом тенденція до збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) означає, що країна є досить привабливою для іноземних інвесторів. Проте за останні три роки спостерігається їх скорочення з 58,1 млрд. дол. США в 2013 р. до 45,1 млрд. дол. США в 2016 р. Дані ситуація зумовлена, насамперед, такими негативними чинниками: значним зростанням рівня інфляції, нестабільністю фінансової системи та

законодавства країни, високим рівнем корупційності в органах державної влади та продовженням агресивних дій Російської Федерації на сході України та окупацією АРК [6].



*2014–2016 рр. дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій із країн світу в економіку України за 2006–2016 рр., млрд. дол. США

Джерело: [4]

Країни, що здійснюють найбільший обсяг інвестицій в економіку України, представлені в табл. 1. Беззаперечними лідерами є Кіпр (11 035,1 млн. дол. США), Нідерланди (5 910,7 млн. дол. США), Німеччина (5 446,0 млн. дол. США). Як бачимо, Кіпр є найбільшим інвестором, і з першого погляду здається, що це начебто «кіпріоти» інвестують в Україну, але насправді маємо справу з репатріацією капіталів. Оскільки Кіпр є офшорною зоною, переважна частина грошових коштів, які із цієї країни надходять, безпосередньо належать українським бізнесменам, які раніше незаконним шляхом вивели їх з України для ухилення від сплати податків. Тепер ці гроші повертаються в країну для підтримки великого бізнесу. Взагалі на першу трійку країн-інвесторів припадає більше 50% загального обсягу всіх іноземних інвестицій. Слід також звернути увагу і на приплив іноземних інвестицій із Російської Федерації, де простежується значне їх збільшення – на 1 655,9 млн. дол. США

в 2016 р. порівняно з 2015 р. Причиною такого зростання було вливання російського капіталу в обсязі більше ніж 1 млрд. дол. США у страхову та фінансову сфери, натомість інвестиції в інші види економічної діяльності дещо зменшилися.

Окрім загальної динаміки обсягу іноземних інвестицій у країну, досить велике значення має їх розподіл у розрізі галузевої структури (рис. 2). Станом на 01.10.2016 найбільша частка інвестицій нерезидентів зосереджена у фінансовій та страховій діяльності (29,7%), які є вкрай необхідними для розвитку всіх видів господарської діяльності. Третина іноземних інвестицій залучається у промисловість, а саме у такі сфери, як: переробна промисловість (25,3%), добувна промисловість і розроблення кар'єрів (2,6%), постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря (1,4%), водопостачання, каналізація, поводження з відходами (0,1%). Значне інвестування отримують оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (12,5%). Переважна частина інвестиційних ресурсів спрямовується в ті галузі економіки, де за короткий проміжок часу ймовірніше отримати як можна більший прибуток.

Станом на 01.10.2016 найбільше прямих іноземних інвестицій надійшло до таких регіонів України, як: м. Київ – 27 508,6 млн. дол. США (52,06% загального обсягу вкладених коштів), Дніпропетровська область – 7 691,5 млн. дол. США (14,55%), Одеська область – 2 402,7 млн. дол. США (4,54%), Київська область – 2 083,7 млн. дол. США (3,94%), Харківська область – 2 019,4 млн. дол. США (3,82%), Львівська область – 1 905,0 млн. дол. США (3,60%), Донецька область – 1 819,8 млн. дол. США (3,44%) та Запорізька область – 1 251,8 млн. дол. США (2,36%) [4].

На стан інвестиційної привабливості економіки України впливає значна кількість макроекономічних факторів, а саме: обсяг валового внутрішнього продукту, валютна та політична стабільність; наявність кваліфікованої робочої сили; достатній рівень розвитку інфраструктури; рівень розвитку комерційної інфраструктури; доходи населення тощо. Усі ці фактори формують інвестиційний клімат країни, який варто розуміти як узагаль-

Таблиця 1
Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами в 2015–2016 рр.

Країна	Обсяги прямих інвестицій, млн. дол. США		У% до підсумку	
	на 01.10.2015	на 01.10.2016	на 01.10.2015	на 01.10.2016
Усього	43949,4	45152,2	100,0	100,0
Кіпр	12187,6	11035,1	27,7	24,4
Нідерланди	5702,0	5910,7	13,0	13,1
Німеччина	5460,4	5446,0	12,4	12,1
Російська Федерація	2962,8	4618,7	6,7	10,2
Австрія	2639,6	2601,1	6,0	5,8
Велика Британія	1948,7	1888,0	4,4	4,2
Віргінські Острови	1863,3	1793,1	4,2	4,0
Франція	1547,2	1533,2	3,5	3,4
Швейцарія	1369,5	1475,4	3,1	3,3
Італія	969,1	1158,2	2,2	2,6
Угорщина	793,4	790,9	1,8	1,8
Польща	704,9	789,4	1,6	1,7
США	565,1	712,6	1,3	1,6
Беліз	551,4	540,3	1,3	1,2
Інші країни	4684,4	4859,5	10,8	10,6

*2015–2016 рр. дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено на основі [4]

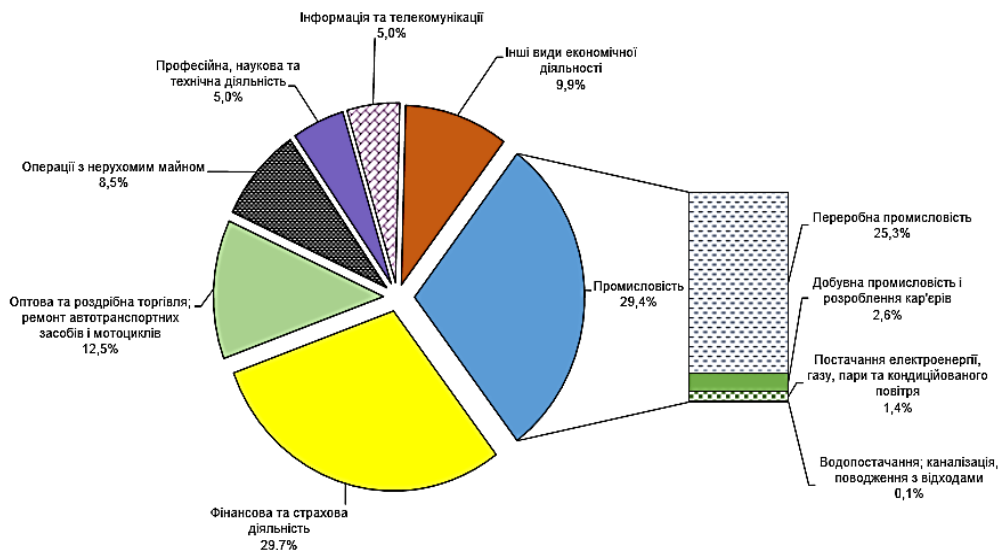


Рис. 2. Структура прямих іноземних інвестицій в економіці України за видами економічної діяльності станом на 01.10.2016, %

Джерело: [4]

нена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, політичних, правових, соціокультурних передумов, що зумовлює привабливість і доцільність інвестування в ту або іншу господарську систему [8].

Використовуючи метод кореляційного аналізу, продемонструємо залежність обсягів залучених іноземних інвестицій від динаміки основного макроекономічного показника – валового внутрішнього продукту (ВВП) та побудуємо кореляційне поле (рис. 3). Відповідно, результативною ознакою (y) виступає обсяг прямих іноземних інвестицій, а факторною (x) – обсяг ВВП. Дослідження здійснюється за статистичними даними з 2002 по 2015 р.

Проведений розрахунок показав, що коефіцієнт кореляції становить 0,85, що свідчить про досить сильний зв'язок між факторною та результативною ознакою, оскільки чим ближче значення коефіцієнта кореляції до 1, тим зв'язок між x та y є тіснішим. Відповідно, стабільний темп зростання ВВП забезпечить позитивну динаміку щодо збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Для оцінки точності та адекватності лінійної регресії розрахований коефіцієнт Фішера F. Оскільки F розрахункове більше F табличного (32,05 > 4,66), то можна стверджувати, що модель є достовірною.

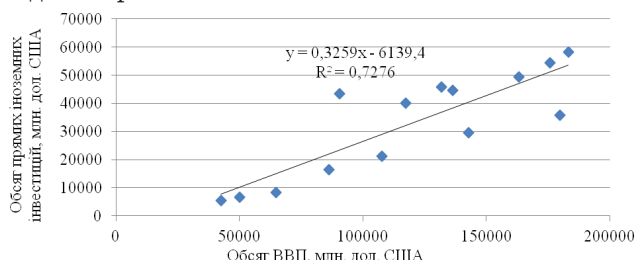


Рис. 3. Кореляційне поле залежності прямих іноземних інвестицій від ВВП

Наведене кореляційне рівняння свідчить про те, що збільшення обсягу ВВП на 1 млн. дол. США призведе до збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України на 0,32 млн. дол. США.

Отже, проведений статистичний аналіз засвідчує той факт, що економіка України залишається досить привабливою для іноземних інвесторів, проте за останні три роки спостерігається тенденція до зниження інвестиційної активності нерезидентів через погіршення інвестиційного клімату в Україні. Для покращення ситуації важливо провести низку реформ, які б забезпечили зростання ВВП та покращили інвестиційний клімат, що неможливо без формування регулятивного середовища та детінізації економіки.

На жаль, значними перешкодами для іноземних інвесторів залишаються такі негативні явища, як нестабільність сфери оподаткування, дуже низький рівень довіри до влади, значна частка тіньової економіки, корупція, відсутність контролю над частками залучених інвестицій у розрізі сфер економічної діяльності, а також відсутність ефективних механізмів регулювання допуску іноземного капіталу та стратегії інвестиційної політики.

Гарантії стабільного законодавства – одна з основних умов інвестиційної привабливості. Іноземний інвестор хоче бути впевнений у тому, що зміни, які відбуваються в законодавстві, негативно не позначаться на комерційних результатах його діяльності. Що ж до українського законодавства, то його нестабільність та непередбачуваність насторожують іноземних інвесторів, що призводить до зменшення іноземних інвестицій.

Протягом останніх двох років урядом України реалізовано комплекс заходів щодо покращення умов ведення бізнесу, які мають сприяти відбудові національної економіки та її стабільному розвитку. Також зроблено позитивні кроки щодо покращення інвестиційного іміджу України для нерезидентів: по-перше, створено правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства; по-друге, до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами; по-третє, для підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 № 1547 ратифіковано Вашингтонську конвенцію 1965 р. про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами; по-четверте, проводяться

різні бізнес-форуми за участю потенційно можливих інвесторів для пошуку дієвих механізмів залучення іноземних інвестицій в Україну; по-п'яте, у грудні 2014 р. Указом Президента України утворено Національну інвестиційну раду, основна мета якої полягає в збільшенні обсягу іноземних інвестицій, підтримці пріоритетних інвестиційних проектів, поліпшенні інвестиційного клімату в державі, забезпеченні захисту прав інвесторів, сприянні ефективній взаємодії інвесторів із державними органами [6].

Окрім реалізованих дій, потрібно провести ще низку заходів, що дадуть змогу активізувати процеси припливу іноземного капіталу, які полягають у: реальній боротьбі з корупцією, залученні до відповідальності високопоставлених чиновників і великих тінювих бізнесменів; очищенні судової, правоохоронної та податкової систем шляхом справжньої, а не декоративної люстрації; максимально можливій дерегуляції і зниженні податкового тягаря для малого і середнього бізнесу; формуванні національних ринкових інститутів, необхідних для підтримки експорту, таких як Експортно-кредитне агентство і Банк розвитку [5].

Вирішення вищенаведених проблем дасть змогу країні з економікою, що розвивається, значно покращити інвестиційний клімат, а отже, прискорити темпи економічного зростання, поліпшити добробут населення. Надходження іноземних інвестицій в економіку України дасть їй змогу вийти на зовсім інший рівень розвитку, більш новітній, досконаліший.

Висновки. Результати проведеного дослідження показали, що сучасний стан іноземних інвестицій в Україні є досить складним. Незважаючи на значний інвестиційний потенціал країни, все менше іноземних інвесторів зацікавлені у вкладанні коштів в українську економіку через несприятливий інвестиційний клімат. Підтвердженням цьому є скорочення обсягу прямих іноземних вкладень на 13 млрд. дол. США в 2016 р. порівняно з 2013 р. Найбільша частка іноземного капіталу надходить із Кіпру, Нідерландів та Німеччини, при цьому інвестори-нерезиденти надають перевагу вкладенню коштів у сферу послуг, а не у виробничу сферу, оскільки там є можливість отримати прибутки за більш короткий термін.

Залежність динаміки залучення іноземних інвестицій в Україну від макроекономічної ситуації підтверджена проведеним кореляційним аналізом між обсягом прямих іноземних інвестицій та обсягом ВВП, який підтвердив достатньо сильну прямолінійну залежність на рівні 0,85.

Для активізації інвестиційних процесів в Україні на рівні держави за останні три роки було вдосконалено законодавчу базу з питань ведення бізнесу, а також прав інвесторів-нерезидентів. Проте для здійснення структурних зрушень в економіці України цього недостатньо, необхідно розробити цілий комплекс заходів щодо покращення інвестиційного клімату, зокрема стабілізувати політичну ситуацію в країні, стимулювати економічний розвиток, зупинити воєнні дії на території держави та розробити стратегію залучення іноземних інвесторів на довгостроковій основі.

Список використаних джерел:

1. DOING BUSINESS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.
2. Беззуб І. Іноземні інвестиції в українській економіці / І. Беззуб / Центр дослідження соціальних комунікацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2240:in-ozemni-investitsiji-v-ukrajinskij-ekonomitsi&catid=8&Itemid=350.
3. Гура А.О. Інвестиційний клімат в Україні: сучасний стан та напрямки розвитку / А.О. Гура // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Економіка. – 2015. – Вип. 15. – С. 188–196.
4. Державна служба статистика України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Європейська бізнес-асоціація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk>.
6. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat>.
7. Мордань Є.Ю. Місце і роль іноземних інвестицій в розвитку України / Є.Ю. Мордань, Т.В. Гужвенко // Збірник матеріалів I Міжнародної науково-практичної конференції «Економіко-правові дослідження: міждисциплінарна взаємодія» (26 вересня 2016 р.). – Харків, 2016. – С. 42–43.
8. Третьак Н.М. Фактори формування інвестиційного клімату в Україні / Н.М. Третьак // Фінансовий простір. – 2013. – № 3. – С. 165–170.

**Мордань Е. Ю.
Винокурова Н. В.**

Сумський державний університет

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В УКРАИНУ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Резюме

В статье рассмотрены роль и значение иностранных инвестиций для экономики Украины. Проведен анализ современного состояния иностранных инвестиций, в частности определена их динамика за 2006–2016 гг., выделены главные страны-инвесторы, исследована структура прямых иностранных инвестиций в отраслевом и региональном разрезе. Рассмотрены положительные и отрицательные аспекты влияния иностранных инвестиций на национальную экономику. Отмечен ряд мероприятий, способных повысить инвестиционную привлекательность Украины и улучшить ее инвестиционный климат.

Ключевые слова: инвестиции, иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, страны-инвесторы, инвестиционный климат.

Mordan Ye. Yu.
Vynokurova N. V.
Sumy State University

FOREIGN INVESTMENTS IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Summary

The article discusses the role and value of foreign investments for Ukrainian economy. The analysis of the current state of foreign investment, in particular, picked their dynamics for the year 2006-2016, highlighted the major investor countries, to study the structure of foreign direct investments in the branch and regional level. The article considers the positive and negative aspects of the impact of foreign investments on the national economy. It is noted a number of measures that could increase the investment attractiveness of Ukraine and improve its investment climate.

Key words: investments, foreign investments, the investment attractiveness, investor, the investment climate.

УДК 336.02

Петленко Ю. В.
Битюк А. С.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТИ

Статтю присвячено визначенню сутності фінансової політики, характеристиці основних її заходів на всіх етапах розвитку економіки України. Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: аналізу і синтезу, систематизації та узагальнення, дедукції та індукції, діалектичного підходу. Досліджено основні підходи до визначення сутності фінансової політики, розглянуто еволюцію фінансової політики під впливом різних факторів. Проаналізовано основні індикатори фінансової політики України протягом 1991–2015 рр. на різних стадіях економічного циклу. Запропоновано заходи щодо оздоровлення фінансової ситуації в Україні.

Ключові слова: політика держави, фінансова політика, види фінансової політики, економічний цикл, індикатори фінансової політики.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку, в умовах наростаючих глобалізаційних процесів раціональне й ефективне управління державними фінансами має фундаментальне значення для всіх економік світу з погляду загальної фінансової безпеки, забезпечення стійкості національних бюджетних систем, створення ефективної системи для розвитку підприємництва, а також стійкого економічного зростання. У зв'язку із цим особливе значення має проведення ефективної фінансової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансова політика держави та проблеми підвищення її результативності були об'єктом дослідження багатьох учених, серед них: Д. Юм [1], В. Петті [3], Д. Рікардо [5], А. Пігу [4], Дж. Кейнс [2], М. Фрідман [20], К. Маркс [16], Ф. Енгельс [22].

Теоретичні та методологічні засади формування фінансової політики держави були закладені зарубіжними представниками економічної науки С. Фішером, Р. Дорнбушем Р. Шмалензі [19], К.Р. Макконнеллом та С.Л. Брю [15]. Велику увагу питанням розроблення та реалізації державної фінансової політики приділено такими українськими вченими, як: О.Д. Василик [10], С.І. Юрій, В.М. Федосов [23], В.Д. Базилович [6], В.М. Опарін [17], І.О. Лютий [14].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових публікацій та фахової літератури, присвячених дослідженню ефективності фінансової політики та її впливу на економіку держави, залишається гостро актуальним, а тому вимагає чіткого визначення сутності фінансової політики та основних методів її реалізації на різних етапах розвитку країни.

Мета статті полягає у визначенні сутності фінансової політики, характеристиці основних її заходів на всіх етапах розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток різних економічних напрямів і течій в економічній теорії створив основу для дослідження місця і ролі фінансової політики в становленні і розвитку національних фінансових систем.

Одними з перших, хто спробував відповісти на питання про сутність і роль держави в регулюванні економіки, були класики. Вони доводили, що економіка – саморегулююча система, яка не потребує втручання держави. Представники цього наукового напрямку вважали, що гроші відіграють переважно пасивну роль у господарських процесах.

Значний внесок у розвиток порушеної проблематики зробив Д. Юм. Він доводив, що залежність між збільшенням кількості грошової маси і зростанням цін на товари не є пропорційною. Відношення між рівнем національних цін і цін за кордоном визначається співвідношенням імпорту та експорту. Економіка сама себе приводить у рівновагу за допомогою природного механізму. Збільшення грошей в обігу відбувається в результаті отримання позитивного сальдо зовнішньої торгівлі та зумовлює зростання національних цін. У результаті знижується конкурентоспроможність національних товарів, що ускладнює їх вивезення з країни, що і призводить до зростання імпорту та відтоку грошей за кордон. У протилежній ситуації ціни на національні товари знижуються, зростає конкурентоспроможність національних товарів, платіжний баланс поліпшується, відновлюється надходження грошей у країну [1, с. 281–295, 308–327].

Mordan Ye. Yu.
Vynokurova N. V.
Sumy State University

FOREIGN INVESTMENTS IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Summary

The article discusses the role and value of foreign investments for Ukrainian economy. The analysis of the current state of foreign investment, in particular, picked their dynamics for the year 2006-2016, highlighted the major investor countries, to study the structure of foreign direct investments in the branch and regional level. The article considers the positive and negative aspects of the impact of foreign investments on the national economy. It is noted a number of measures that could increase the investment attractiveness of Ukraine and improve its investment climate.

Key words: investments, foreign investments, the investment attractiveness, investor, the investment climate.

УДК 336.02

Петленко Ю. В.
Битюк А. С.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТИ

Статтю присвячено визначенню сутності фінансової політики, характеристиці основних її заходів на всіх етапах розвитку економіки України. Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: аналізу і синтезу, систематизації та узагальнення, дедукції та індукції, діалектичного підходу. Досліджено основні підходи до визначення сутності фінансової політики, розглянуто еволюцію фінансової політики під впливом різних факторів. Проаналізовано основні індикатори фінансової політики України протягом 1991–2015 рр. на різних стадіях економічного циклу. Запропоновано заходи щодо оздоровлення фінансової ситуації в Україні.

Ключові слова: політика держави, фінансова політика, види фінансової політики, економічний цикл, індикатори фінансової політики.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку, в умовах наростаючих глобалізаційних процесів раціональне й ефективне управління державними фінансами має фундаментальне значення для всіх економік світу з погляду загальної фінансової безпеки, забезпечення стійкості національних бюджетних систем, створення ефективної системи для розвитку підприємництва, а також стійкого економічного зростання. У зв'язку із цим особливе значення має проведення ефективної фінансової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансова політика держави та проблеми підвищення її результативності були об'єктом дослідження багатьох учених, серед них: Д. Юм [1], В. Петті [3], Д. Рікардо [5], А. Пігу [4], Дж. Кейнс [2], М. Фрідман [20], К. Маркс [16], Ф. Енгельс [22].

Теоретичні та методологічні засади формування фінансової політики держави були закладені зарубіжними представниками економічної науки С. Фішером, Р. Дорнбушем Р. Шмалензі [19], К.Р. Макконнеллом та С.Л. Брю [15]. Велику увагу питанням розроблення та реалізації державної фінансової політики приділено такими українськими вченими, як: О.Д. Василик [10], С.І. Юрій, В.М. Федосов [23], В.Д. Базилович [6], В.М. Опарін [17], І.О. Лютий [14].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових публікацій та фахової літератури, присвячених дослідженню ефективності фінансової політики та її впливу на економіку держави, залишається гостро актуальним, а тому вимагає чіткого визначення сутності фінансової політики та основних методів її реалізації на різних етапах розвитку країни.

Мета статті полягає у визначенні сутності фінансової політики, характеристиці основних її заходів на всіх етапах розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток різних економічних напрямів і течій в економічній теорії створив основу для дослідження місця і ролі фінансової політики в становленні і розвитку національних фінансових систем.

Одними з перших, хто спробував відповісти на питання про сутність і роль держави в регулюванні економіки, були класики. Вони доводили, що економіка – саморегулююча система, яка не потребує втручання держави. Представники цього наукового напрямку вважали, що гроші відіграють переважно пасивну роль у господарських процесах.

Значний внесок у розвиток порушеної проблематики зробив Д. Юм. Він доводив, що залежність між збільшенням кількості грошової маси і зростанням цін на товари не є пропорційною. Відношення між рівнем національних цін і цін за кордоном визначається співвідношенням імпорту та експорту. Економіка сама себе приводить у рівновагу за допомогою природного механізму. Збільшення грошей в обігу відбувається в результаті отримання позитивного сальдо зовнішньої торгівлі та зумовлює зростання національних цін. У результаті знижується конкурентоспроможність національних товарів, що ускладнює їх вивезення з країни, що і призводить до зростання імпорту та відтоку грошей за кордон. У протилежній ситуації ціни на національні товари знижуються, зростає конкурентоспроможність національних товарів, платіжний баланс поліпшується, відновлюється надходження грошей у країну [1, с. 281–295, 308–327].

У. Петті в трактаті «Про податки і збори» дослідив джерела і структуру податкових надходжень. Він уважав, що на сплату податків впливають чисельність населення та кількість грошової маси в обігу [3, с. 15]. Багатство держави утворюють не лише дорогоцінні метали, а й земля країни, населення, виготовлені товари, і для його примноження необхідно багато працювати. І саме праця є тією мірою, яка визначає цінову пропорцію. Таким чином, заперечувалась особлива роль грошей в економіці країни.

Д. Рікардо продовжив розвивати наукові погляди У. Петті щодо трудової теорії вартості й уважав, що вартість визначається виключно працею [5, с. 8]. Також він дослідив основне завдання політичної економії – визначення правил, які керують розподілом ренти, заробітної плати і прибутку між власниками землі, робітниками і промисловцями [5, с. 39–84]. Аналізуючи розподіл прибутку, він прийшов до висновку, що необхідним є зниження ставки прибутку, це призводить до застою економіки, єдиним способом уникнення від якого є зовнішня торгівля [5, с. 85]. Взаємодію держави з населенням він зводив до оподаткування, яке повинно якомога менше перешкоджати природному функціонуванню економіки [5, с. 121–190].

А. Пігу у своїй теорії добробуту пропонує зростання національного багатства прирівнювати до «національного дивіденду», як «частину матеріального доходу суспільства, яку можна виміряти грошима» [4, с. 43]. Для уникнення подвійного рахунку до «національного дивіденду» він пропонує включати «тільки товари і послуги кінцевого споживання» [4, с. 45]. Серед інших імперативів учений віддає перевагу пошуку рішень для розв'язання соціальних проблем, зокрема таких питань, як зниження безробіття, розмір заробітної плати. Він вважає їх пріоритетними та найбільш впливовими на величину і розподіл «національного дивіденду» – економічного і загального добробуту. Визнаючи пріоритетність держави у соціальних питаннях, А. Пігу відстоював ідеї вільної конкуренції в економіці, обмежував рівень утручання держави в економіку, виступав проти державного регулювання цін і монополії держави на розподіл економічних ресурсів.

Велика депресія 30-х років ХХ ст. змусила представників різних економічних шкіл переглянути власні попередньо сформульовані концепції фундаментальних теорій. У цей час представники як неокласичної, так і інституційної шкіл значну увагу приділяють регулюванню економіки через формування національних парадигм у фінансовій політиці. Найбільш значний внесок у цій сфері зробив Дж. Кейнс у праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей». Саме Дж. Кейнс на відміну від класиків і їх послідовників віддавав перевагу активній державній економічній політиці, особливо у сфері фінансів і грошово-кредитного регулювання. Він уважав, що держава має значні повноваження в реалізації заходів фіскального тиску, що стимулюють споживання.

Кейнсіанська теорія [2, с. 65] мала значний вплив на зміну пріоритетів під час здійснення державних витрат, пропонувалося стимулювання постійного темпу їх зростання, навіть за умови збільшення боргу від грошової емісії і позик, створюючи тим самим інвестиційні обмеження. Використання методів фіскальної консолідації дає змогу частково перекласти поточний економічний тягар на плечі майбутніх поколінь, експропріюючи та споживаючи майбутні доходи у поточному періоді. Як наслідок, виникає ефект фінансового важеля: вихід держави на ринок позичкового капіталу як великого (оптового) позичальника сприяє зростанню попиту на кредитні ресурси, а відповідно, і зростанню процентних ставок на ринку капіталу, а отже, скорочує інвестиційні можливості.

Під кінець 70-х років суперечки між представниками різних теоретичних напрямів в економічній науці набули значного суспільного резонансу через явище, що отримало назву стагфляції – одночасного існування інфляції і

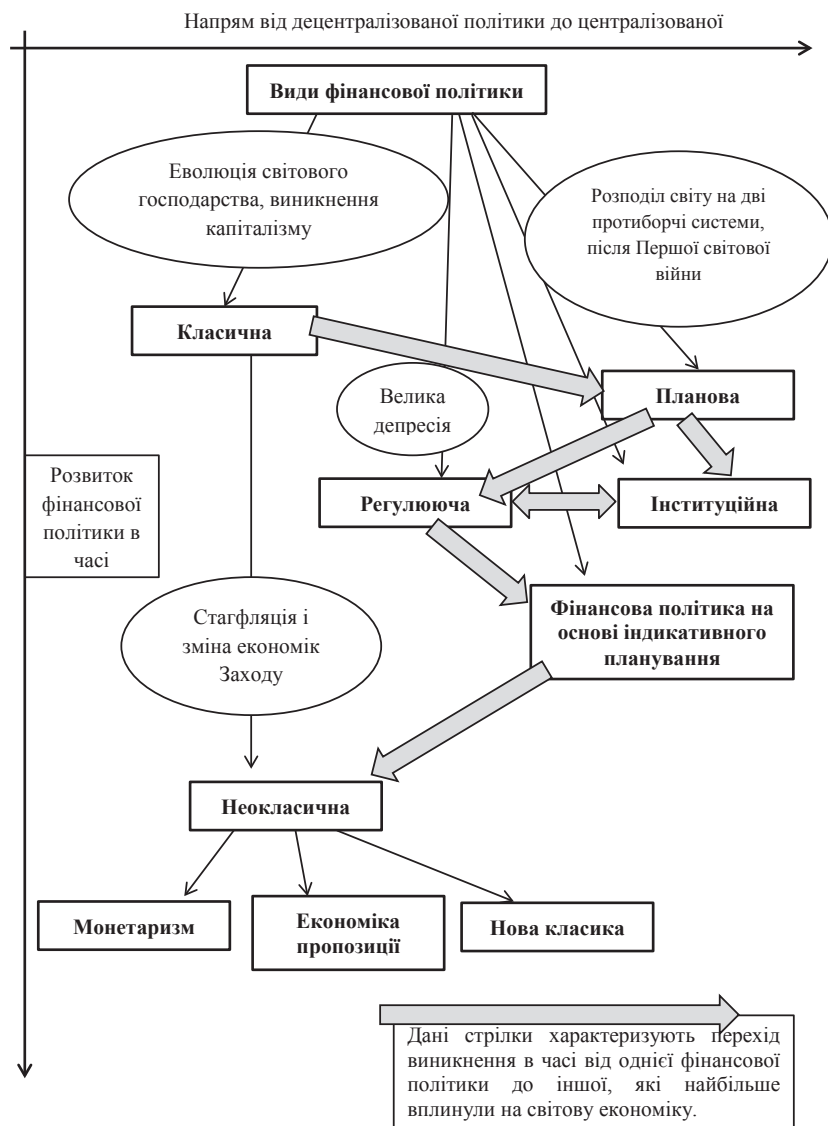


Рис. 1. Еволюція фінансової політики під впливом різних факторів

Джерело: авторська розробка

безробіття, елімінація якого не передбачалася в кейнсіанській теорії, а саме падіння ефективності державного регулювання економіки за зростання її масштабів.

У 80-90-х роках кейнсіанська теорія починає активно ставитися під сумнів, зокрема виникли суперечності щодо таких її положень, як: сукупний попит – вирішальний чинник економічного зростання; пасивна роль заощаджень; підтримка стабільності цін монетарними методами тощо. У цей час посилюється роль представників традиційної школи неокласичного аналізу, які розвивають три основні концепції: економіку пропозиції, монетаризм, новітню (нову) класику.

Представники економіки пропозиції [7, с. 82] вважають, що високий рівень фіскального тиску, зокрема оподаткування, є однією з причин інфляції. Економічне зростання можливо не менш ефективно стимулювати за рахунок зниження ринкових бар'єрів для виробництва (пропозиції) товарів і послуг – зниження податків і зняття квот.

Іншим теоретичним напрямом, що представляє консервативну хвилю ХХ ст., є монетаризм. Його найбільш відомий представник М. Фрідман розглядав економіку як саморегулюючу систему. Він робить висновок [20] про те, що держава, втручаючись в економічні процеси, лише заважає нормальному її функціонуванню, тому необхідно вживати таких заходів: знижувати податки, замінювати державні інвестиції приватними, скорочувати бюджетне фінансування невиробничої сфери з бюджетного фінансування на самоокупність, а державі відвести лише непрямую роль у регулюванні економічних процесів, головним чином, за допомогою зміни грошової маси і банківських відсотків.

У середині другої половини ХХ ст. сформувалася й отримала широкого визнання нова економічна течія – нова класична макроекономіка, або «теорія раціональних очікувань», представники якої Р. Лукас, Р. Барроу, П. Рей, О. Харт, Ж. Тіроль [18] вважають, що монетарна політика може впливати лише на загальний рівень цін. Якщо економіка досягає стану своєї природної норми, то безробіття нейтралізується економічними агентами.

Жодні спроби фіскальної чи монетарної політики щодо стабілізації споживання або зайнятості на вищому або нижчому рівні від природної норми є неефективними і не можуть призвести до їхньої зміни ні в довгостроковому, ні в короткостроковому періоді. Для досягнення цінової стабільності необхідно дотримуватися політики низьких і стабільних темпів зростання грошової маси, адекватних до довгострокових тенденцій зростання виробництва.

Звернемо увагу і на позицію представників планово-директивної фінансової політики. Так, теоретичні вчення К. Маркса набули широкого визнання та практичної реалізації в країнах з адміністративно-командною системою управління економікою. Вчений обґрунтував експансивну та рестрикційну грошово-кредитну політику у значенні, відомому нам зараз, зазначивши, що висока процентна ставка – те ж саме, що і дорогий капітал [16, с. 598–961]. К. Маркс розвинув погляди Д. Рікардо щодо циклічності криз і прийшов до висновку, що емісія банкнот та монет регулюється не тільки законами грошового обігу. Цікаво, що Ф. Енгельс [22] засуджував кредит та вважав, що використання прибутку на погашення відсотків по кредиту, а не на виробництво, суперечить нормам моралі.

Ф. Енгельс, так само як і К. Маркс, вивчав відносини розподілу суспільного доходу з ураху-

ванням принципів «націоналізації» виробництва, відмови від приватної власності і, як наслідок зникнення капіталіста з арени фінансових відносин та розподілу створеної додатної вартості (капіталу) між державою та самими робітниками відповідно до використаного ресурсу праці» [16, с. 598–961; 22].

Ще однією цікавою, на нашу думку, системою реалізації фінансової політики є індикативне планування, що передбачає недирижуваний вплив на економіку за допомогою планів розвитку. Так, держава як основний замовник суспільних послуг створює систему цілей і стимулів для економічного розвитку. Разом із тим ця система вважається недостатньо життєздатною, оскільки не містить цільових функціональних зв'язків між основними імперативами макрорегулювання. У 60–70-х роках ця система реалізувалася в бюджетній сфері завдяки впровадженню програмно-цільового прогнозування, разом із тим вона потребує особливих узгоджень із системою податкового та грошово-кредитного регулювання.

Узагальнену еволюцію теоретичних поглядів на роль фінансової політики держави в економіці формалізовано та подано на рис. 1.

Відштовхуючись від основних теоретичних передумов формування фінансової політики держави, спробуємо сформулювати сучасне бачення цього явища на основі аналізу теоретичних досліджень і емпіричних спостережень за період 1991–2016 рр. Серед основних праць, присвячених фінансовій політиці, відзначимо піонерську роботу О.Д. Василика «Державні фінанси України». У цій роботі фінансова політика розглядається як «сукупність заходів держави з організації та використання фінансів для забезпечення економічного і соціального її розвитку» [10, с. 12]. Вчений уважав, що для забезпечення стійкого зростання національної економіки необхідне визначення оптимального розподілу ВВП та створення сприятливих умов для розвитку всіх господарюючих суб'єктів і створення системи надійного соціального захисту населення.

Інша знакова робота – «Теорія фінансів» [23] під загальною редакцією С.І. Юрія та В.М. Федосова. Вчені розглядають фінансову політику через підвищення рівня життя населення шляхом створення системи оптимального розподілу ВВП [23, с. 208]. За допомогою інструментів впливу фінансової політики на попит і пропозицію, заощадження, споживання та інвестиції можна досягнути економічного зростання. Фінансова політика завжди має ціль, а її досягнення – це компроміс між зростаючими потребами і наявними можливостями.

В.Д. Базилевич та Л.О. Баластрик [6] зазначають, що за допомогою механізму фінансової політики забезпечується задоволення різноманітних потреб держави, суб'єктів господарювання і громадян у процесі акумулювання та розподілу фондів грошових ресурсів за допомогою економіко-організаційних та правових методів регулювання економічної діяльності держави.

В.М. Опарін зазначає, що фінансова політика – це не лише система заходів у державній сфері, а й діяльність у сфері підприємництва та населення щодо досягнення поставленої теми та вирішення необхідних завдань [17, с. 47]. Ці завдання та функції змінюються в процесі еволюції пануючих у суспільстві поглядів про роль держави в економіці.

І.О. Лютий розглядає концептуальні засади фінансової політики та зазначає, що фінансова

політика спрямовується на досягнення загальних цілей соціально-економічної політики уряду і більшою мірою підпорядкована дії об'єктивних законів ринку, її цілі визначаються загальноекономічною ситуацією, кон'юктурою ринку та тенденціями економічного розвитку як на національному, так і на світовому рівнях [14, с. 4].

Підсумовуючи розгляд наявних підходів до визначення сутності фінансової політики, можна зробити загальний висновок про те, що всі вони були сформульовані і застосовувалися для вирішення конкретних наукових завдань, не пов'язаних із вивченням власне фінансової політики, тому лише побічно і частково визначали її розуміння з урахуванням такого напрямку дослідження.

Отже, фінансова політика – це діяльність держави, що включає формування цілей і завдань фінансової політики, розроблення шляхів досягнення запланованих результатів і реалізацію наміченого виходячи з її детермінованості станом фінансової системи, включаючи наявний механізм її функціонування, з обов'язковим урахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів, які можуть вплинути на процес її розроблення та здійснення.

Протягом 1991–2015 рр. в економіці України відбувалася поетапна еволюція фінансової політики, зумовлена проходженням різних стадій економічного циклу (рис. 2).

Цикл I (1991–1995 рр.) – депресія

1991–1994 рр. – економіка України перебувала в стані трансформаційного спаду. Характеризується падінням ВВП у 1 090 раз, гіперінфляцією 10 256,0% на рік. У гіперінфляції було три головних причини: перебування в рублевій зоні, надмірне збільшення грошової маси і занадто високі державні витрати. Збільшення грошової маси було невпинним. Уже в лютому і березні 1992 р. грошова база України зростала приблизно на 50% на місяць, фактично забезпечуючи гіперінфляцію. Щойно створений Національний банк України був слабким і підкорявся парламенту, який часто приймав рішення про видачу величезних кредитів. НБУ не проводив ніякої процентної політики, видаючи основну частину кредитів за пільговою ставкою 20% річних під величезний реальний негативний відсоток і перетворював будь-який кредит НБУ в державну субсидію.

Коли Україна була змушена звільнити ціни в

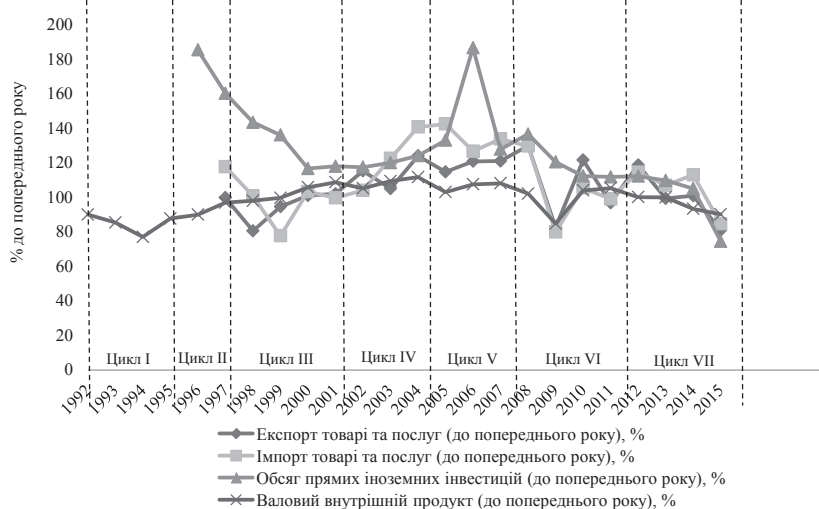


Рис. 2. Динаміка основних показників фінансової політики в розрізі економічних циклів за 1991–2015 рр.

Джерело: Державна служба статистики України, <http://www.ukrstat.gov.ua>

січні 1992 р., вони стрімко злетіли, що призвело до демонетизації економіки, оскільки відношення грошової маси до ВВП різко знизилося. Швидкість обігу купоно-карбованців зросла, оскільки ніхто не хотів тримати гроші на руках і платити податок на інфляцію.

Головними завданнями були стабілізація фінансового стану держави, поступовий перехід до системи ринкового ціноутворення, структурна перебудова виробничого сектору для створення ринкової економіки та лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків. Зазначені завдання досягалися шляхом роздержавлення і приватизації державних підприємств та землі, а також за рахунок зовнішніх та внутрішніх кредитів [11].

1994 р. приход до влади нового президента знаменувався радикальним підходом до стратегії реформ, що зумів вивести економіку з депресії. Було прийнято радикальну програму соціально-економічних перетворень, вихідним пунктом якої було досягнення макроекономічної стабілізації та стимулювання виробництва. Комплекс заходів дав змогу значно знизити рівень інфляції і скоротити бюджетний дефіцит відносно ВВП у 1,9 рази.

Цикл II (1996–1997 рр.) – поживлення

За рахунок іноземних кредитів, затримок у виплаті заробітної плати і регулювання валютного ринку вдалося стабілізувати курс купоно-карбованця та в 1996 р. ввести в обіг національну валюту – гривню. ВВП скоротився на 10%, було досягнуто значного зниження інфляції – до 16% на рік. Відбувся процес масової приватизації, зростання видатків бюджету на 4%, збільшення дефіциту бюджету відносно ВВП на 2%. У 1997 р. на перший план вийшла проблема дефіциту державного бюджету, яку намагалися вирішити за рахунок зовнішніх валютних позик, розглядаючи їх як «неемісійні» джерела. Їх розміри почали рік від року наростати. Паралельно зростав внутрішній державний борг.

Цикл III (1998–2001 рр.) – поживлення на фоні кризи 1998 р.

У серпні 1998 р. помітно уповільнилися темпи основних макроекономічних показників як наслідок негативного впливу азійської фінансової кризи 1997 р. Оскільки Україна тоді тільки починала інтегруватися до світової фінансової системи, то її економіка виявилася майже індиферентною до проявів загальносвітової кризи.

Відбулося скорочення ВВП в 1,6 рази, зростання інфляції у 2,5 рази, податкові надходження до бюджету відносно ВВП залишаються на рівні 12%, скорочення видатків бюджету на 3%, на фоні негативних тенденцій помітним було скорочення дефіциту державного бюджету відносно ВВП, що й урівноважило макроекономічну ситуацію. Більше того, глибока девальвація національної валюти 1998–1999 рр. надала значні цінові переваги українським експортерам, сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура та наявність запасу незадіяних виробничих потужностей перетворили експортерів на локомотив економічного зростання [9, с. 31].

Цикл IV (2002–2004 рр.) – поживлення, найкращий період у сучасній економіці України

Економіка України вийшла на якісний рівень розвитку завдяки застосуванню політики економічного зростання, реформаторській політиці та активній соціальній політиці. Визначено такі пріоритети: затвердження методів стабілізації економічного зростання, створення високоефективного експортоспроможного агропромислового комплексу, перебудова паливно-енергетичного комплексу та реформування соціальної сфери. Фінансова політика визначалася як рівноважний лібералізм та виважене управління. Україна почала перехід до інституційної моделі ринкових перетворень, що передбачала реалізацію інноваційної стратегії розвитку [12].

Основними факторами зростання економіки стали: збільшений експорт української продукції після девальвації гривні, у тому числі завдяки хорошій кон'юктурі зовнішніх ринків (зросли світові ціни на метали, добрива та ін.); зростання економіки в сусідній Росії, кооперація з якою в той період помітно налагодилася, у тому числі з постачання давальницької сировини на приватизовані підприємства; зростання прямих іноземних інвестицій [13].

2004 р. до структурного чинника грошово-кредитної політики в Україні додався політичний, пов'язаний із рішенням використати отримані завдяки позитивним зовнішнім факторам переваги у політичній боротьбі – для активного бюджетного стимулювання споживчого попиту [9, с. 31].

Відбулося зростання ВВП у 1,5 рази, зростання інфляції у 9 разів, до 10%, податкові надходження до бюджету відносно ВВП залишаються стабільними, зростання видатків бюджету на 3%, збільшення дефіциту бюджету відносно ВВП у 6 разів.

Цикл V (2005–2007 рр.) – стагнація, що переросла в депресію

За досліджений період відбулося зростання ВВП у два рази, рівень інфляції залишався стабільним, скорочення видатків бюджету на 7%, скорочення дефіциту бюджету відносно ВВП у 1,4 рази.

У передкризові роки (2005–2007 рр.) в економіці України накопичувалися серйозні макроекономічні і фінансові ризики. У країну кинулися західні банки, що стимулювали внутрішній попит та імпорт, спостерігався бум на ринку споживчого кредитування; відповідно, відзначалося швидке зростання обсягу зовнішніх запозичень за зростання частки «поганих кредитів». Економічне зростання на 80–90% визначалося зовнішніми державними та корпоративними запозиченнями. Монетарна і бюджетна політика хоча і сприяла підвищенню рівня життя населення, мала нездорову фінансову основу, оскільки країна непродуктивно витрачала кошти на споживання, що призводило до зростання інфляції. Також не здійснювалися модернізація та інноваційне оновлення економіки в масовому масштабі [13].

Зростаючий споживчий попит стало неможливо задовольняти за допомогою потужностей національної економіки. Почалося стрімке збільшення імпорту, що спричинило формування від'ємного сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу. Стрімке підвищення соціальних виплат супроводжувалося зростанням інфляції і зниження інвестиційної активності [9, с. 31].

Проголошена необхідність напрацювання стратегічних основ нової економічної політики, переходу від політики стабілізації до політики зростання.

Цикл VI (2008–2011 рр.) – поглиблення депресії, криза

Відбулося скорочення ВВП на 10%, зростання інфляції у два рази, збільшення дефіциту бюджету відносно ВВП у 4,5 рази.

У 2008–2009 рр. Україну накрило хвилею світової фінансово-економічної кризи. Її сильно відкрита, але низькоконкурентна економіка повною мірою відчула на собі його наслідки. ВВП упав у 2009 р на 10%, обсяги експорту скоротилися майже вдвічі і досягли рівня 2005–2006 рр., а промислове виробництво – майже на 22%, курс валюти девальвував з 5 грн. до 8 грн. за 1 доллар. Це найгірший результат серед країн СНД. До нього призвели висока залежність від зовнішнього фінансування і «перегрів» економіки в передкризові роки, а безпосередньо на гострій фазі кризи – неузгодженість у політиці монетарної і бюджетної влади. Гостра криза в банківській сфері була викликана не тільки кредитною експансією зарубіжних банків у попередні роки, але й помилковою політикою фіксованого курсу гривні. Короткочасне післякризове відновлення економіки в 2010–2011 рр. було нестійким і змінилося спадом.

Цикл VII (2012–2015 рр.) – депресія

Із кінця 2012 р. економіка України сповзає в депресію і занурюється в боргову яму, скорочення ВВП у два рази, стрімке зростання інфляції, збільшення дефіциту бюджету відносно ВВП у 1,3 рази.

Головною проблемою залишається корупція, а плюс до цього – неефективність державного управління, недовіра населення до влади за створеного державно-олігархічного капіталізму, проблеми в податковому регулюванні, поганий інвестиційний клімат, великий тіньовий сектор. Економіка у цілому продовжує залишатися витратною і матеріаломісткою, її висока відкритість поєднується зі слабкою конкурентоспроможністю експорту і його вузькою спеціалізацією на товарах із низькою доданою вартістю. Оскільки внесок зовнішньої торгівлі в ВВП надзвичайно високий, то темпи і якість економічного зростання в країні багато в чому залежать від світової кон'юнктури на основні експортні товари.

В умовах гострої внутрішньополітичної кризи в країні і невизначеності зовнішньополітичного курсу перспективи кардинальної зміни соціально-економічної ситуації в кращий бік поки не проглядаються.

Висновки. Проведений у статті аналіз теоретичних і практичних засад фінансової політики дає змогу зробити такі висновки.

Фінансова політика – це завжди пошук оптимального балансу для макроекономічних показників у конкретний проміжок часу для досягнення поставлених цілей. Установлення пріоритетів реалізації фінансової політики дає змогу визначити вектор розвитку національної економіки та збалансувати основні макропоказники.

Сучасний стан фінансів України носить депресійний характер розвитку. У наявній політико-економічній моделі відсутній механізм ефективного використання виробничого потенціалу, який би забезпечував стале економічне зростання, а також не створено дійових ринкових інститутів, які є передумовою для цивілізованих форм взаємовідносин між господарськими агентами. Нестійкість та обмежені можливості зростання економіки пояснюються поступовим наростання фундаментальних відтворювальних диспропорцій між нормами нагромадження і заощадження, що призвело до тривалого періоду стагнації.

В умовах сьогодення необхідно запровадити низку заходів щодо стимулювання внутрішнього споживчого попиту, запровадити жорстке антимо-

нопольне регулювання, лібералізувати фінансові ринки, розробити систему автоматичних стабілізаторів для ефективної реалізації фіскальної політики, розробити систему заходів для стимулювання ділової активності населення тощо. Задля об'єктивності потрібно зауважити, що перехід до автоматичної форми реалізації фінансової політики повинен стати одним із найважливіших пріоритетів проміжного етапу реформування фінансової системи України.

Список використаних джерел:

1. Hume D. Essays and treatises on several subjects. Essays, moral, political, and literary / David Hume // London: Printed for T. Cadell, in the Strand and A. Donaldson, and W. Creech, at Edinburgh. MDCCLXXVII, 1777 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.davidhume.org/texts/etv1.html>.
2. Keynes J. The General Theory of Employment, Interest and Money / J. Keynes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cas2.umkc.edu/economics/people/facultypages/kregel/courses/econ645/winter2011/generaltheory.pdf>.
3. Petty W. A Treatise of Taxes & Contributions / William Petty // London, for N. Brooke, 1662 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hargaden.com/enda/wp-content/petty_taxescontributions.pdf.
4. Pigou Arthur Cecil. The economics of welfare (1920) / Arthur Cecil Pigou // Liberty Fund, Inc. 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://files.libertyfund.org/files/1410/Pigou_0316.pdf.
5. Ricardo D. The Principles of Political Economy and Taxation / David Ricardo // Batoche Books, Kitchener, 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/313/ricardo/Principles.pdf>.
6. Базилевич В., Баластрик Л. Державні фінанси: [навч. посіб.] / В. Базилевич, Л. Баластрик; 2-е вид., доп. і перероб.; за заг. ред. В.Д. Базилевича. – К.: Атіка, 2004. – 368 с.
7. Бартечев С.А. История экономических учений / С.А. Бартечев; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2007. – 478 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hi-edu.ru/e-books/xbook845/01/part-028.htm>.
8. Білодід І.К. Словник української мови: в 11 т. / І.К. Білодід. – Київ: Наук. думка, 1980. – 662 с.
9. Буковинський С.А. Грошово-кредитна політика в сучасних умовах / С.А. Буковинський // Економіка України. – 2014. – № 6. – С. 23–36 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2014_6_3.
10. Василик О.Д. Державні фінанси України: [підручник] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: Вища школа, 1997. – 383 с.
11. Иванова Н.Н. Экономические реформы в странах ближнего зарубежья: в Украине, в Белоруссии и Эстонии / Н.Н. Иванова // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 2: экономика. – 1997. – № 1. – С. 65–75 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/97-01-030-032-ekonomicheskie-reformy-v-stranah-blizhnego-zarubezhya-v-ukraine-v-belorussii-i-estonii-svodnyy-referat>.
12. Історія економіки та економічної думки: [навч. посіб.] / За ред. В.В. Козюка, Л.А. Родіонової. – Тернопіль, 2010. – 624 с.
13. Косикова Л.С. Основные этапы и результаты социально-экономических трансформаций в Украине / Л.С. Косикова // Журнал НЭА. – 2014. – № 1. – С. 167–171.
14. Лютий І.О. Концептуальні засади та суперечності реалізації фінансової політики держави / І.О. Лютий // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2005. – № 79. – С. 4–6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/lyutyu-o-basic-ways-and-contradictions-of-implementation-of-state-financial-p_14722.pdf.
15. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы, политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М.: Республика, 1992.
16. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс; под ред. Ф. Энгельса. – М.: Политиздат, 1978. – 1218 с.
17. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): [навч. посіб.] / В.М. Опарін; 2-е вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
18. Петленко Ю.В. Сучасний неокласичний аналіз процесу вертикальної інтеграції / Ю.В. Петленко // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: КНУ імені Тараса Шевченка. – 2012. – С. 416–419.
19. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи; пер. с англ. со 2-го изд. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 864 с.
20. Фрідмен М. Кількісна теорія грошей / М. Фрідмен [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ek-lit.narod.ru/fridsod.htm>.
21. Экономика. Толковый словарь. – М.: ИНФРА-М; Весь Мир, 2000.
22. Энгельс Ф. Наброски к критике политической экономии / Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1990. – 32 с.
23. Юрій С.І., Федосов В.М. Фінанси: [підручник] / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова; 2-е вид. перероб. і доп. – К.: Знання, 2012. – 687 с.

Петленко Ю. В.

Битюк А. С.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Резюме

Статья посвящена определению сущности финансовой политики, характеристике основных ее мероприятий на всех этапах развития экономики Украины. Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения, дедукции и индукции, диалектического подхода. Исследованы основные подходы к определению сущности финансовой политики, рассмотрена эволюция финансовой политики под влиянием различных факторов. Проанализированы основные индикаторы финансовой политики Украины в течение 1991–2015 гг. на разных стадиях экономического цикла. Предложены меры по оздоровлению финансовой ситуации в Украине.

Ключевые слова: политика государства, финансовая политика, виды финансовой политики, экономический цикл, индикаторы финансовой политики.

Petlenko Y. V.

Bytiuk A. S.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

FINANCIAL POLICY OF THE STATE: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

Summary

The article is devoted to defining the essence of fiscal policy, the main characteristics of its activities at all stages of development of Ukrainian economy. The objectives of the article implemented by using the following general and specific research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, deduction and induction, dialectic approach. The basic approaches to defining the essence of financial policies were considered, discussed the evolution of fiscal policy under the influence of various factors. The main indicators of Ukraine's financial policy for 1991-2015 years at different stages of the cycle were analyzed. It proposes measures to improve the financial situation in Ukraine.

Key words: government policy, financial policy, the types of financial policy, economic cycle, indicators of financial policy.

УДК 336.763

Порсюрова І. П.

Ставерська Т. О.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЦІННИХ ПАПЕРІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті досліджено генезис сутності та ролі цінних паперів у сучасних умовах господарювання, визначено їх місце в сучасному грошовому обігу. Виділено і систематизовано основні критеріальні ознаки цінних паперів із правової, економічної, обліково-аналітичної точок зору. Доведено комплексний характер та надано власну дефініцію категорії «цінні папери».

Ключові слова: цінні папери, економічні, правові, обліково-аналітичні ознаки, критерії.

Постановка проблеми. Важливою компонентою реформування економіки України є забезпечення ефективного грошового обігу, який передбачає покращення умов функціонування ринку капіталу, у тому числі ринку цінних паперів. Будь-які крупномасштабні перетворення в економічній сфері залишаються незавершеними, якщо не створено конкурентоспроможного фінансового сектору, який стає важливим додатковим джерелом мобілізації інвестиційних ресурсів та зростання прибутковості підприємництва.

Розвиток ринку цінних паперів як складової частини ринку капіталу та невід'ємного сегменту національної економіки набуває особливого значення в умовах глобалізації. Разом із тим аналіз наукових робіт, присвячених цінним паперам, свідчить, що ця проблема потребує подальшого дослідження. Насамперед це стосується питань теоретичних основ сутності цінних паперів, їх економічних, правових та обліково-аналітичних критеріальних ознак. Таким чином, недостатня теоретична і методологічна розробленість питання сутності цінних паперів, необхідність підвищення активності та ефективності функціонування ринку цінних паперів у сучасних умовах господарювання визначили функціональний підхід і системність дослідження, актуальність теми та її значимість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах глобалізації та євроінтеграції сучасної економіки помітно змінюється роль цінних паперів в еволюції підприємництва, впливаючи, своєю чергою, на прийняття економічних та фінансових рішень окремими суб'єктами економічної діяльності. Питання теоретичного обґрунтування сутності цінних паперів досліджували провідні

вітчизняні та зарубіжні науковці, серед них: М. Агарков, Л. Гавриловська, С. Голов, Р. Додж, А. Ісаєва, А. Калина, О. Кологойда, Дж. Лоббек, Ю. Мица, І. Орлов, О. Оношко, В. Пантелєєв, Дж. Робертсон, Й. Шумпетер та ін. Проте, незважаючи на вагомий здобутки наявних досліджень та постійний розвиток нормативно-правової бази України, дотепер залишаються невирішеними окремі проблемні питання сутності та ролі цінних паперів у сучасному бізнес-середовищі, вирішення яких неможливе без належного обґрунтування, систематизації ознак та визначення особливостей.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах глобальних перетворень в економіці України зростає необхідність активізувати та стимулювати операції із цінними паперами. Але сьогодні залишається невирішеною або спірною низка питань щодо теоретичного, методичного, організаційного та правового забезпечення здійснення операцій із цінними паперами в Україні. Їх вирішення має базуватися саме на вдосконаленні теоретичних підходів до визначення сутності та ролі цінних паперів у сучасних умовах господарювання.

Мета статті полягає в узагальненні наукових підходів до визначення сутності цінних паперів, їх ролі та систематизації критеріальних ознак.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх століть відбулися суттєві якісні зміни в умовах організації та принципах функціонування грошових систем. Це, насамперед, сприяло еволюції видів кредитних грошей, які сьогодні обслуговують увесь світовий грошовий обіг. Як відомо, грошовий обіг відбувається в готівковій та безготівковій формах, своєю чергою,

Petlenko Y. V.

Bytiuk A. S.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

FINANCIAL POLICY OF THE STATE: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

Summary

The article is devoted to defining the essence of fiscal policy, the main characteristics of its activities at all stages of development of Ukrainian economy. The objectives of the article implemented by using the following general and specific research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, deduction and induction, dialectic approach. The basic approaches to defining the essence of financial policies were considered, discussed the evolution of fiscal policy under the influence of various factors. The main indicators of Ukraine's financial policy for 1991-2015 years at different stages of the cycle were analyzed. It proposes measures to improve the financial situation in Ukraine.

Key words: government policy, financial policy, the types of financial policy, economic cycle, indicators of financial policy.

УДК 336.763

Порсюрлова І. П.

Ставерська Т. О.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЦІННИХ ПАПЕРІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті досліджено генезис сутності та ролі цінних паперів у сучасних умовах господарювання, визначено їх місце в сучасному грошовому обігу. Виділено і систематизовано основні критеріальні ознаки цінних паперів із правової, економічної, обліково-аналітичної точок зору. Доведено комплексний характер та надано власну дефініцію категорії «цінні папери».

Ключові слова: цінні папери, економічні, правові, обліково-аналітичні ознаки, критерії.

Постановка проблеми. Важливою компонентою реформування економіки України є забезпечення ефективного грошового обігу, який передбачає покращення умов функціонування ринку капіталу, у тому числі ринку цінних паперів. Будь-які крупномасштабні перетворення в економічній сфері залишаються незавершеними, якщо не створено конкурентоспроможного фінансового сектору, який стає важливим додатковим джерелом мобілізації інвестиційних ресурсів та зростання прибутковості підприємництва.

Розвиток ринку цінних паперів як складової частини ринку капіталу та невід'ємного сегменту національної економіки набуває особливого значення в умовах глобалізації. Разом із тим аналіз наукових робіт, присвячених цінним паперам, свідчить, що ця проблема потребує подальшого дослідження. Насамперед це стосується питань теоретичних основ сутності цінних паперів, їх економічних, правових та обліково-аналітичних критеріальних ознак. Таким чином, недостатня теоретична і методологічна розробленість питання сутності цінних паперів, необхідність підвищення активності та ефективності функціонування ринку цінних паперів у сучасних умовах господарювання визначили функціональний підхід і системність дослідження, актуальність теми та її значимість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах глобалізації та євроінтеграції сучасної економіки помітно змінюється роль цінних паперів в еволюції підприємництва, впливаючи, своєю чергою, на прийняття економічних та фінансових рішень окремими суб'єктами економічної діяльності. Питання теоретичного обґрунтування сутності цінних паперів досліджували провідні

вітчизняні та зарубіжні науковці, серед них: М. Агарков, Л. Гавриловська, С. Голов, Р. Додж, А. Ісаєва, А. Калина, О. Кологойда, Дж. Лоббек, Ю. Мица, І. Орлов, О. Оношко, В. Пантелєєв, Дж. Робертсон, Й. Шумпетер та ін. Проте, незважаючи на вагомі здобутки наявних досліджень та постійний розвиток нормативно-правової бази України, дотепер залишаються невирішеними окремі проблемні питання сутності та ролі цінних паперів у сучасному бізнес-середовищі, вирішення яких неможливе без належного обґрунтування, систематизації ознак та визначення особливостей.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах глобальних перетворень в економіці України зростає необхідність активізувати та стимулювати операції із цінними паперами. Але сьогодні залишається невирішеною або спірною низка питань щодо теоретичного, методичного, організаційного та правового забезпечення здійснення операцій із цінними паперами в Україні. Їх вирішення має базуватися саме на вдосконаленні теоретичних підходів до визначення сутності та ролі цінних паперів у сучасних умовах господарювання.

Мета статті полягає в узагальненні наукових підходів до визначення сутності цінних паперів, їх ролі та систематизації критеріальних ознак.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх століть відбулися суттєві якісні зміни в умовах організації та принципах функціонування грошових систем. Це, насамперед, сприяло еволюції видів кредитних грошей, які сьогодні обслуговують увесь світовий грошовий обіг. Як відомо, грошовий обіг відбувається в готівковій та безготівковій формах, своєю чергою,

значну частку безготівкового обороту становить обіг цінних паперів який має істотну специфіку, оскільки вони є менш ліквідним активом, ніж звичайні гроші.

Панування перехідних форм грошей (паперово-бюджетних, казначейських білетів, білонних монет) зумовило відмову від емісії паперових грошей за принципами чеканки золотої монети. Це, своєю чергою, сприяло розвитку механізмів забезпечення стійкості «паперових» грошей, основними з яких стали: забезпечення золотом (золотий стандарт); забезпечення товарною масою, яка створена в попередньому фінансовому періоді (забезпечення з минулого); забезпечення підприємницькими проектами, які призначені до реалізації в майбутніх періодах (забезпечення з майбутнього) [1].

Сучасний механізм грошової емісії в країнах із розвиненою ринковою економікою базується на уявленнях про підприємництво інноваційного типу, класичний опис якого був сформульований Й. Шумпетером у 1911 р. Його сутність полягає в тому, що у будь-який момент часу вся «паперова» маса грошових номіналів, що знаходяться в обігу, поділяється на два типи:

1) готівкові гроші, що мають теперішнє забезпечення матеріальними цінностями, що створені в минулому;

2) інвестиційні номінали в різних фінансових інструментах та зобов'язаннях, тобто активи, що забезпечені купівельною спроможністю грошей у майбутньому і які не мають теперішнього матеріального забезпечення (припадає від 2/3 до 3/4 загальної грошової маси) [2].

Серед основних відмінностей оновленого механізму варто відзначити такі:

1) базується на принципі створення нової купівельної спроможності «з нічого» (за Й. Шумпетером);

2) поряд із забезпеченням стійкості грошей слугує механізмом безперервного розвитку економіки;

3) створює для активного населення країни ситуацію «постійної загрози інфляції», що стимулює інвестування вільних грошей в інвестиційні фінансові інструменти для забезпечення збереження їхньої купівельної спроможності.

Саме цінні папери є основними інвестиційними фінансовими інструментами, що визначає їх роль у сучасному грошовому обігу та механізмі не тільки збереження купівельної спроможності грошей, а й зростання їхньої вартості.

Цінні папери (англ. securities) – документи, які засвідчують зобов'язальні відносини між особою, яка їх видала, та особою, яка є їхнім власником. Документ вважається цінним папером, якщо, відповідно до законодавства, він може бути самостійним об'єктом прав. Цінні папери виступають фінансовим інструментом, який засвідчує виникнення та існування певного права, яке може бути реалізоване виключно за наявності права на цінний папір [3].

Перша офіційна інформація про цінні папери як інструменти фінансових угод і операції з ними належить до пізнього Середньовіччя. Розвиток міжнародної торгівлі зумовив розширення ринків збуту для підприємців, що, своєю чергою, вимагало наявності великих сум грошей. Це призвело до створення ломбардів та фінансових спілок – прототипів сучасних банків і акціонерних товариств. Для юридичного оформлення великих фінансових операцій було введено в дію певні боргові зобов'язання або цінні папери – прототипи сучасних акцій та облігацій, які, наприклад у Лондоні, вільно продавали і купували на вулицях.

Саме звідси походить термін «вуличний ринок цінних паперів». У 1773 р. у Лондоні створено перший організований ринок цінних паперів – Лондонську фондову біржу. З того часу поряд зі стихійним «вуличним» ринком цінних паперів функціонують і організовані ринки – фондові біржі. У 60-х роках XIX ст. спочатку в Німеччині, а потім у США, Швеції та інших країнах на ринки цінних паперів вийшли великі універсальні банки, які не тільки взяли на себе функції фінансових посередників щодо торгівлі цінними паперами, а й самі почали видавати й наповнювати ринок своїми цінними паперами.

Термін «цінні папери» утвердився на фінансовому ринку з двох причин: 1) усі боргові зобов'язання мали відповідну ціну, виражену в грошовому еквіваленті тієї чи іншої країни; 2) такі грошові документи перебували в обігу лише в паперовій формі, тому термін «грошовий документ» завжди сприймався як «паперовий документ», або «цінний папір» [3].

Дослідження вітчизняного генезису цінних паперів дає змогу визначити, що вони з'явилися в обігу ще наприкінці XVIII ст., а саме з відкриттям у 1796 р. першої на території України фондової біржі в м. Одеса, на якій розпочали здійснювати операції з цінними паперами [4, с. 41]. На біржі були встановлені правила з регулювання операцій із цінними паперами, тобто із укладання угод щодо купівлі-продажу цінних паперів на визначений період за встановленою вартістю. Згодом ці правила були прийняті на Київській та Харківській біржах. Розвиток сучасного фондового ринку розпочинається наприкінці 80-х років XX ст., що пов'язано зі становленням ринкових відносин, появою нових форм власності, яке зумовило можливість перетворення державних підприємств в акціонерні товариства.

Цінні папери є фінансовим інструментом прозорої та передбачуваної діяльності товариств, що визначають належне функціонування сучасної держави. Від здійснюваних операцій із цінними паперами суб'єкти господарювання намагаються отримати інвестиції для розвитку власного бізнесу та поповнення обігових коштів або отримання доходів у майбутньому. Визначальною рисою цінного паперу виступає можливість бути самостійним об'єктом прав, що передбачає обов'язкове слідування права цінному паперу, тобто цінні папери можуть відчужуватися не за правилами права, яке вони посвідчують, а за правилами, що стосуються саме обігу цінних паперів.

Спеціальним законом, що регулює відносини у сфері випуску та обігу цінних паперів, є Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV, зі змінами та доповненнями [5]. У преамбулі Закону зазначено, що він регулює відносини, що виникають під час розміщення, обігу цінних паперів і провадження професійної діяльності на фондовому ринку, для забезпечення відкритості та ефективності функціонування фондового ринку. Згідно з цим Законом, цінні папери – документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що впливають із цих документів, іншим особам.

У Господарському кодексі цінні папери розглядаються у сфері господарської діяльності під-

приємства, зазначаються умови і порядок їх випуску, придбання суб'єктами господарювання та державне регулювання ринку цінних паперів [6]. Визначення поняття «цінного паперу», відповідно до ст. 163 Господарського кодексу України, є відносно ідентичним з вищезазначеним трактуванням поняттям Закону, проте є відмінність у частині щодо суб'єктів, які можуть випускати (емітувати) цінні папери: у Кодексі зазначаються тільки суб'єкти господарювання.

У Цивільному кодексі України зазначаються поняття, групи, види цінних паперів, вимоги до цінного паперу, передавання прав за ними та належне їх виконання. Важливим моментом є те, що відповідно до ст. 194 п. 2 Кодексу, особі, що набула право власності на цінні папери, переходять усі права, які ними посвідчуються [7]. У цьому разі доцільно зазначити, що цінні папери необхідні для здійснення або передачі засвідчуваних ними прав, проте їх відсутність або неперед'явлення в момент реалізації прав суб'єкта господарювання не означає відсутності самих прав. Цінні папери мають юридичну силу навіть у разі їх втрати та, відповідно, відновлення прав за ними встановленими чинним законодавством організаційно-процесуальними способами.

Цінні папери як економічний інструмент діяльності підприємства є важливими документами, пред'явлення яких є необхідним для здійснення виражених у них прав; це особлива форма капіталу, тому вони можуть обертатися на ринку цінних паперів та приносити прибуток. За допомогою механізмів емісії, розміщення, купівлі-продажу цінних паперів підприємства формують необхідні інвестиційні джерела для модернізації та розширення сфер суспільного відтворення.

Цінні папери як економічна категорія розглядаються як права на ресурси, які уособлені від своєї основи та мають власну матеріальну форму (наприклад, у вигляді паперового сертифікату, запису на рахунках тощо). Їм притаманні такі властивості: оборотність, доступність для цивільного обороту, стандартність і серійність, документальність, регулювання та визнання державою, ліквідність, ризик [8, с. 22].

Цінні папери підприємства є специфічним об'єктом дослідження, оскільки мають подвійну природу: з одного боку, це документ установленого зразка, в якому засвідчуються права, а з іншого – вони самі можуть виступати об'єктом здійснення операцій із ними.

Сучасні підходи до визначення сутності цінних паперів ґрунтуються на певній моделі співвідношення визначених прав, обов'язків та відповідальності учасників взаємовідносин, пов'язаних із ними. Саме на таких позиціях стоять провідні вчені України та інших країн у частині визначення цінних паперів.

В економічній та юридичній літературі цінні папери розглядають із різних позицій, зокрема як документ установленої форми, що має юридичну силу та надає власнику стандартизований набір прав; джерело та форма існування

капіталу; самостійний об'єкт обігу на ринку цінних паперів тощо. Основні підходи до дефініції «цінні папери» схематично узагальнено на рис. 1.

На нашу думку, цінні папери є багатограним об'єктом дослідження, що зумовлює існування різних підходів до їх інтерпретації. З правового погляду цінні папери – це грошові документи, форма, реквізити і перелік яких закріплено в законодавстві. Цінні папери є об'єктом речового (цивільного) права. Також цінні папери є способом оформлення будь-яких зобов'язальних відносин. З економічного погляду зору цінні папери – це система економічних відносин, особливий товар, титул власності, фіктивний капітал, що може обертатися на ринку як товар та приносити дохід.

І. Басова розглядає цінні папери як форму існування капіталу, що відмінна від товарної, виробничої і грошової форм, може передаватися замість нього, обертатися на ринку як товар і приносити дохід [4, с. 9]. На думку Я. Міркіна, цінний папір – документ встановленої форми, що засвідчує участь у корпоративній власності або боргове зобов'язання [9, с. 5]. О. Колойда розглядає цінні папери як річ – предмет матеріального світу, документ за матеріальною формою одержання, зберігання, використання і поширення інформації шляхом фіксації її на папері (документарні цінні папери) або іншому (електронному) носію інформації (бездокументарні цінні папери). Науковець вважає цінні папери об'єктом права із закріпленою законом сутністю майнових прав, що ними посвідчуються, і рухомим майном одночасно [10, с. 37]. Схожими є ідеї М. Крилової, яка вважає, що цінні папери є нічим іншим як сукупністю майнових прав, і зазначає, що вони мають потрійну природу, тобто вчена наполягає на речово-правовій природі цінних паперів [11, с. 29–30].

Як зазначає Ю. Мица, економічний та правовий підхід до визначення природи цінних паперів є різними аспектами одного суспільного явища. Цінні папери розглядаються ним як форма існування капіталу, що може передаватися замість

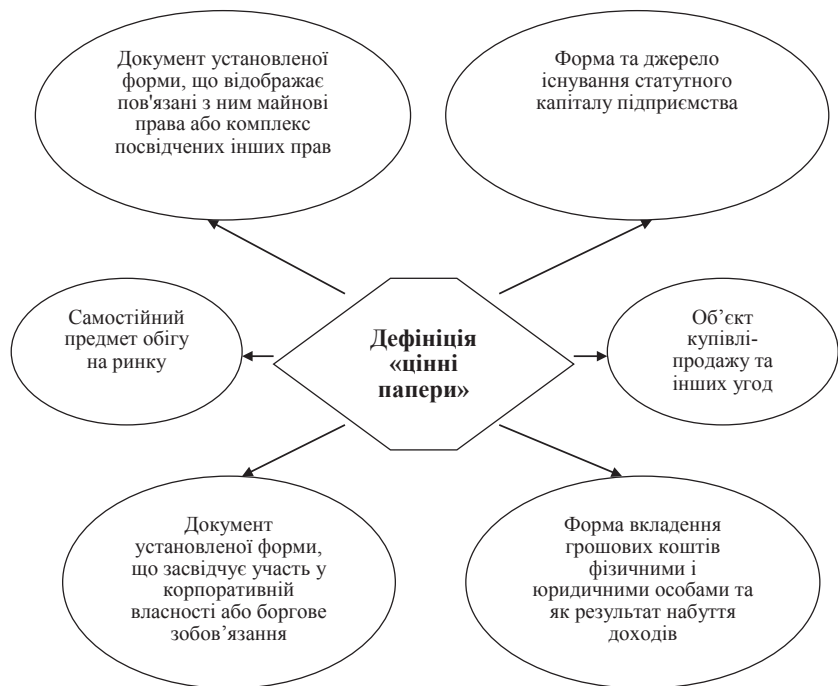


Рис. 1. Основні підходи до дефініції «цінні папери»

Джерело: складено автором на основі [4; 9-12]

самого капіталу, обертатися на фондовому ринку як товар та приносити доход, є об'єктом право-відносин між суб'єктами господарювання. Так, поняття «цінні папери» набуває юридичного змісту, коли відносини з приводу цих фондових інструментів урегульовуються нормами права [12, с. 31]. Проте не є допустимим відокремлення економічного та юридичного у понятті цінних паперів: суспільне явище залишається єдиним. Економічна природа цього явища зумовлює його юридичну форму.

С. Мостовенко розглядає цінні папери як важливий фінансовий інструмент, що посідає важливе місце поряд із грошовими коштами та валютними цінностями з правової точки зору [8]. У своїй сукупності саме ці три основні фінансові інструменти створюють основу для мобілізації, розподілу та використання ресурсів публічних фондів коштів, а отже, становлять предметний зміст публічної фінансової діяльності, яка, своєю чергою, становить предмет регулювання фінансового права як публічної галузі права. У межах саме фінансового права досліджують особливості мобілізації, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів, що становлять централізовані та децентралізовані фонди коштів, які все частіше називають публічними фінансовими ресурсами. Тобто цінні папери розглядаються як об'єкт дослідження фінансового права, виступаючи предметом здійснення цивільно-правових угод; цінні папери разом із тим розглядаються й як фінансові інструменти, що підпадають під регулювання фінансово-правових норм.

Дослідження відмінностей економічного і правового змісту цінних паперів мають місце у роботі І. Орлова, врахування яких він убачав однаково важливим і для організації бухгалтерського обліку. На його думку, з політекономічного погляду цінний папір вміщує у собі вартість активів, які він замінює або представляє, та має такі ознаки: фіксація прав; доходність; вільний обіг на ринку цінних

паперів; пред'явлення цінного паперу для реалізації прав; існування активу, що лежить в основі цінного паперу [13]. Із правового погляду – це забезпечення виконання прав, за яких цінні папери мають такі ознаки: повернення активів; участь в управлінні; отримання доходів; здійснення обмінних операцій; придбання активів у майбутньому. На нашу думку, особливої уваги заслуговує порівняння І. Орловим сутності цінних паперів в економічній та в обліковій інтерпретаціях. В економічній він виділив матеріальне значення (документи) та формальне значення (зобов'язання) цінних паперів, в обліковій – цінні папери розглядаються як об'єкт бухгалтерського обліку, які мають внутрішню, мінову та споживчу вартість. І. Орлов розглядає їх як: актив, що виступає засобом обігу (фінансова інвестиція, права за інвестицією); зобов'язання, що потребує погашення (кредиторська заборгованість, право на користування залученими коштами); право, яке можна реалізувати (право на здійснення операцій у майбутньому, право на перепродаж контракту) [13].

Вітчизняні вчені А. Калина, В. Корнеєв, А. Коцєєв розглядають цінні папери як сукупність економічних, юридичних (правових) та технічних вимог [14, с. 49]. З економічного погляду цінні папери – це особлива інвестиційна вартість, яка відображає майнові, позичкові та зобов'язальні відносини між учасниками фондового ринку. Основними характеристиками цінних паперів з економічного погляду є ліквідність, доходність, надійність. Із правового погляду цінні папери – це грошові документи, що засвідчують право володіння відносинами позики та визначають відносини між емітентом та власником цінного паперу. Крім того, це документи, які передбачають виплату дивідендів або відсотків, а також можливість передання грошових або інших прав, що впливають із володіння іншими особам, тобто це майнове зобов'язання, зафіксоване у вигляді документа. Обов'язковими реквізитами цінних паперів із правового погляду є: назва, серія та

номер, назва емітента, назва власника або тримача цінного папера, номінал, дата передавання прав, відсоток виплат, підпис і печатка емітента. Важливим є питання дослідження цінних паперів з огляду технічних вимог, які включають певний формат випуску цінного паперу, зокрема, чіткість зображення, розмір полів, якість паперу, спосіб друку, розміщення реквізитів, ступінь захисту тощо [14, с. 49].

Існування відмінностей між економічним та обліковим підходом зумовлює виділення різних ознак цінних паперів. Так, на думку вченого-економіста А. Ісаєвої, основними ознаками цінних паперів з економічного погляду можна вважати такі: є документами встановленої форми; мають відповідні законодавству реквізити; посвідчують грошове, майнове або інше спеціально передбачене законодавством право; можуть бути передані іншим особам та реалізація права пов'язане з його пред'явленням; мають певний термін існування [15, с. 75]. Водночас А. Ісаєва виділяє облі-

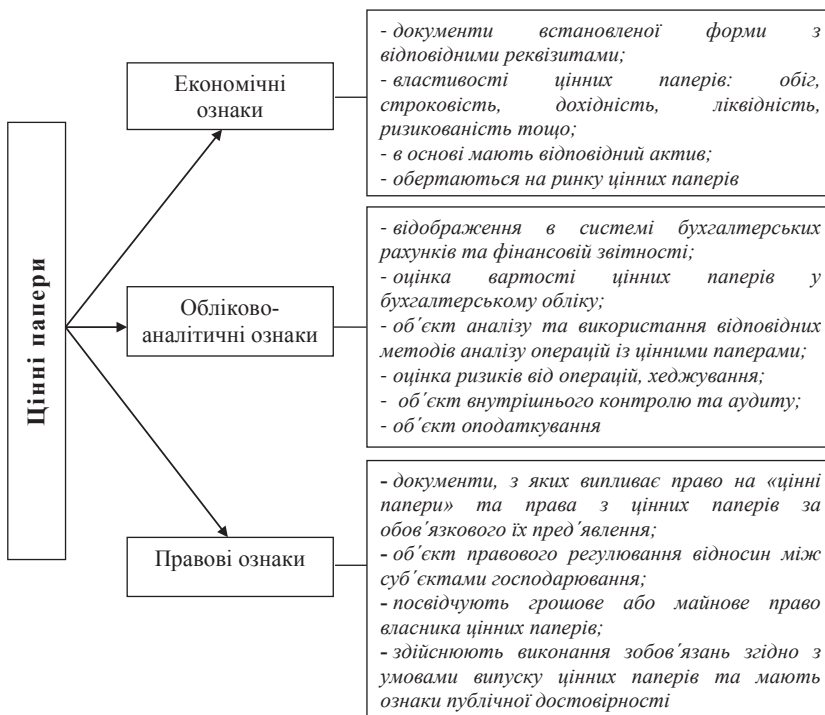


Рис. 2. Основні критеріальні ознаки цінних паперів

Джерело: побудовано автором

кові ознаки цінних паперів: виступають як фінансовий актив, фінансове зобов'язання та інструмент власного капіталу; відображаються на рахунках бухгалтерського обліку; відображаються у фінансовій звітності [15, с. 75].

Цікавою є думка вітчизняного вченого В. Пантелеєва, який відповідно до економіко-правового змісту цінних паперів, у зв'язку з появою нових фінансових інструментів виділив такі ознаки: фіксують суспільно значимі права, що мають грошову оцінку; приносять разовий чи постійний дохід (дивіденди, відсотки, маржу); в основі мають певний тип активу (товари, грошові кошти, цінні папери, сукупні активи підприємства); обертаються на ринку цінних паперів, переходять від одного власника до іншого шляхом купівлі-продажу, обміну, дарування, спадкування; права, що впливають із цінних паперів, реалізуються лише в разі пред'явлення [16, с. 16].

Підсумовуючи викладене вище, вважаємо доцільним виділити основні критеріальні ознаки цінних паперів із правового, економічного і обліково-аналітичного поглядів та систематизувати їх відповідно до подальшого дослідження операцій із цінними паперами (рис. 2).

Сукупність перелічених критеріальних ознак цінних паперів найбільш повно відображає сутність досліджуваного поняття.

Огляд спеціальної літератури дав змогу узагальнити домінуючі підходи до визначення сутності цінних паперів (рис. 3).

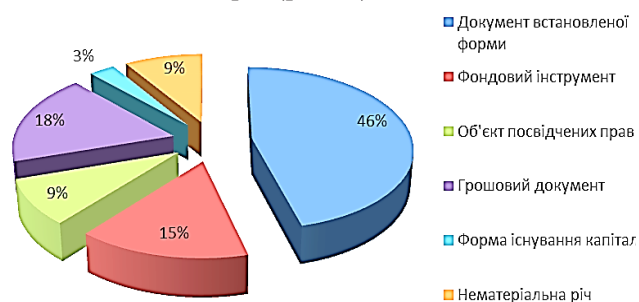


Рис. 3. Результати моніторингу дефініції «цінні папери» вітчизняних та зарубіжних авторів, питома вага у %

Значна частка сучасних авторів (46%) під час визначення поняття цінних паперів указує, що це передусім документ установленої форми, який має визначені обов'язкові реквізити; вимоги щодо їх форми встановлюється чинним законодавством. Тобто майже половина від усієї сукупності авторів-фахівців поділяє визначення поняття цінних паперів передусім на законодавчому (правовому) рівні.

Друга група авторів (18%) визначає, що цінні папери – це грошовий документ, який засвідчує право власника або відносини позики, визначає взаємовідносини між емітентом та їх власником і передбачає виплату доходу у вигляді дивіденду або відсотку, а також можливість передачі грошових або інших прав, що впливають із цих документів, іншим особам.

Третя група авторів (15%) поділяє думку, що цінний папір – це фондовий або фінансовий інструмент, вартість якого визначається попитом і пропозицією на фондовому ринку, отриманням їх власником прибутку у визначений період; виступає інструментом оформлення майнових і немайнових угод, яким притаманні оборотність, ринковість, ліквідність, ризиковість.

Четверта група авторів (9%) розглядає цінні папери як об'єкт посвідчених прав, що закріплені законом: сукупність майнових прав, що ними посвідчуються, у тому числі рухоме майно. Тобто будь-який цінний папір характеризується нерозривним зв'язком між правами на цінний папір і правами з нього.

П'ята група авторів (9%) розглядає цінні папери як нематеріальну річ із правового погляду, що представляє собою сукупність зазначених у законі прав, посвідчення, передача і здійснення яких можливі лише в порядку і способами, визначеними законом та підзаконними актами.

Отже, оцінка наукових поглядів довела комплексний характер дефініції «цінні папери». На нашу думку, цінні папери є документами встановленої форми, що засвідчують певні майнові права та зобов'язання у відносинах між суб'єктами господарювання, та одночасно є самостійним інструментом ринку капіталів як потенційне джерело набуття доходів їх власниками.

У процесі ринкової взаємодії учасників, у тому числі суб'єктів господарювання, цінні папери використовуються для інвестування, розрахунків, надання позик тощо. Значення цінних паперів у функціонуванні підприємства визначається їх завданнями, адже саме вони здатні задовольнити потреби економічних суб'єктів щодо отримання прибутку, відповідають за розширення масштабів виробництва та торгівлі. Як уже зазначалося, взаємовідносини між учасниками набувають правового, економічного, обліково-аналітичного характеру. Доцільним із погляду ефективності управління операціями із цінними паперами, на нашу думку, є обліково-аналітичний підхід. Визначення цінних паперів як обліково-аналітичної категорії залежить від того, хто володіє цінними паперами (емітент чи інвестор). Отже, як обліково-аналітична категорія цінні папери – це документи встановленої форми, що засвідчують одержання власником майнових прав, відповідних сум доходів або боргових зобов'язань у відносинах між суб'єктами господарювання, що відображається в бухгалтерському обліку відповідно до здійснених операцій.

Висновки. Дослідження сутності та ролі цінних паперів у сучасних умовах господарювання дало сформулювати такі основні висновки.

По-перше, цінні папери є основними інвестиційними фінансовими інструментами, що саме визначає їх місце в сучасному грошовому обігу та механізмі збереження купівельної спроможності грошей, зростання їх вартості.

По-друге, на підставі результатів моніторингу нормативно-законодавчих і наукових підходів виділено та систематизовано основні критеріальні ознаки цінних паперів із правового, економічного, обліково-аналітичного погляді відповідно до напрямів подальшого дослідження операцій із цінними паперами.

По-третє, враховуючи комплексний характер дефініції, на нашу думку, цінні папери є документами встановленої форми, що засвідчують певні майнові права та зобов'язання у відносинах між суб'єктами господарювання, та одночасно є самостійним інструментом ринку капіталів як потенційне джерело набуття доходів їх власниками.

По-четверте, для стимулювання та підвищення ефективності операцій із цінними паперами суб'єктами підприємництва більш доцільним є обліково-аналітичний підхід до трактування цінних паперів, а саме як документів установленої форми, що засвідчують одержання власником

майнових прав, відповідних сум доходів або боргових зобов'язань у відносинах між суб'єктами господарювання, що відображається в бухгалтерському обліку відповідно до здійснених операцій.

Список використаних джерел:

1. Банковский менеджмент: [учеб. пособ.] / Под ред. О.Ю. Оношко. – Иркутск: БГУЭП, 2009. – 355 с.
2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер; пер. с нем., англ. – М.: Эксмо, 2007. – 862 с.
3. Цінні папери [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.
4. Басова І. Цінні папери: ринок, операції, облік / І. Басова, Н. Петрова; за ред. Я. Кавторєва. – Х.: Фактор, 2009. – 624 с.
5. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV, зі змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
6. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV, зі змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page11?text=%EF%EB%E0%ED>.
7. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV, зі змінами та доп. № 2756- VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?inreg=436-15>.
8. Мостовенко С.М. Правове регулювання оподаткування фізичних осіб під час здійснення операцій із цінними паперами: автореф. дис. ... канд. юр. наук: спец. 12.00.07 / С.М. Мостовенко. – К., 2016. – 22 с.
9. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг / Я.М. Миркин. – М., 2002. – 624 с.
10. Кологойда О.В. Поняття та юридична природа цінних паперів / О.В. Кологойда // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2011. – № 86. – С. 36–39.
11. Крылова М.А. Ценная бумага – вещь, документ или совокупность прав? / М.А. Крылова // Рынок ценных бумаг. – 1997. – № 5. – С. 29–32.
12. Мица Ю.В. Правова природа похідних цінних паперів: [монографія] / Ю.В. Мица. – Харків, 2006. – 219 с.
13. Орлов І.В. Облік і контроль операцій з цінними паперами: теорія, методика, практика: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / І.В. Орлов. – К., 2005. – 22 с.
14. Калина А.В. Рынок ценных бумаг (теория и практика): [учеб. пособ.] / А.В. Калина, В.В. Корнеев, А.А. Кошечев; 2-е изд., перераб. и доп. – К.: МАУП, 1999. – 256 с.
15. Ісаєва А.А. Сучасне визначення поняття «цінні папери» / А.А. Ісаєва // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2006. – Вип. 212. – Т. 1. – С. 74–78.
16. Пантелеев В.П. Бухгалтерский учет операций с ценными бумагами / В.П. Пантелеев // Энциклопедия бухгалтера и экономиста. – 2010. – № 14–15 (254–255). – 252 с.

Порсюрова И. П.

Ставерская Т. А.

Харьковский государственный университет питания и торговли

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ ЦЕННЫХ БУМАГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Резюме

В статье исследован генезис сущности ценных бумаг в современных условиях хозяйствования, определена их роль в денежном обороте. Выделены и систематизированы основные критериальные признаки ценных бумаг с правовой, экономической, учетно-аналитической точек зрения. Доказан комплексный характер и представлена собственная дефиниция «ценные бумаги».

Ключевые слова: ценные бумаги, экономические, правовые, учетно-аналитические признаки, критерии.

Porsiurowa I. P.

Staverska T. A.

Kharkov State University of Food Technology and Trade

THEORETICAL ASPECTS OF DETERMINING THE ESSENCE OF SECURITIES IN MODERN BUSINESS ENVIRONMENT

Summary

Genesis of essence and role of securities is investigational in the modern terms of management, their location is determined in turnover. The basic criterion signs of securities are distinguished and systematized with legal, economic and registration-analytical points of view. Complex character is well-proven and own definition is given «securities».

Key words: securities, economic, legal, registration-analytical signs, criteria.

УДК 336.711:339.732

Стойка В. С.

Ужгородський національний університет

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ РОЗВИТКУ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті розглянуто ключові принципи діяльності державних банків розвитку в різних країнах. Окремлено вплив діяльності банків розвитку на економіку окремих країн світу. На основі аналізу досвіду функціонування банків розвитку Німеччини, Бразилії, Китаю, Японії, Казахстану та Білорусі запропоновано основні напрями створення державного банку розвитку в Україні.

Ключові слова: банки розвитку, держава, інвестиційний процес, інноваційний розвиток, фінансові інституції.

Постановка проблеми. У структурі економічної системи практично кожної розвиненої країни світу чільне місце займають банки розвитку. Вони являють собою особливий інструмент для реалізації напрямів державної політики в економічних сферах. Державні банки розвитку, як правило, є спеціалізованими інвестиційними фінансово-кредитними інститутами, які здійснюють довгострокове фінансування масштабних загальнодержавних проектів, що сприяють економічному зростанню, розвитку економіки країни та вирішенню соціальних завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню міжнародного досвіду та особливостей функціонування банків розвитку присвячено низку наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників. Так, Б.І. Пшик та І.О. Федуняк [1] розглядають засади діяльності та світову практику державних банків розвитку. В.Б. Шкадюк [2] досліджує вплив банків розвитку на економіку окремих країн. А.І. Сирота [3], В.В. Корнеєв та А.В. Нікітін [4] вивчають специфіку діяльності банків розвитку як інструменту відновлення та модернізації економіки. Серед іноземних дослідників світового досвіду функціонування банків розвитку слід виділити праці М.М. Ковальова та С.Н. Румаса [5], А.А. Ільїна [6], О. Солнцева, М. Хромова та В. Волкова [7], С. Чандрасекара [8]. Окремі аспекти функціонування банків розвитку розглядалися також автором даної статті [9; 10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Беручи до уваги наявність значної кількості наукових публікацій, подальше вивчення діяльності банків розвитку є вкрай актуальним та становить значний практичний інтерес для нашої держави, адже за період незалежності України було декілька спроб створення банку такого виду, але всі вони виявилися неуспішними.

Мета статті полягає у дослідженні міжнародного досвіду функціонування державних банків розвитку для розроблення рекомендацій щодо створення аналогічної фінансової інституції на території нашої держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. На кінець ХХ ст. у світі нараховувалося близько 750 банків розвитку, з яких 32 – регіональні і близько 700 – національні банки розвитку, включаючи спеціалізовані: експортні, банки розвитку сільського господарства, банки підтримки малого бізнесу в 185 країнах. Інакше кажучи, на одну країну в середньому припадає три банки розвитку, із них 95,8% – національні банки розвитку та 4,2% – міжнародні та регіональні банки розвитку [5, с. 12]. У країнах, що розвиваються, у середньому здійснюють діяльність три і більше банків розвитку, тоді як у розвинених державах їх менше. Тенденція така, що банки розвитку

переважно створюються в країнах з економікою, що розвивається, оскільки вони покликані «оживити» економічний розвиток держави та сприяти її довгостроковому піднесенню.

Діяльність банків як інститутів розвитку спрямовується на «...усунення «провалів ринку» і вирішення таких чотирьох основних завдань: подолання провалів ринку в інноваційній сфері; усунення інституційних провалів ринку (формування відсутніх, але необхідних сегментів ринку); розвиток економічної і соціальної інфраструктури; елімінування суттєвих регіональних дисбалансів розвитку» [7, с. 4].

Яскравим прикладом відродження та модернізації не тільки банківського сектору, але й економічної системи країни загалом є створення банку розвитку в Німеччині. З 1948 р. у державі роль банку розвитку виконує спеціальне кредитне відомство Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Нині даний банк є одним із найпотужніших фінансових інституцій не тільки Німеччини, але й світу. За роки свого функціонування KfW розширив географію своєї діяльності на десятки країн Африки, Латинської Америки, Азії і Південно-Східної Європи. Банк має представництва в більш ніж 70 країнах світу з головним офісом у Франкфурті-на-Майні. Станом на кінець 2015 р. сукупні активи банку становили 503 млрд. євро, а обсяг кредитного портфеля – 447 млрд. євро [11].

Адміністративний нагляд над KfW здійснюється Федеральним урядом або уповноваженим на це федеральним міністром. KfW має особливий статус, є органом публічного права і не є комерційною організацією. Він не є кредитним інститутом, оскільки, відповідно до закону, KfW заборонені залучення депозитів та брокерська діяльність. Стосовно KfW не діють регулятивні норми банківського нагляду, обов'язкові для всіх інших кредитних інститутів країни. Прибуток KfW не підлягає розподілу між засновниками, а повністю спрямовується на поповнення фондів. Роль держави як головного засновника KfW виражається в гарантіях відповідальності за залученими позиками та емітованими борговими паперами, строковими операціями, опційними правами та іншими кредитами, наданими KfW позичальникам та за кредитами третім особам, за якими KfW є гарантом або поручителем. До складу KfW входять банки, розділені за профілем їхньої діяльності [6, с. 84–85]:

- KfW Mittelstandsbank – сприяє розвитку малого і середнього підприємництва та новоствореним підприємствам Німеччини;

- KfW Förderbank – надає підтримку містам під час фінансування інфраструктурних проектів комунального господарства, а також надає іпотечні кредити та кредити на освіту приватним особам;

- KfW IPEX-Bank – займається підтримкою німецьких експортерів;
- KfW Entwicklungsbank – надає допомогу країнам, що розвиваються, та країнам із перехідною економікою, відповідає за співпрацю з державними установами.

Слід зазначити, що значного розвитку в Німеччині також набули банки розвитку федеральних земель, зокрема такі, як Баварський банк розвитку, Банк розвитку федеральної землі Саксонія та ін., які доповнюють групу KfW. Мета діяльності цих банків полягає в реалізації програм сприяння розвитку малого та середнього підприємництва. Основним інструментом їх підтримки є кредити, що надаються за пільговими відсотками. Головна програма підтримки новостворюваного бізнесу передбачає кредитування обсягом до 40% від вартості проекту терміном до 15 років, а діючих підприємств – до 30% від запланованого обсягу інвестицій за цей же строк. Окрім пільгових процентних ставок, до переваг позичальників належать: звільнення від погашення основної суми кредиту терміном до двох років, зняття вимоги про надання необхідного забезпечення у разі реалізації найбільш перспективних проектів. За деякими оцінками, близько 40% новостворюваних підприємств користуються підтримкою з боку банків розвитку. Крім того, при банках організуються спеціальні консультаційні служби для аналізу ситуації на фірмах, які зазнали фінансових труднощів, та виявлення можливості вирішення проблем, що виникли, у тому числі за рахунок допомоги із бюджетних ресурсів.

Найбільшим банком розвитку у світі є Бразильський національний банк економічного і соціального розвитку (BNDES). BNDES перебуває в державній власності, отримує державні кошти для поповнення свого капіталу, але також отримує плату від позичальників за користування останніми ресурсами банку. Крім того, через афілійовану установу BNDESPAR банк є прямим учасником ринку венчурного капіталу і набувачем великих стратегічних пакетів акцій у капіталі низки компаній. Для більшої ефективності BNDES, як й інші державні підприємства в Бразилії, має переваги в прибуткових схемах для своїх співробітників. Банк надає гранти і на соціальні проекти, однак вони мають зворотній характер, видаються на більш вигідних умовах, ніж у місцевих банках. Сфера кредитування BNDES досить широка і включає венчурне фінансування (як еквівалент венчурних фондів); інфраструктурні проекти; підтримку торговельної та іншої експансії бразильських крупних корпорацій (у т. ч. угод злиття і поглинання). BNDES бере участь у публічних тендерах, надає дані про позичальників, їх активи і наслідки наданих пільгових кредитів. Банк надає кредити за довгостроковими процентними ставками, які є меншими порівняно з ринковими.

Основні напрями секторальної підтримки BNDES – інфраструктура, обробна промисловість та видобуток корисних копалин. Чистий прибуток банку в максимальному дотепер розмірі 6,1 млрд. дол. був досягнутий у 2011 р. і став можливим завдяки обслуговуванню випуску (андерайтингу) казначейських зобов'язань держави обсягом 63 млрд. дол. США. Загалом кумулятивна сума трансфертів держави банку протягом 2008–2010 рр. становила 180 млрд. дол., у 2012 р. – приблизно 25 млрд. дол. США [4, с. 50]. За оцінками, більше половини обсягів фондування з відшкодуванням різниці між процентними став-

ками банк одержує від казначейства. Разом із тим така значна залежність від державних джерел фінансування змусила рейтингову агенцію Moody's понизити рейтинг BNDES до рівня суверенного рейтингу Бразилії.

15 липня 2014 р. у м. Форталеза (Бразилія) було оголошено про створення нового Банку розвитку представниками країн групи БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південно-Африканська Республіка) з основними напрямками діяльності у сфері інфраструктури та фінансування потреби поточного розвитку країн учасників цієї групи.

Банк розвитку Китаю (CHDB) є другим за обсягом активів у світі банком розвитку, що заснований у 1994 р. для надання фінансування проектам національного значення, зокрема інфраструктурним, а також у сфері енергетики, транспорту, добувної промисловості. За роки існування банк видав кредитів на суму понад 700 млрд. дол. [12]. Основними джерелами його фондування також (як і в Бразилії) є випуск облігацій, причому як у Китаї, так і за межами країни. Випущені банком забезпечені боргові зобов'язання (CDB), що знаходяться у портфелі місцевих банків, розглядаються як безризикові активи в рамках запропонованих правил достатності капіталу центробанку КНР. В окремі періоди банк був другим за величиною емітентом облігацій у Китаї (після Міністерства фінансів), що становило до чверті випущених облігацій країни у юанях і зробило банк найбільшим кредитором в іноземній валюті.

У 1951 р. з'явився відомий сьогодні в усьому світі Банк розвитку Японії (DBJ). Він почав надавати довгострокові кредити за ставками нижче ринкових на фінансування капітальних інвестицій у пріоритетних галузях промисловості, реалізацію інфраструктурних проектів та регіональний розвиток. Перший капітал сформували коштами держбюджету й американської фінансової допомоги (бо американці все ж захотіли бачити японців сильними та союзниками, а не навпаки). Це був своєрідний аналог Плану Маршалла, який реалізовувався в післявоєнній Німеччині.

Після створення Банку розвитку японська економіка протягом понад 15 років зростала в середньому більш ніж на 9% на рік. Країна піднялася з руїн та була модернізована. Сьогодні активи Банку – 158 млрд. дол. США, а кредитний портфель – 130 млрд. дол. США. Власником Банку на 100% є уряд Японії, але в подальшому не виключають приватизації. Інституція діє на основі спеціального закону та не підпадає під стандартні нормативи центробанку. Кредитні ставки відрізняються залежно від пріоритетності галузей (історично перевагу віддавали тим, які приносять валюту), строк кредитування – близько 10 років.

Банк кредитує 40–50% вартості проекту і взагалі не кредитує держпідприємства, а тільки приватний сектор економіки. Також фінансує екстрені потреби (подолання наслідків землетрусів, порятунок стратегічних підприємств). Якби не DBJ, то Японія втратила б Nissan у 1999 р. і Japan Airlines у 2008 р. Банк розвитку Японії є інноватором, серед його ноу-хау – «зелені облігації», які використовують вже і Світовий банк, і KfW [13].

У 2001 р. було створено Банк розвитку Казахстану. Згідно із Законом «Про банки і банківську діяльність в Республіці Казахстан», Банк розвитку не є банком другого рівня та має особливий правовий статус. Банк розвитку не підлягає пруденційному регулюванню з боку національного регулятора, а його діяльність регулюється спеціальним

Законом «Про Банк розвитку Казахстану». У рамках державної програми індустріалізації Банку розвитку відводиться роль основного інвестиційного інституту країни, який забезпечує фінансову підтримку ініціатив приватного сектору та держави (у частині інфраструктурних проектів) шляхом надання середньо- та довгострокових кредитів під низький відсоток несиловим галузям економіки. 100% акцій банку розвитку Казахстану належать АТ «Національний управлінський холдинг «Байтерек»» (єдиний акціонер) зі 100-процентною участю держави в статутному капіталі.

Згідно з мандатом Банку розвитку, основними галузевими пріоритетами виступають проекти в несилових секторах економіки: металургії, хімії та нафтохімії, машинобудуванні, переробці сільськогосподарської продукції, а також виробничій інфраструктурі (енергетиці, транспорті, телекомунікації та об'єктах у сфері послуг). Банк надає послуги кредитування інвестиційних проектів, кредитування експортних операцій, синдиковане та проектне фінансування, кредитування поточної діяльності, міжбанківське кредитування, надання гарантій, участь у капіталі та інші послуги згідно з чинним законодавством Республіки Казахстан. Дотримуючись принципів соціальної відповідальності, Банк розвитку не фінансує виробництво зброї, алкогольної продукції, наркотичних засобів та психотропних речовин, виробів із тютюну [14].

Ще одним прикладом успішного функціонування державного банку розвитку є діяльність створеного в 2011 р. Банку розвитку Білорусії (БРРБ). Засновниками Банку виступили Рада Міністрів (95,473%) та Національний банк Республіки Білорусь (0,014%), а в листопаді 2013 р. акціонером Банку став ВАТ «Білоруськалій» (4,513%). Метою діяльності БРРБ є фінансування державних програм та реалізація соціально значимих інвестиційних проектів. При цьому головними завданнями БРРБ є: фінансування інвестиційних проектів, а також заходів, які передбачають закупівлю товарів для їх передачі у фінансову оренду (лізинг), у рамках реалізації державних програм; придбання активів, сформованих іншими банками в рамках реалізації державних програм та заходів; надання

пільгових експортних кредитів на суму не менше 1 млн. дол. США для підтримки вітчизняних підприємств-експортерів.

Для досягнення своєї мети БРРБ надано право здійснювати окремі банківські операції: кредитування, залучення бюджетних ресурсів на депозити, відкриття банківських рахунків, проведення розрахунків та здійснення валютних операцій. Але БРРБ не має права здійснювати банківські операції з фізичними особами, банківські операції з готівкою, відкривати розрахункові рахунки юридичним особам та приватним підприємцям. Головним принципом діяльності БРРБ є уникнення конкуренції з комерційними банками. Банк розвитку фінансує проекти високої державної значимості, які мають обмежений доступ до фінансування комерційних банків через низьку норму доходності та тривалого терміну окупності. До таких проектів можна віднести створення інфраструктурних об'єктів, випуск інноваційної продукції та впровадження інноваційних технологій, створення наукоємних та експортних виробництв, а також великих інвестиційних проектів у стратегічних галузях економіки.

У 2014 р. розпочалася активна робота БРРБ на міжнародному ринку капіталів, у результаті якої впродовж 2014–2015 рр. в економіку країни залучено іноземних інвестицій на суму близько 740 млн. дол. США [5].

Із 2016 р. БРРБ став єдиним координатором із фінансування інвестиційних проектів у рамках державних програм. Для цього БРРБ проводиться цілеспрямована робота з розширення двосторонніх зв'язків з європейськими, азійськими та американськими фінансово-кредитними інституціями, а також національними агентствами зі страхування експортних кредитів. Важливим результатом роботи Банку в даному напрямі стало укладення міжбанківських кредитних угод із фінансовими інститутами Німеччини, Італії, Чехії, Словаччини, Польщі, Угорщини, Росії, Китаю та ін.

Отже, для державних банків розвитку характерні такі особливості правового статусу (табл. 1).

Державні банки розвитку отримують підтримку з боку держави у вигляді державних гарантій, звільнення від оподаткування, зборів та

Таблиця 1

Особливості правового статусу деяких банків розвитку

Банк (рік заснування, країна)	Форма власності	Державна підтримка	Підпорядкування та нагляд	Законодавча база
Бразильський національний банк економічного і соціального розвитку (1952 р., Бразилія)	100% державна власність	Немає державних гарантій, оскільки це суперечить законодавству	Контроль Міністерства економічного розвитку	Спец. закон
Банк розвитку Японії (1951 р., Японія)	100% державна власність	50% гарантія держави за зобов'язаннями, прямі позики уряду, додаткові внески в капітал	Міністерство фінансів	Спец. закон
Банк розвитку Китаю (1994 р., Китай)	100% державна власність	100% державне фінансування, 100% гарантування зовнішніх позик	Пряме підпорядкування Державній Раді КНР	Рішення Держради
Банк розвитку Казахстану (2001 р., Казахстан)	100% державна власність	100% державні гарантії, звільнення від податків	Орган фінансового нагляду	Спец. закон
KfW Bankengruppe (1948 р., Німеччина)	Корпорація публічного права. Капітал на 80% сформовано Федеральним Урядом та на 20% – федеральними землями	100% державні гарантії. KfW звільняється від податків, мит, зборів, для нього встановлено особливий порядок ведення капітального будівництва, експлуатації і оренди будівель	Міністерство фінансів	Спец. закон
Банк розвитку Білорусії (2011 р., Білорусія)	95,473% – Рада Міністрів, 4,513% – «Білоруськалій», 0,014% – Нацбанк	Часткове звільнення від податків	Рада Міністрів, Нацбанк	Наказ Президента

Джерело: складено автором на основі [2, с. 68; 5, с. 25]

мит. Їхня діяльність підпорядкована спеціальним уповноваженим державним органам. Банки розвитку створюються та функціонують відповідно до спеціально розробленого закону. Вони не підпадають під звичайні норми банківського регулювання та нагляду, до них застосовується особливий режим здійснення діяльності. Банки розвитку функціонують так, щоб не створювати конкуренцію комерційним банкам.

За період незалежності України було декілька спроб створити банк розвитку. Зокрема, у 2004 р. було створено Український банк реконструкції та розвитку, місія якого полягала в створенні сприятливих умов для розвитку економіки і підтримці вітчизняного товаровиробника. Утім, відсутність макроекономічної ефективності від діяльності цього банку та його неефективний менеджмент призвели до прийняття рішення про його приватизацію в 2016 р. Інший приватний Всеукраїнський банк розвитку перебуває в стадії ліквідації. За період своєї діяльності банк не проявив себе як фінансовий інститут розвитку, оскільки працював на принципах комерційного банкінгу.

Висновки. Аналіз діяльності державних банків розвитку в Німеччині, Бразилії, Китаї, Японії, Казахстані та Білорусії свідчить, що дані інституції є потужним стимулом відновлення та розвитку не тільки фінансової, а й усієї економічної системи країн. Головна мета їхньої діяльності полягає у фінансуванні інноваційної сфери, сприянні розвитку економічної та соціальної інфраструктури, стимулюванні регіонального розвитку. У зв'язку із цим банки наділяються особливим правовим статусом та функціонують згідно зі спеціальним законом.

Міжнародний досвід переконує про доцільність створення банку розвитку в Україні. На нашу

думку, основним напрямками діяльності такого банку повинні стати фінансування інвестиційних проектів, високотехнологічних виробництв, підтримка експортоорієнтованих підприємств, сприяння розвитку пріоритетних сфер економіки (зокрема, малого й середнього підприємництва, сільського господарства), залучення іноземних інвестицій та розширення виробничого потенціалу країни загалом. При цьому роль банку розвитку в економічній системі нашої держави повинна полягати в такому: сприяти посиленню довгострокової економічної стабільності; розвивати інвестиційний, промисловий та експортний потенціал вітчизняних підприємств; сприяти створенню екологічно чистих виробництв та поширенню екологічно безпечних технологій; сприяти створенню робочих місць у процесі реалізації проектів банку; забезпечити дотримання принципів відкритості, прозорості, справедливості та доступності будь-якої інформації за винятком банківської чи комерційної таємниці. Таким чином, місією банку розвитку України повинно стати сприяння стійкому розвитку національної економіки шляхом здійснення інвестиційних вкладень у несиловий сектор держави. Даний банк повинен стати головним інвестиційним центром України, який би здійснював фінансову підтримку як ініціатив державного, так і приватного сектору.

Для врегулювання діяльності банку розвитку в Україні необхідно передусім прийняти спеціальний закон, яким би чітко визначалися його місія, коло операцій та особливості створення. Успішний досвід розвинених країн підтверджує, що саме у разі правового регулювання досягаються масштаби та результативність функціонування таких фінансових інститутів в економічному розвитку.

Список використаних джерел:

1. Пшик В.І. Зарубіжний досвід функціонування і діяльності банків розвитку: уроки для України / В.І. Пшик, І.О. Федуняк // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2013. – № 2(17). – С. 128–134.
2. Шкадюк В.В. Світовий досвід діяльності банків розвитку: висновки для України / В.В. Шкадюк // Економіка та держава. – 2009. – № 10. – С. 67–70.
3. Сирота А.І. Банк розвитку як інструмент модернізації економіки України / А.І. Сирота // Держава та регіони. – 2013. – № 3(41). – С. 50–54.
4. Корнєєв В.В. Банки розвитку і перспективи відновлення кредитування економіки / В.В. Корнєєв, А.В. Нікітін // Фінанси, облік і аудит. – 2016. – Вип. 1(27). – С. 47–65.
5. Ковалев М.М. Банки развития: новая роль в XXI веке: [монография] / М.М. Ковалев, С.Н. Румас. – Минск: БГУ, 2016. – С. 151.
6. Ильин А.А. Банки развития в России и зарубежный опыт / А.А. Ильин // Финансы и кредит. – 2010. – № 9(393). – С. 82–88.
7. Солнцев О. Институты развития: анализ и оценка мирового опыта / О. Солнцев, М. Хромов, Р. Волков // Проблемы прогнозирования. – 2009. – № 2. – С. 4–10.
8. Chandrasekhar C.P. Development Banks: Their role and importance for development / C.P. Chandrasekhar // IDEAS, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.networkideas.org/alt/apr2011/development_banks.pdf.
9. Стойка В.С. Банки розвитку як фінансовий інструмент відновлення економіки України / В.С. Стойка // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва: матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 25 листопада 2016 р.). – Х.: ХНАДУ, 2016. – Т. 1. – С. 301–302.
10. Стойка В.С. Роль банків у фінансуванні інновацій / І.Г. Брітченко, В.С. Стойка // Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії: матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 7 грудня 2016 р.). – К.: КНЕУ, 2016. – С. 81–84.
11. KfW-Geschäftsbericht 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kfw.de/microsites/Microsite/static/geschaeftsbericht/2015/html5/index.html>.
12. China Development Bank. Annual Report. 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cdb.com.cn/english>.
13. Галасюк В. Україні потрібен банк розвитку – Японія допоможе / В. Галасюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iportal.rada.gov.ua/news/Novyny/133607.html>.
14. Банк развития Казахстана [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kdb.kz/ru/>.

Стойка В. С.

Ужгородський національний університет

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ БАНКОВ РАЗВИТИЯ: УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ

Резюме

В статье рассмотрены главные принципы деятельности государственных банков развития в разных странах. Определено влияние деятельности банков развития на экономику отдельных стран мира. На основании анализа опыта функционирования банков развития Германии, Бразилии, Китая, Японии, Казахстана и Беларуси предложены основные направления создания государственного банка развития в Украине.

Ключевые слова: банки развития, государство, инвестиционный процесс, инновационное развитие, финансовые институции.

Stoika V. S.

Uzhgorod National University

THE INTERNATIONAL EXPERIENCE OF THE FUNCTIONING OF STATE DEVELOPMENT BANKS: LESSONS FOR UKRAINE

Summary

The article describes the principles of state development banks activities in foreign countries. The influences of developments banks operations on the national economy are defined. The basic principles for establishment of state development bank of Ukraine, based on the analysis of experience of state development banks functioning in of Germany, Brazil, China, Japan, Kazakhstan and Belarus.

Key words: development banks, state, investment process, innovative development, financial institutions.

УДК 334.758

Сукрушева Г. О.

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ БАНКІВ В УМОВАХ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ

У статті досліджено сутність поняття «злиття та поглинання банків» в умовах банківської кризи в Україні, визначено їх відмінності за допомогою аналізу законодавчої бази, робіт зарубіжних та вітчизняних авторів. Складено рейтингову оцінку банківських установ за основними показниками діяльності за 2016 р. Розроблено механізм застосування злиття та поглинання банків у кризових умовах в Україні.

Ключові слова: злиття, поглинання, механізм, банківська система, кризовий стан, банківська криза.

Постановка проблеми. В умовах банківської кризи, що розгорнулася в Україні та спричинила масову неплатоспроможність банків і, як наслідок, їх ліквідацію, впровадження дієвого механізму злиття та поглинання може призвести до мінімізації кількості фінансово-нестабільних банківських установ, що дасть змогу зменшити банківські ризики, провести диверсифікацію банківських послуг та банківських продуктів, підвищити ефективність діяльності банківського сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти впровадження механізму злиття та поглинання обґрунтовували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці: П.А. Гохан, Д. Доналд, Ф.Р. Стенлі, А.Л. Рід, О. Кириченко, О. Ваганова, М. Табахарнюк, А. Ігнатюк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що поняття «злиття» та «поглинання» глибоко досліджені зарубіжними і вітчизняними науковцями, у законодавстві України немає чіткого визначення цих понять, отже, відсутній і механізм їх реалізації.

Мета статті полягає у дослідженні понять «злиття» та «поглинання» і розробленні механізмів їх впровадження в банківську систему України для мінімізації наслідків банківської кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах нестабільної економічної ситуації, яка склалася в Україні, включаючи банківський сектор, можливим вирішенням проблеми може стати злиття і поглинання банківських установ. Відомо, що за останні три роки в Україні ліквідовано 78 банків після визнання цих банків неплатоспроможними, що призвело до посилення банківської кризи, викликаній передусім недовірою клієнтів до фінансових установ, а також зростання навантаження на фонд гарантування вкладів.

У ситуації, що склалася, необхідний комплекс заходів щодо зниження рівня банківської кризи. Одним із способів вирішення даної проблеми є не ліквідація банківської установи, а впровадження механізму злиття або поглинання кризового банку з фінансово стабільною кредитною організацією.

Необхідно відзначити, що в законодавчих актах (Цивільному, Господарському, Податковому кодексах, Законі України про «Акціонерні товариства») відсутнє єдине визначення понять «злиття» і «поглинання», внаслідок чого не існує чіткого, законодавчого обґрунтованого механізму його впровадження.

Проведемо морфологічну оцінку понять «злиття» та «поглинання» (табл. 1).

Стойка В. С.

Ужгородський національний університет

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ БАНКОВ РАЗВИТИЯ: УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ

Резюме

В статье рассмотрены главные принципы деятельности государственных банков развития в разных странах. Определено влияние деятельности банков развития на экономику отдельных стран мира. На основании анализа опыта функционирования банков развития Германии, Бразилии, Китая, Японии, Казахстана и Беларуси предложены основные направления создания государственного банка развития в Украине.

Ключевые слова: банки развития, государство, инвестиционный процесс, инновационное развитие, финансовые институции.

Stoika V. S.

Uzhgorod National University

THE INTERNATIONAL EXPERIENCE OF THE FUNCTIONING OF STATE DEVELOPMENT BANKS: LESSONS FOR UKRAINE

Summary

The article describes the principles of state development banks activities in foreign countries. The influences of developments banks operations on the national economy are defined. The basic principles for establishment of state development bank of Ukraine, based on the analysis of experience of state development banks functioning in of Germany, Brazil, China, Japan, Kazakhstan and Belarus.

Key words: development banks, state, investment process, innovative development, financial institutions.

УДК 334.758

Сукрушева Г. О.

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ БАНКІВ В УМОВАХ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ

У статті досліджено сутність поняття «злиття та поглинання банків» в умовах банківської кризи в Україні, визначено їх відмінності за допомогою аналізу законодавчої бази, робіт зарубіжних та вітчизняних авторів. Складено рейтингову оцінку банківських установ за основними показниками діяльності за 2016 р. Розроблено механізм застосування злиття та поглинання банків у кризових умовах в Україні.

Ключові слова: злиття, поглинання, механізм, банківська система, кризовий стан, банківська криза.

Постановка проблеми. В умовах банківської кризи, що розгорнулася в Україні та спричинила масову неплатоспроможність банків і, як наслідок, їх ліквідацію, впровадження дієвого механізму злиття та поглинання може призвести до мінімізації кількості фінансово-нестабільних банківських установ, що дасть змогу зменшити банківські ризики, провести диверсифікацію банківських послуг та банківських продуктів, підвищити ефективність діяльності банківського сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти впровадження механізму злиття та поглинання обґрунтовували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці: П.А. Гохан, Д. Доналд, Ф.Р. Стенлі, А.Л. Рід, О. Кириченко, О. Ваганова, М. Табахарнюк, А. Ігнатюк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що поняття «злиття» та «поглинання» глибоко досліджені зарубіжними і вітчизняними науковцями, у законодавстві України немає чіткого визначення цих понять, отже, відсутній і механізм їх реалізації.

Мета статті полягає у дослідженні понять «злиття» та «поглинання» і розробленні механізмів їх впровадження в банківську систему України для мінімізації наслідків банківської кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах нестабільної економічної ситуації, яка склалася в Україні, включаючи банківський сектор, можливим вирішенням проблеми може стати злиття і поглинання банківських установ. Відомо, що за останні три роки в Україні ліквідовано 78 банків після визнання цих банків неплатоспроможними, що призвело до посилення банківської кризи, викликаній передусім недовірою клієнтів до фінансових установ, а також зростання навантаження на фонд гарантування вкладів.

У ситуації, що склалася, необхідний комплекс заходів щодо зниження рівня банківської кризи. Одним із способів вирішення даної проблеми є не ліквідація банківської установи, а впровадження механізму злиття або поглинання кризового банку з фінансово стабільною кредитною організацією.

Необхідно відзначити, що в законодавчих актах (Цивільному, Господарському, Податковому кодексах, Законі України про «Акціонерні товариства») відсутнє єдине визначення понять «злиття» і «поглинання», внаслідок чого не існує чіткого, законодавчого обґрунтованого механізму його впровадження.

Проведемо морфологічну оцінку понять «злиття» та «поглинання» (табл. 1).

У табл. 1 представлено аналіз законодавчої бази, з якої можна побачити, що в законодавстві України відсутнє поняття «поглинання», поняття «злиття» визначено лише в Податковому кодексі України в контексті сплати податків.

На основі проведеного дослідження законодавчої бази та літературних джерел, можна рекомендувати власне визначення понять «злиття» та «поглинання» (рис. 1).

У табл. 2 наведено експертну оцінку життєздатності банків України за підсумками 2016 р. До основних критеріїв оцінювання віднесено достатність капіталу, якість кредитного портфелю, підтримку і ризики власників, рентабельність діяль-

ності банку, ліквідність, безперервність виплат та системне значення банку для сектора фінансових корпорацій України.

У групі А рейтингу життєздатності банків за результатами 2016 р. змогли втриматися американський «Сітібанк», австрійський «Райффайзен Банк Аваль» і французький «Креді Агріколь Банк». Високий рівень життєздатності, згідно з рейтинговою методикою Forbes, також підтвердили німецький «ПроКредит Банк» і голландський «ІНГ «Банк Україна»

Механізм злиття та поглинання зумовлений передусім вибором стратегії подальшого ефективного розвитку. На шляху до цієї мети можна визначити певні тенденції, а саме:

Таблиця 1

Морфологічна оцінка понять «злиття» та «поглинання»

Автор	Визначення	Ключові слова
поняття «злиття»		
Законодавча база		
Цивільний кодекс, ст. 104	Юридична особа припиняється в результаті передання всього свого майна, прав та обов'язків іншим юридичним особам – правонаступникам	передання всього свого майна, прав та обов'язків
Господарський кодекс, ст. 56	Суб'єкт господарювання – господарська організація, яка може бути утворена за рішенням власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органу, а у випадках, спеціально передбачених законодавством, також за рішенням інших органів, організацій і фізичних осіб шляхом заснування нової господарської організації, злиття, приєднання, виділу, поділу, перетворення діючої (діючих) господарської організації (господарських організацій) з додержанням вимог законодавства	заснування нової господарської організації
Податковий кодекс, ст. 98	Злиття платників податків, а саме передача майна платника податків до статутних фондів інших платників податків, унаслідок чого відбувається ліквідація платника податків, який зливається з іншими	передача майна платника податків до статутних фондів інших платників
Закон України «Про акціонерні товариства», ст. 83	Злиттям акціонерних товариств визнається виникнення нового акціонерного товариства- правонаступника з передачею йому, згідно з передавальними актами, всього майна, всіх прав та обов'язків двох або більше акціонерних товариств одночасно з їх припиненням	визнається виникнення нового акціонерного товариства- правонаступника
Зарубіжні автори		
П.А. Гохан [4, с. 21]	Об'єднання різних за розмірами компаній, за якого одна компанія приєднується до іншої	одна компанія приєднується до іншої
Д. Доналд [5, с. 18]	Це об'єднання двох компаній, у результаті якого тільки одна з них зберігається як юридична особа	тільки одна компанія зберігається як юридична особа
Ф.Р. Стенлі, А.Л. Рід [6, с. 23]	Злиття відбувається, коли одна корпорація з'єднується з іншою і розчиняється в ній	компанія розчиняється
Вітчизняні автори		
О. Кириченко, О. Ваганова [7, с. 48]	Будь-яке об'єднання господарюючих суб'єктів, у результаті якого утвориться єдина економічна одиниця з двох або більше раніше існуючих структур	утвориться єдина економічна одиниця
М. Табахарнюк [8, с. 14–15]	Процес купівлі компанії, всі активи та зобов'язання якої поглинаються покупцем	процес купівлі компанії
А. Ігнатюк [9, с. 191]	Поєднання двох або декількох підприємств, унаслідок чого виникає нове підприємство	поєднання підприємств
Поняття «поглинання»		
Законодавча база		
Поняття поглинання в законодавчій базі відсутнє		
Зарубіжні автори		
П.А. Гохан [4, с. 21]	Вороже злиття	вороже
Д. Доналд [5, с. 18]	Відбувається коли одна компанія, стає основним власником і отримує контроль над іншою компанією, її дочірньою фірмою або окремими активами, наприклад виробничим підприємством	контроль над іншою компанією
Ф.Р. Стенлі, А.Л. Рід [6, с. 23]	Це процес, який передбачає, що акції або активи корпорації стають власністю покупця	процес передачі власності
Вітчизняні автори		
О. Кириченко, О. Ваганова [7, с. 48]	Об'єднання двох або декількох самостійних економічних одиниць, за якого поглинаюча структура зберігається і до неї переходять активи і зобов'язання юридичних осіб, що поглинаються	поглинаюча структура зберігається
М. Табахарнюк [8, с. 14–15]	Позначення процедури передачі власності. Термін використовується, щоб підкреслити домінуючу роль компанії-ініціатора, яка володіє могутнішим економічним потенціалом	підкреслення домінуючої ролі компанії-ініціатора
А. Ігнатюк [9, с. 191]	Купівля одним підприємством значної частини акцій другого підприємства	купівля акцій

1) досягнення синергетичного ефекту, що дасть змогу формувати конкурентоспроможну позицію на банківському ринку;

2) ефективність управління та підвищення рівня в консолідованих структурах, оптимізація витрат;

3) диверсифікацію бізнесу в розрізі стабілізації потоку грошових коштів та зниження фінансових ризиків.

Результатом укрупнення банку внаслідок злиття чи поглинання є припинення діяльності членів консолідації щодо передачі майнових прав одному учаснику – банку- правонаступнику. Наслідком утворення цього механізму в системі поглинання є припинення діяльності однієї банківської установи як юридичної особи і передача цій установі майна, коштів, прав та обов’язків згідно з тими частинами, що сформувався внаслідок застосування механізму поглинання. Під час використання механізму злиття проводиться перерозподіл власності між інвесторами і реципієнтами задля отримання максимального прибутку.

На рис. 2 представлено кількість ліквідованих банків України за 2014–2016 рр. [11].

За результатами оптимізації банківської сфери в період 2014–2016 рр. було ліквідовано 78 банків, із них:

1) 4 банки – через непрозору структуру;

2) 2 банки – самоліквідація за рішенням власників;

3) 5 банків – через анексію АРК та зону АТО;

4) 9 банків – через порушення законодавства у сфері фінансового моніторингу;

5) 48 банків – через порушення нормативів, у тому числі падіння рівня нормативів капіталу;

6) 10 банків – через інші причини (касові операції, незадовільна якість активів тощо).

Стосовно банків, що були ліквідовані, а також тих, що перебувають у стадії ліквідації, можна зробити висновок про те, що недотримання встановленого рівня власного капіталу стає головною причиною припинення діяльності банку. Іншою серйозною проблемою у банків є слабе управління рівнем ризику банківської діяльності, що призводить до неможливості виконання власних

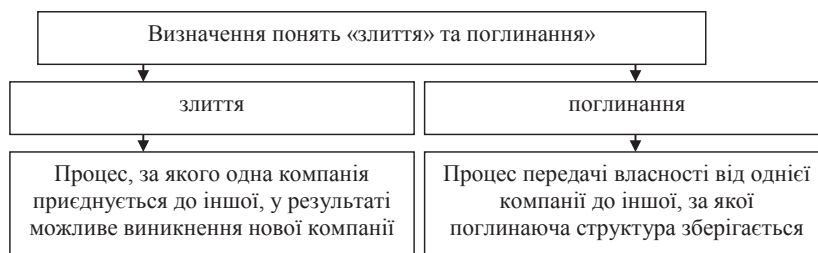


Рис. 1. Визначення понять «злиття» та «поглинання»

Таблиця 2

Рейтинг життєздатності найбільших банків України в 2016 р. [10]

Банк	Достатність капіталу	Якість кредитного портфелю	Підтримка і ризики власників	Рентабельність діяльності банку	Ліквідність	Безперобійність виплат	Системне значення банку	Сумарний бал	Рейтинг
«Креді Агріколь Банк»	2	3	4	4	5	4	2	3,75	A
«Райффайзен Банк Аваль»	3	1	4	4	4	4	3	3,65	A
«ПроКредит Банк»	2	4	4	4	4	4	2	3,60	A
«ІНГ «Банк Україна»	4	1	4	4	3,5	4	2	3,55	A
UniCredit Bank («Укрсоцбанк»)	4	1	3	4	3,5	4	3	3,45	A
«Сітібанк»	1	4	4	4	3,5	4	2	3,40	A
«КредоБанк»	2	4	4	4	3	4	2	3,40	A
«УкрСиббанк»	2	3	4	2	3	4	3	3,15	A
«Правекс-Банк»	4	1	4	2	3,5	4	1	3,15	A
«Альфа банк»	2	2	3	2	4	4	3	3,10	A
«Ощадбанк»	1	1	4	1	3,5	4	4	3,00	B
Банк «Південний»	2	4	1	3	4	4	2	2,85	B
«ПриватБанк»	2	3	1	3	3	4	4	2,80	B
Банк «Восток»	1	4	1	4	4	4	1	2,80	B
«А-Банк»	2	4	1	4	3,5	4	1	2,80	B
«Укргазбанк»	2	2	2	4	3	3	3	2,80	B
«МІБ»	1	3	1	4	4	4	1	2,75	B
«Універсал Банк»	3	1	3	1	3,5	4	1	2,70	B
«Укрексімбанк»	1	1	4	1	2	4	4	2,70	B
«ОТП Банк»	2	2	3	1	3	4	2	2,65	B
«Мегабанк»	2	4	2	3	2	4	2	2,65	B
Банк «Кредит Дніпро»	1	1	1	4	4	4	1	2,65	B
ПУМБ	2	2	1	2	3	4	3	2,50	B
«Таскомбанк»	1	4	1	2	3	4	1	2,30	C
«Банк інвестицій та заощаджень»	2	4	1	3	1,5	4	1	2,25	C
«ВТБ Банк»	4	1	1	1	1,5	4	2	2,10	C
«Діамантбанк»	1	3	1	1	3	4	1	2,10	C
«Сбербанк Росії»	1	1	1	1	1,5	4	3	1,90	C
«Промінвестбанк»	4	1	1	1	1,5	2	3	1,80	C
«Platinum Bank»	1	3	1	1	1	2	1	1,30	D

зобов'язань перед кредиторами. Практика показує, що вітчизняні органи банківського регулювання докладають значних зусиль, щоб не допустити ліквідації банку, оскільки це пов'язано з утратами великої кількості вкладників і кредиторів, що довірили банку власні гроші. Для цього застосовуються різного роду запобіжні заходи з виправлення фінансового становища банку. Програми фінансового оздоровлення, капіталізації, накладання значних грошових штрафів, підвищення нормативних вимог, призначення тимчасового адміністратора є тими інструментами, що застосовуються для недопущення ліквідації банку. Із проведеного аналізу можна визначити, щонайменше десять банків, які було ліквідовано з 2014 по 2016 р., можна було реорганізувати шляхом

злиття або поглинання, що знизило би фінансову кризу, недовіру клієнтів та інвесторів до банківської сфери України.

Одним із найважливіших складників процесу злиття та поглинання є фінансова діагностика, яка проводиться безпосередньо перед укладенням угоди, під час реалізації угоди та після здійснення операції. Результати фінансової діагностики формують аналітично-інформаційну базу для успішного проведення операцій зі злиття та поглинання на всіх етапах: перед продажем, під час здійснення операції, а також на постінтеграційному етапі. Під фінансовою діагностикою в угодах злиття та поглинання слід розуміти комплексний аналіз стратегічної ефективності діяльності нового банку, прогнозу оцінку синергетичних ефектів, зміни його фінансових результатів та ринкових позицій за результатами угоди злиття та поглинання.

На основі проведеного дослідження можна запропонувати механізм злиття та поглинання, який представлений на рис. 3.

Удосконалення механізму злиття та поглинання в банківській сфері необхідно розпочинати з удосконалення законодавчої бази. Необхідною умовою є чіткий розподіл понять «злиття» та «поглинання», що дасть змогу більш ефективно реалізовувати цей механізм.

Збільшення угод зі злиття і поглинання в Україні неминуче, оскільки економіка країни знаходиться на етапі реформування, особливо банківський сектор. Розроблення прозорого законодавства у цій сфері, на нашу думку, дасть змогу скоротити кількість банків, що ліквідуються, внаслідок невідповідності банківським нормативам, таким як достатність власного капіталу, якість активів тощо. Активізувати механізм злиття також можливо за рахунок упрощення на початкових етапах пільгового оподаткування для банків, які проходять процес злиття, а також необхідно створити стабільне економічне становище, за якого вітчизняним банкам, а також банкам з іноземним капіталом буде вигідно об'єднувати активи. Якість угод від злиття та поглинання найбільше залежить від політики Національного банку України щодо величини обов'язкових економічних нормативів кредитних організацій, а також із загальним рівнем економічного розвитку країни. Усе це, безумовно, викличе надходження іноземних інвестицій не лише в банківський сектор, а й в економіку держави у цілому.

Висновки. Важливим для забезпечення результативності державного регулювання банківських злиттів та поглинань є розроблення відповідного норма-

Кількість ліквідованих банків з 2014 - 2016 роки

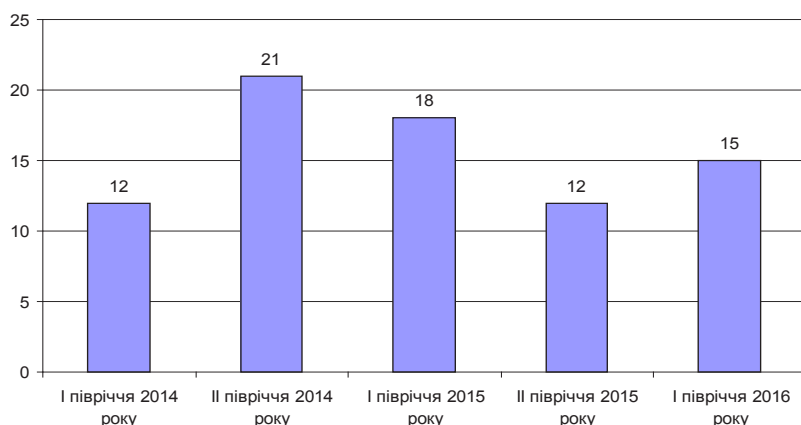


Рис. 2. Кількість ліквідованих банків в Україні за 2014–2016 рр.

Джерело: [11]

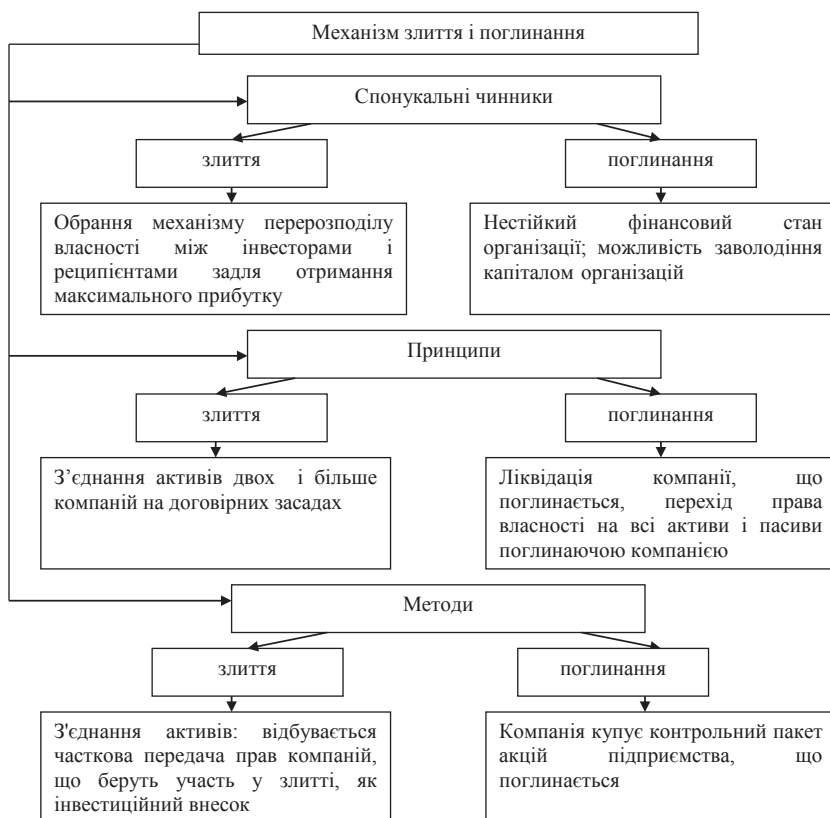


Рис. 3. Механізм злиття та поглинання

тивно-правового, організаційного та науково-аналітичного забезпечення. Гарантування державою умов добросовісної конкуренції має бути одним з основних пріоритетів, оскільки між конкуренцією та стабільністю банківської системи існує прямий зв'язок, окрім того, необхідне чітке антимонопольне регулювання.

Виходу з глибокої системної кризи має сприяти взаємодія Національного банку України, Кабінету Міністрів, Верховної Ради та Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо врегулювання економічної ситуації і реалізації грошово-кредитної політики в інтересах стимулювання економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / П.А. Гохан; пер. с англ.; 4-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2010.
5. Доналд Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании / Д. Доналд; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 960 с.
6. Рид Ф. Искусство слияний и поглощений / Ф. Рид, А.Р. Лажу; пер. с англ.; 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 957 с.
7. Кириченко О.А. Деякі аспекти злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки / О.А. Кириченко, Е.В. Ваганова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 45–56.
8. Табахарнюк М.О. Гра на мільйон: практика злиття та поглинання в Україні / М.О. Табахарнюк. – К.: Київська книжково-журнальна практика, 2012. – 304 с.
9. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: [монографія] / А.І. Ігнатюк. – К.: Ін-т аграр. економіки, 2010. – 465 с.
10. Бізнес: банківський сектор України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/business>.
11. Звіт про виконання Комплексної програми розвитку фінансового сектору України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=33202034>.

Сукрушева А. О.

Харьковский институт финансов
Киевского национального торгово-экономического университета

СЛИЯНИЕ И ПОГЛОЩЕНИЕ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ БАНКОВСКОГО КРИЗИСА

Резюме

В статье исследована сущность понятия «слияние и поглощение банков» в условиях банковского кризиса в Украине, определены их различия с помощью анализа законодательной базы и работ зарубежных и отечественных авторов. Представлена рейтинговая оценка банковских учреждений по основным показателям деятельности за 2016 г. Разработан механизм применения слияния и поглощения банков в кризисных условиях в Украине.

Ключевые слова: слияние, поглощение, механизм, банковская система, кризисное состояние, банковский кризис.

Sukrusheva A. O.

Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

MERGERS AND ACQUISITIONS OF BANKS UNDER THE BANKING CRISIS CONDITIONS

Summary

The theoretical essence of the concept 'merger' and 'acquisition' of banks under the banking crisis conditions in Ukraine has been studied and their differences have been determined, using the analysis of the legislative base of foreign and domestic authors. A rating of the banking institutions has been made according to the key performance indicators for 2016. A mechanism of applying a 'merger' and 'acquisition' of banks under the crisis conditions in Ukraine has been developed.

Key words: merger, acquisition, mechanism, banking system, crisis, and banking crisis.

УДК 336.76

Тищенко Д. О.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ:
ПРОБЛЕМИ КОМУНІКАЦІЇ ЗІ СПОЖИВАЧАМИ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

Статтю присвячено аналізу актуальних проблем, що притаманні сучасному ринку страхових послуг в Україні. Аналізуються окремі питання діяльності державних регуляторів, зокрема в частині захисту прав споживачів фінансових послуг. Акцентовано на значній ролі ефективної комунікації між учасниками страхового ринку та державними регуляторами. Розроблено низку пропозицій, спрямованих на вдосконалення механізмів інформаційної взаємодії на страховому ринку України.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, державне регулювання економіки, державне регулювання ринку фінансових послуг, страховики, споживачі страхових послуг.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку ринку страхових послуг об'єктивно не відповідає ні інтересам держави, ні потребам його учасників. Протягом більше ніж двох десятиліть реформування через низку причин не вдалося досягти його конкурентоспроможності навіть порівняно з ринками інших країн із транзитивними економіками. Більшою чи меншою мірою необхідний імпульс отримали лише обов'язкові види страхування, тоді як щодо більшості добровільних видів страхування тенденції є невтішними. Значною мірою серед економічних агентів відсутня реальна зацікавленість у використанні страхового захисту. Однею з найбільш значимих причин низького попиту на страхові послуги є відсутність у нашій

державі ефективних та дієвих механізмів захисту прав споживачів страхових послуг. Особливо загострилися вказані проблеми в часи кризи: саме в 2013–2015 рр. було радикально підірвано довіру як до страховиків, так і до держави як регулятора страхової сфери. Подальший розвиток страхового ринку можливий виключно за умови вирішення низки складних проблем у сфері державного регулювання страхування. Наріжним каменем таких реформ може і повинна стати ефективна комунікація між споживачами фінансових послуг і державними регуляторними органами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання державного регулювання страхової сфери, у т. ч. розвитку механізмів та інструментів захисту

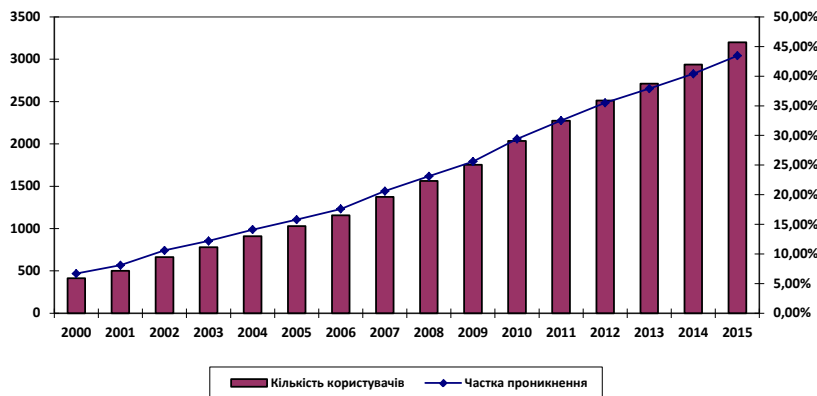


Рис. 1. Окремі показники глобального розвитку мережі Internet у 2000–2015 рр.

Джерело: складено автором за даними [1; 2]

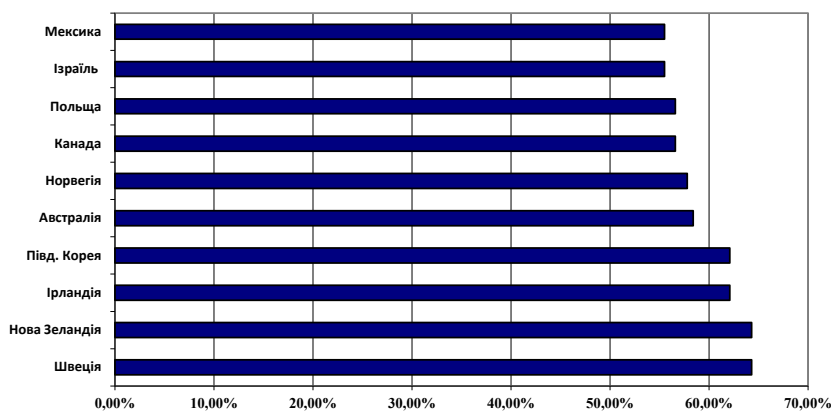


Рис. 2. Частка власників смартфонів, які користувалися Інтернет-банкінгом, на початок 2014 р., %

Джерело: складено автором за [3]

прав споживачів страхових послуг, розглядалися в роботах провідних вітчизняних учених: О. Гаманкової, О. Залетова, Р. Михайлова, Н. Приказюк, С. Осадця, Л. Селіверстової, В. Фурмана, Л. Шірінян та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, навіть визнаючи наукову та практичну цінність доробку вказаних авторів, значна частина проблем все ж залишається невирішеною, зокрема і щодо комунікації державного регулятора страхового ринку України зі споживачами страхових послуг.

Мета статті – на основі аналізу сучасного стану комунікації між різними учасниками страхового ринку України окреслити напрями вдосконалення інформаційної взаємодії органів державного регулювання зі споживачами страхових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна глобальна економіка стрімко змінюється, що екстраполюється на глобальні фінанси. Цілковито природними в таких умовах є процеси формування нових цивілізаційних основ розвитку, для характеристики яких використовуються дефініції «постіндустріальне суспільство», «постіндустріальна економіка», «інформаційна економіка» тощо. Беззаперечним залишається той факт, що в основі таких змін – стрімкий розвиток інформаційних

технологій, перетворення інформації на важливий економічний ресурс. Характер цих змін, їх невідворотність стрімко змінюють взаємовідносини між індивідуумами, організаціями, державами. Базис трансформацій – нарощування мережевих технологій та їх можливостей у використанні для впровадження бізнес-стратегій (рис. 1).

Таким чином, дані рис. 1 формують чіткі уявлення про масштаби «вибухоподібного» зростання мережі Internet, а також щодо сценаріїв подальшого розвитку вказаних процесів. Цілком зрозуміло, що вже на кінець другої декади ХХІ ст. частка проникнення мережі Internet впевнено перевищить 50%, а кількість користувачів потенційно може сягнути 4 млрд. осіб. Як уже неодноразово підкреслювалося, вказані процеси насамперед трансформуватимуть соціальні та економічні процеси. У конкурентних стратегіях на мікрорівні все більшої ваги буде набувати один із функціональних складників – корпоративна інформаційна стратегія. А ефективне використання інформаційних технологій уже зараз є чи не однією із найбільш значимих ознак успішного підприємства, оскільки споживачі (у тому числі фінансових послуг) змінюють формат відносин (рис. 2).

Цілком зрозумілою є й реакція бізнесу на поширення online-технологій, яка полягає в нарощуванні використання сучасних методів зберігання та обробки інформації. Зокрема, за даними OECD, частка підприємств, що у своїй діяльності використовували хмарні технології, у розвинених країнах коливається в межах 20–40% [3].

Аналізуючи такі тенденції в контексті розвитку вітчизняної економіки у цілому та вітчизняного страхового ринку зокрема, слід насамперед звернути увагу на той факт, що за більшістю показників розвитку інформаційних технологій Україні не вдається зайняти достойні конкурентні позиції. І, що виглядає досить симптоматично, гальмом для розвитку є не тільки відсутність цілеспрямованої політики держави у цій сфері, але й певна інертність бізнес-структур, яка «змушує» їх використовувати інформаційні технології, але при цьому прозорість діяльності залишається на достатньо низькому рівні.

Із рис. 3 чітко видно, що за більшістю показників розвитку інформаційних технологій Україна знаходиться в межах 70–80-го місця з незначною тенденцією до покращення окремих з них. Але при цьому чи не найгірше експертне середовище оцінює стан електронного урядування в нашій державі та індекс технологічної

готовності. Такі результати суттєво погіршують рівень комунікації між урядовими структурами (фактично – державними регуляторами) та населенням України. Інертність державних структур багато в чому пов'язана з відсутністю реальної зацікавленості з боку регуляторів у стрімких змінах у взаємовідносинах «держава – громадянин». Багато в чому такі тенденції характерні і для фінансової системи України.

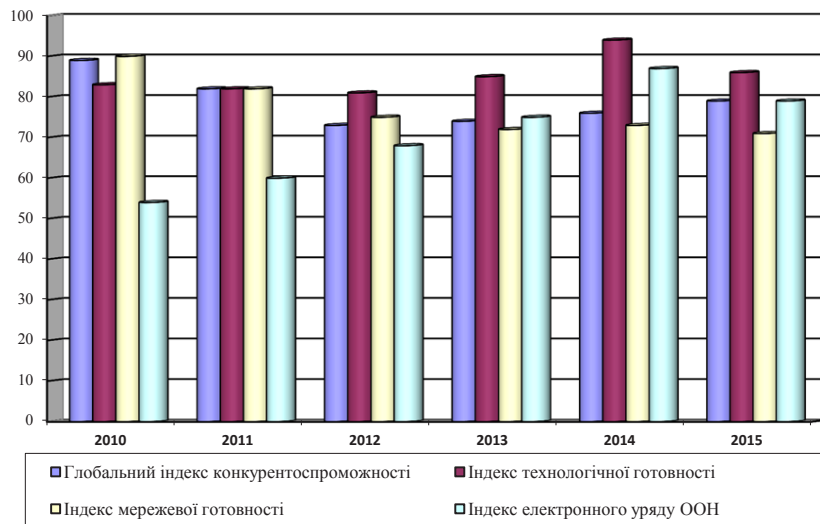


Рис. 3. Місце України у різноманітних рейтингах, що характеризують розвиток інформаційних технологій

Джерело: складено автором за [4]

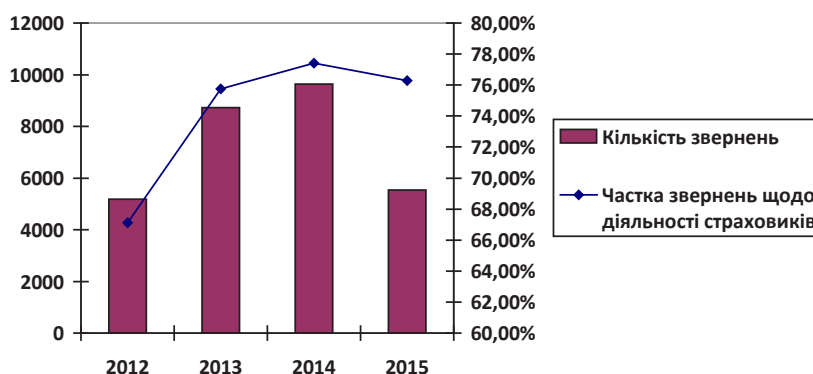


Рис. 4. Показники звернень до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг

Джерело: складено автором за [7]

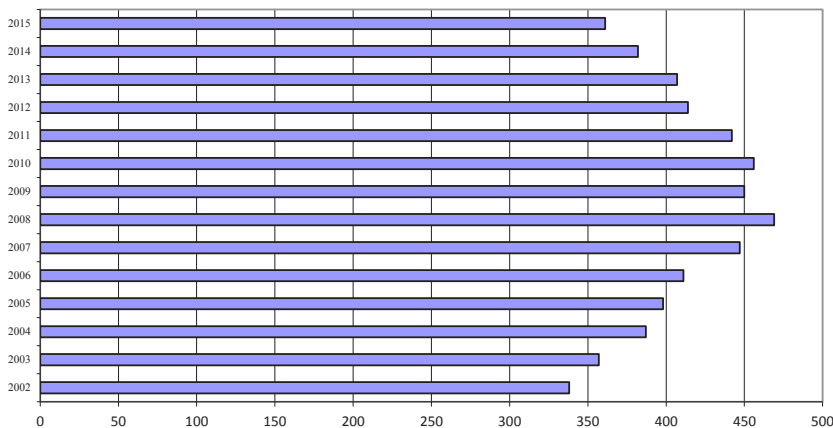


Рис. 5. Кількість страхових компаній в Україні в 2002–2015 рр., од.

Джерело: складено автором за [7]

Таблиця 1

Інформація щодо видачі та анулювання ліцензій за 2012–2015 рр.

Вид діяльності, на яку видаються ліцензії	2012		2013		2014		2015	
	Видано ліцензій	Анульовано ліцензій	Видано ліцензій	Анульовано ліцензій	Видано ліцензій	Анульовано ліцензій	Видано ліцензій	Анульовано ліцензій
Страховання, у т. ч.	110	173	204	286	168	282	260	524
Проведення страхової діяльності, іншої, ніж страхування життя	109	170	203	285	167	276	260	510
Страховання життя	1	3	1	1	1	6	0	14

Джерело: складено автором за [7]

Саме тому більшість споживачів фінансових послуг орієнтується на використання загальнодоступної інформації, оприлюднення якої нормативно унормовано. Законодавством України передбачено, що фінансові установи, які функціонують на вітчизняному ринку фінансових послуг, повинні використовувати низку каналів, серед яких [5]:

- реклама про діяльність у сфері фінансових послуг;
- запит клієнта (до укладання договору про надання фінансової послуги, після укладання договору);
- загальнодоступна база Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (якщо фінансова установа є акціонерним товариством);
- веб-сайт фінансової установи;
- загальнодоступна інформаційна база Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Утім, як це буває доволі часто у вітчизняних реаліях, навіть задекларовані вимоги не завжди дотримуються учасниками ринку. Транспарентність діяльності учасників ринку фінансових послуг – тема окремого дослідження. Не менш важливими складниками є відкритість і прозорість у діяльності державного регулятора ринку фінансових послуг у взаємовідносинах з їх споживачами.

Положенням про національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, окрім усього, передбачено, що вона [6]:

- надає інформацію на запити юридичних осіб;
- оприлюднює в офіційних засобах масової інформації основні положення свого щорічного звіту;
- забезпечує оприлюднення інформації про свою діяльність, здійснює заходи щодо налагодження діалогу з громадськістю та створення умов для участі громадян у процесі формування та реалізації державної політики.

У контексті реалізації повноважень Нацкомфінпослуг насамперед слід звернути увагу на інформаційне забезпечення роботи із захисту прав споживачів фінансових послуг. Указаний аспект об'єктивно впливає із ситуації, що склалася на вітчизняному страховому ринку, адже значна частина споживачів скаржиться на порушення їх прав із боку страхових організацій.

На цей час одним із найбільш поширених інструментів комунікації між Нацкомфінпослуг та споживачами фінансових послуг є звернення. Загалом у цій сфері спостерігаються невітніші тенденції, які свідчать про існування численних проблем як на ринку фінансових послуг, так і на ринку страхування України (рис. 4).

Як бачимо з рис. 4, загальний показник кількості звернень до Нацкомфінпослуг у 2012–2015 рр. є доволі волатильним: після різкого зростання в 2013–2014 рр. відбулося не менш різке

скорочення (фактично до рівня 2015 р.). Водночас не можна не звернути увагу на той факт, що саме в 2013–2015 рр. частка звернень щодо діяльності учасників страхового ринку була надзвичайно високою (75–77%). Фактично можна стверджувати, що саме порушення прав споживачів під час виплати страховиками страхового відшкодування перетворилося чи не на одну з найбільш поширених та складних проблем вітчизняного ринку фінансових послуг. Із чим можна пов'язати суттєве зменшення кількості звернень до Нацкомфінпослуг у 2015 р.? На нашу думку, одним із визначальних факторів є «очищення» ринку від неефективних страхових компаній, зменшення кількості недобросовісних страховиків (рис. 5).

Загалом питання щодо кількості страхових компаній в Україні є достатньо неоднозначним. З одного боку, прихильники таких процесів аргументують свою позицію значною кількістю «кептивних» компаній на українському страховому ринку, діяльність яких заснована не на ринкових принципах, а орієнтована виключно на використання «схемного» страхування, яке сприяє оптимізації фінансових потоків для бізнесу та виведенню капіталу з України.

З іншого боку, противники різкого зменшення кількості страховиків звертають увагу на той факт, що такі процеси суттєво зменшують довіру з боку споживачів страхових послуг, ускладнюють діяльність для тих страхових компаній, які дотримуються принципів ринкової доброчесності.

Зазначимо, що стійка кількість звернень, які свідчать про порушення страховими компаніями прав споживачів фінансових послуг, є для державного регулятора одним із чинників у ліцензійній роботі (насамперед щодо анулювання раніше виданих ліцензій). Останнім часом таку діяльність було активізовано (табл. 1).

Треба визнати, що наявна модель комунікації між державним регулятором та споживачами фінансових послуг є в достатньо інформативною та передбачає оприлюднення таких блоків інформації:

1. Доступ до публічної інформації (з рубриками «Запит на отримання публічної інформації», «Реєстр (перелік) наборів відкритих даних», «Загальнодоступна база даних»).

2. Звернення громадян (з рубриками «Графіки прийому громадян», «Нормативно-правові акти», «Матеріали по роботі зі зверненнями громадян», «Електронне звернення»).

Нами наведений перелік інформаційних блоків, які найчастіше використовуються громадянами для розуміння сутності своїх прав як споживачів фінансових послуг та/або для їх захисту, проте це не виключає можливості використання й інших інформаційних блоків.

Висновки. Отже, визнати комунікацію органів державного регулювання страхового ринку в Україні зі споживачами фінансових послуг довер-

пеною не можна. На нашу думку, головними її недоліками та ймовірними напрямками подолання можна назвати:

1. Подальшу «віртуалізацію» взаємовідносин між споживачами страхових послуг та державним регулятором. Зокрема, за рахунок цього можна сприяти скороченню термінів, що встановлені законодавством для розгляду звернення і т. д. Наприклад, на цей час передбачено, що якщо заявник неправильно оформив електронне звернення, воно повертається протягом 10 днів із відповідними роз'ясненнями. На нашу думку, в епоху інформа-

ційних технологій на законодавчому рівні слід скоротити терміни опрацювання звернень.

2. Поступовий перехід на е-звернення з можливістю відслідковування його опрацювання на кожному з етапів.

3. Формування єдиної бази реєстрів, переліків, рішень і т. п. за сегментами ринку фінансових послуг (наприклад, ринок страхових послуг, ринок кредитної кооперації тощо). Такий підхід дасть можливість створити єдину базу, в якій би концентрувалася інформація щодо діяльності учасників ринку, застосування заходів впливу і т. д.

Список використаних джерел:

1. Statista [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statista.com/statistics>.
2. Internet Live Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.internetlivestats.com/internet-users>.
3. OECD Digital Economy Outlook 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-digital-economy-outlook-2015_9789264232440-en.
4. Інформатизація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site>.
5. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 р. № 2664-III.
6. Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 23 листопада 2011 р. № 1070/2011.
7. Інформація про Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nfp.gov.ua.

Тищенко Д. А.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ КОММУНИКАЦИИ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Резюме

Статья посвящена анализу актуальных проблем, присущих современному рынку страховых услуг Украины. Анализируются отдельные вопросы деятельности государственных регулирующих органов, в частности в вопросах защиты прав потребителей финансовых услуг. Акцентируется на значительной роли эффективной коммуникации между участниками страхового рынка и государственными регуляторами. Разработан ряд предложений, направленных на усовершенствование механизмов информационного взаимодействия на страховом рынке Украины.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, государственное регулирование экономики, государственное регулирование рынка финансовых услуг, страховщики, потребители страховых услуг.

Tyshchenko D. O.

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

STATE REGULATION OF INSURANCE MARKET OF UKRAINE: PROBLEMS OF COMMUNICATION WITH THE CONSUMERS OF FINANCIAL SERVICES

Summary

This article is devoted to the analysis of actual problems that are inherent to the modern insurance service market of Ukraine. Some questions of state regulators' activity are analyzed, in particular – in the part of rights' protection of financial services consumers. The great attention is paid to the significant role of effective communication between the insurance market participants and state regulators. A number of proposals aimed at improving of mechanisms of information exchange in the insurance market of Ukraine are developed.

Key words: insurance, insurance market, state regulation of the economy, state regulation of financial services market, insurers, consumers of insurance services.

УДК 336.13

Шулюк Б. С.

Тернопільський національний економічний університет

БЮДЖЕТНІ РИЗИКИ У ФІНАНСОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ

У статті окреслено основні концептуальні підходи до трактування поняття «бюджетний ризик» у зарubinній та вітчизняній практиці. Виокремлено основні групи бюджетних ризиків та досліджено їх вплив на фінансову діяльність держави. Акцентовано увагу на поетапному управлінні бюджетними ризиками, яке б урахувало соціально-економічний стан розвитку країни і давало б змогу забезпечити своєчасне та повне виконання державного і місцевих бюджетів.

Ключові слова: бюджетні ризики, фінансова діяльність держави, бюджетний процес, державний і місцеві бюджети, етапи управління ризиками.

Постановка проблеми. Фінансова діяльність держави спрямована на формування централізованих грошових фондів та їх використання для реалізації соціально-економічних завдань органів державної та місцевої влади. Однак в умовах реформування бюджетно-податкового законодавства, незавершеності процедур фінансової децентралізації, зміни світової фінансової кон'юнктури згадана діяльність держави супроводжується виникненням бюджетних ризиків. Такі ризики виникають унаслідок неефективних управлінських рішень і можуть зумовлювати розбалансування бюджетів усіх рівнів. Отже, їхня дія спричиняє недосягнення пріоритетів бюджетної політики у коротко- та довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом питання впливу ризиків на економічні процеси держави висвітлили у своїх працях вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема, такі як Н. Бакша [1], С. Булгакова [2], В. Гамукін [3], В. Корчева [4], Н. Крючкова [4], І. Микитюк [2], Л. Панкевич [5], А. Свинцова [1], І. Соломко [6], В. Юрга [7], В. Янов [8], Н. Яшина [9] тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в наукових розробках авторів відсутнє комплексне дослідження теоретичних та практичних аспектів бюджетних ризиків у фінансовій діяльності держави. Як правило, науковці обмежуються вивченням бюджетних ризиків на рівні окремих сфер економічної діяльності.

Мета статті полягає у розкритті теоретичних засад бюджетних ризиків, аналізі впливу їх основних видів на фінансову діяльність держави, а також окресленні основних етапів ефективного управління ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ускладнені умови господарювання зумовлюють необхідність розкриття сутності поняття «бюджетний ризик» в економічній літературі. Дослідження свідчать про відсутність єдиного підходу до трактування даної дефініції, що не дає змоги визначити чинники й умови, що впливають на фінансову стійкість держави, розробити превентивні заходи щодо мінімізації ризиків.

Більшість зарубіжних учених уважає, що бюджетний ризик пов'язаний із формуванням дохідної частини бюджету, з її розподілом та використанням. Так, Н. Бакша, В. Гамукін, А. Свинцова [1, с. 76–79] розглядають ризик як бюджетну подію, виникнення якої призводить до появи таких економічних результатів: нульового (збалансованість бюджету), позитивного (перевищення дохідної частини бюджету над видавковою), негативного (недоотримання доходів, недофінансування витрат).

І. Соломко, М. Соломко, Н. Яшина [6, с. 176; 9, с. 17] стверджують, що бюджетний ризик –

це ризик невиконання запланованих показників бюджету. Водночас автори стверджують, що вплив сукупності бюджетних ризиків не призведе до перевищення витрат над очікуваними вигодами, тобто облік бюджетних ризиків дасть змогу контролювати втрати або надприбутки в необхідному для бюджету розмірі.

Незначна кількість науковців у своїх працях здійснює пошук нових шляхів визначення та вимірювання бюджетних ризиків. Так, В. Янов [8] систематизував основні методи визначення бюджетних ризиків – від методу експертних оцінок до методу аналізу ймовірності розподілу платежів, однак практичне застосування цих методів є недовисконалим. Учений акцентував увагу на доцільності визначення ризиків на стадії виконання бюджету, зокрема щодо виконання дохідної частини бюджету та здійснення бюджетних видатків.

В. Юрга [7], розглядаючи проблему збалансованості бюджету в цілому, обґрунтував необхідність вимірювання ризиків порушенням умов такої збалансованості. Для цього автор запропонував використовувати динамічну балансову модель Дж.М. Кейнса як базову. Якщо на державному рівні такий підхід є прийнятним, то оцінювання ризиків певного місцевого бюджету є неможливим. Автор пропонує використовувати агреговані семантичні, вербальні і понятійні моделі, необхідні для прийняття бюджетних рішень.

Варто зазначити, що згадані автори не тільки по-різному розглядають сутність бюджетного ризику, а й пропонують використовувати в бюджетному процесі різні методи їх вимірювання, які дають змогу отримати інформацію для прийняття управлінських рішень і коригувати бюджетні показники.

Українські науковці пов'язують бюджетні ризики з імовірністю надходження доходів бюджету нижче прогнозованого рівня і неможливістю повного виконання бюджетних зобов'язань [2; 4; 5]. Поряд із тим особливого значення набуває необхідність забезпечення оптимального розподілу бюджетних коштів як за напрямками економічної діяльності держави (програмними цілями, завданнями, бюджетними програмами), так і за термінами, що забезпечують мінімізацію короткострокових касових розривів і невикористаних залишків бюджетних коштів. При цьому варто враховувати вплив зовнішніх (кон'юнктури світового та національного ринків, динаміки курсів валют) і внутрішніх (нераціональної (наприклад, моногалузевої) структури економіки, особливостей соціально-демографічної структури населення, високого рівня залежності місцевих бюджетів від державного, можливості зміни вітчизняного законодавства) чинників.

Виникнення бюджетних ризиків зумовлене порушенням встановленої методики та технології організації бюджетного процесу, а також неефективним виконанням учасниками бюджетного процесу їх повноважень. Отже, зазначені ризики зумовлюють невідповідність запланованих бюджетних показників завданням і цілям бюджетної політики, об'єктивним потребам економіки. Можна виділити дві групи ризиків:

- ризики, на виникнення яких впливають зовнішні фактори, а саме макроекономічні, соціально-демографічні, політичні фактори;
- ризики, пов'язані з організацією бюджетного процесу.

До основних видів бюджетних ризиків першої групи належать:

1. Ризик, пов'язаний з фінансово-господарськими операціями. Цей ризик виникає в процесі закупівель товарів і послуг для державних або місцевих потреб. Причинами виникнення зазначеного ризику є порушення процедур та непрозорість проведення тендерних торгів, нестача бюджетного фінансування. Як свідчать дані рис. 1, у 2011–2015 рр. відбулося зменшення кількості відкритих торгів, а також скоротилася кількість запитів цінних пропозицій під час проведення державних закупівель товарів робіт і послуг. Окрім того, цей ризик може призвести до неефективного використання бюджетних коштів унаслідок неотримання користі від закуплених товарів, здійснених робіт та наданих послуг.

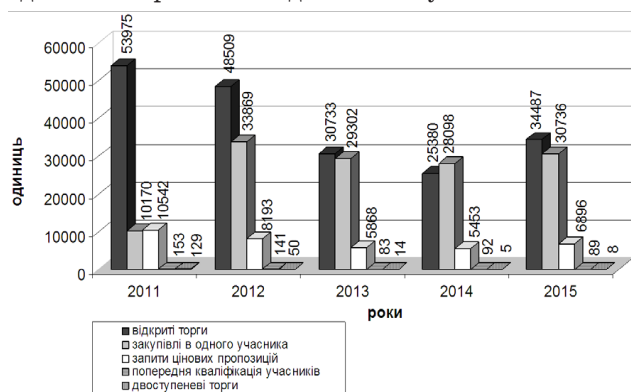


Рис. 1. Інформація про проведення державних закупівель товарів, робіт і послуг

Джерело: побудовано на основі [10]

2. Ризик інфляції. Це найбільш розповсюджений вид ризику в процесі бюджетного акумулювання доходів та їх розподілу, адже інфляція призводить до знецінення державних коштів, зниження реальної вартості майбутніх грошових потоків бюджетних ресурсів. Унаслідок впливу інфляції бюджет може збільшуватися або зменшуватися. Так, державні доходи під час інфляції можуть рости в номінальному вираженні, що пов'язано з розширенням прибуткового і непрямого оподаткування. Фінансування витратків також зростає на величину індексу інфляції. Зокрема, дані рис. 2 свідчать про зростання темпів надходжень і витратків зведеного бюджету починаючи з 2013 р. У 2015 р. бюджетні доходи порівняно з попереднім роком зросли до 43%, а витратки – до 29,9%. Збільшення бюджетних показників відбулось за рахунок високої інфляції (48,7%).

Інфляція може призводити до виникнення бюджетного дефіциту, а отже, і до державної заборгованості, адже для фінансування бюджет-

ного дефіциту уряд вдається до позик, випуск яких призводить до збільшення розміру державного боргу. Крім того, у разі збільшення темпів інфляції уряд має проблеми з розміщенням нових позик, оскільки для інвесторів урядові цінні папери втрачають свою привабливість.

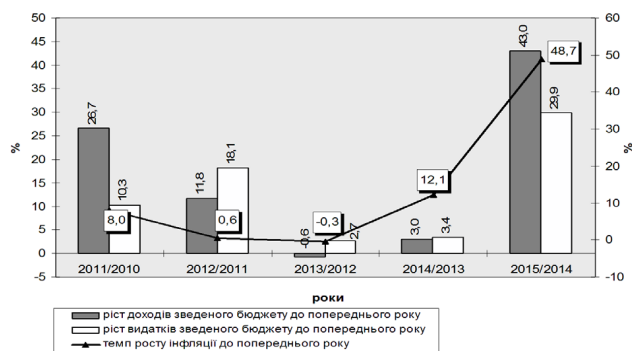


Рис. 2. Вплив рівня інфляції на динаміку доходів і витратків зведеного бюджету України

Джерело: побудовано на основі [10]

3. Ризик виникнення касових розривів унаслідок порушення темпів бюджетних надходжень і платежів. Причинами виникнення тимчасових касових розривів є необхідність проведення першочергових витрат, а також повернення кредитних ресурсів фінансовим установам, раніше залучених під більш високі процентні ставки або у зв'язку з настанням терміну їх погашення.

Незалежно від вибору інструментів покриття тимчасових касових розривів у держави виникатимуть додаткові витрати, зумовлені організацією оформлення позик та сплатою процентів фінансовим установам за їх користування. Основними інструментами покриття касових розривів, які забезпечують мінімальні бюджетні витрати, є:

- оборотний залишок бюджетних коштів: відсутність прямих витрат (відсотків) та низький рівень трансакційних витрат;
- кошти єдиного казначейського рахунку: відсутність прямих витрат та порівняно високий рівень трансакційних витрат через складну процедуру надання позик;
- кошти фінансових установ: наявність прямих витрат та порівняно високий рівень трансакційних витрат через складність розрахунку кредитоспроможності й надання позик [5, с. 121].

Отже, невідповідність обсягів руху фінансових ресурсів призводить до порушення функціонування бюджетних установ, скорочення незахищених статей витратків, кредиторської заборгованості та інших негативних наслідків. Необхідним є розроблення ефективних механізмів фінансування касових розривів бюджетів з урахуванням мінімальних державних витрат для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни.

4. Ризик незбалансованості бюджету. Зазначений ризик зумовлений відхиленням планових бюджетних показників від фактичних. Зокрема, у 2011–2015 рр. здебільшого спостерігалось недовиконання дохідної та витаткової частин бюджету (рис. 3). Причиною виникнення такого ризику є відсутність відповідних розрахунків щодо реальної вартості реалізації бюджетних програм та наявних потреб у соціальних послугах. Як наслідок, ризик незбалансованості бюджету призводить до виникнення дефіциту або профіциту бюджету. Оцінка такого ризику дає змогу завчасно прогно-

зувати зростання або скорочення кредиторської заборгованості, введення або скасування податків, формувати програму з оздоровлення державних і місцевих фінансів або програму запозичень.

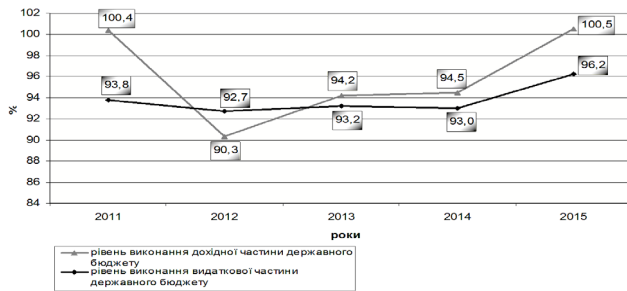


Рис. 3. Рівень виконання дохідної та видаткової частин державного бюджету України в 2011–2015 рр.

Джерело: побудовано на основі [10]

5. Ризик економічної кризи. Цей ризик здійснює навантаження на бюджети різних рівнів та зумовлює нестачу фінансових ресурсів держави, адже в економіці відбувається спад виробництва, внаслідок чого зменшуються надходження коштів до бюджетів у вигляді податків, тому для забезпечення повного та своєчасного фінансування бюджетних видатків уряд залучає кредитні ресурси. Наслідком таких дій є девальвація національної грошової одиниці та посилення інфляційних процесів. Це не лише зумовлює дестабілізацію економічної системи держави, а й сприяє розвитку макроекономічних й фінансових диспропорцій, які не дають змоги подолати кризу.

6. Ризик залежності бюджетів від зовнішніх джерел фінансування, а саме трансфертів, кредитів, випуску боргових цінних паперів. Пошук місцевою владою фінансових ресурсів для розвитку територій полягає у намаганнях балансувати між необхідністю фінансового забезпечення захищених

статей видатків і акумулюванням коштів для розбудови господарства та інфраструктури. Недостатність фінансових ресурсів для розвитку регіонів зумовлена низкою чинників, оскільки більшість із них не має достатньої податкової бази, є непривабливою для інвесторів, має недостатньо потенційних можливостей та об'єктів для залучення коштів міжнародних організацій на реалізацію різних проектів. Відповідно, такі регіони більше за інших потерпають від нестачі ресурсів, тому потребують використання різноманітних механізмів та інструментів фінансової підтримки свого розвитку. Фінансовими ресурсами підтримки регіонів є: інвестиції, трансферти з державного бюджету (базова дотація, субвенції на соціально-економічний розвиток), кредитні ресурси (у т. ч. запозичення міських рад) та кошти міжнародних фінансових організацій, надані для реалізації різних проектів.

7. Ризик політичної кон'юнктури. Політичні сили можуть використовувати бюджет для демонстрації своїх популістських ідей, зробивши, наприклад, основний акцент на зростанні соціальних або військових витрат. Це накладає відбиток на структуру бюджету і робить його виконання більш ризикованим.

Ураховуючи зазначені ризики у фінансовій діяльності держави, основними завданнями бюджетної політики на сучасному етапі розвитку ринкової відносин є стимулювання росту економіки, розроблення та впровадження інструментів підтримки інновацій, підвищення доступності та якості державних і місцевих послуг, вирішення соціальних проблем, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації.

Друга група ризиків проявляється в бюджетному процесі та впливає на його стадії. До них належать: ризики бюджетного прогнозування, ризики бюджетного планування, ризики оперативного управління бюджетними потоками, ризики бюджетного обліку тощо (табл. 1).

Таблиця 1

Бюджетні ризики в реалізації бюджетного процесу

№ з/п	Стадії бюджетного процесу	Види бюджетних ризиків	Форми прояву	Наслідки впливу
1.	Складання проекту бюджету	Ризики бюджетного прогнозування	Неточність прогнозування	Недостатність бюджетних коштів для своєчасного та повного виконання бюджетних зобов'язань
		Ризики бюджетного планування	Неефективний розподіл бюджетних асигнувань	Невиконання запланованих бюджетних показників, додаткові бюджетні витрати
2.	Затвердження бюджету	Ризики соціального популізму	Несвоєчасне затвердження бюджету	Недофінансування бюджетних програм, відсутність можливості здійснення капітальних вкладень
3.	Виконання бюджету	Ризики оперативного управління бюджетними потоками	Несвоєчасне, нецільове та неефективне використання бюджетних коштів	Зумовлює виникнення кредиторської заборгованості, додаткові бюджетні витрати, негативні соціально-економічні наслідки, неналежне виконання функцій органами оперативного управління
		Ризики касових розривів	Незбігання термінів фінансування бюджетних програм, невиконання плану з надходження доходів і перефінансування за окремими видами видатків	Виникнення заборгованості внаслідок залучення кредитних ресурсів для покриття касових розривів
		Зовнішньоекономічні ризики	Збитки держави через зміну умов співпраці партнера, або через зміну політичної, економічної чи іншої ситуації в країні партнера	Активне використання зовнішніх джерел запозичення, розірвання угоди про співпрацю
4.	Складання та затвердження звітності про виконання бюджету	Ризики бюджетного обліку	Допущення помилок у процесі здійснення бюджетного обліку і складання звітності про виконання бюджетів	Представлення недостовірної інформації про стан державних фінансів, результати бюджетної політики

Джерело: складено автором

Ступінь бюджетного ризику визначається прийнятими управлінськими рішеннями органів, що володіють бюджетними повноваженнями. Переважна більшість економічно розвинутих держав для уникнення бюджетних ризиків та ефективного управління ними зосереджує увагу на сформульованих принципах реалізації бюджетної політики, до яких належать бюджетна прозорість, стабільність і довгострокова стійкість бюджетів, ефективна та справедлива система міжбюджетних відносин, бюджетування, орієнтоване на результат, тощо. При цьому разом із зазначеними критеріями ефективного управління бюджетними ризиками застосовують показники, встановлення котрих залежить від національних особливостей кожної країни. Така система дає змогу зменшити вплив бюджетних ризиків на економіку країни, забезпечити оптимальний перерозподіл фінансових ресурсів держави та реалізувати пріоритетні завдання її соціально-економічного розвитку.

У вітчизняній практиці нагальним завданням, яке потребує виконання, є виокремлення етапів управління бюджетними ризиками, які б урахували сучасні соціально-економічні реалії країни і давали б змогу забезпечити своєчасне та повне виконання державного і місцевих бюджетів. Управління бюджетними ризиками може бути представлено як послідовність таких взаємопов'язаних етапів:

1. Аналіз стану державних фінансів.
2. Виявлення проблем в організації бюджетного процесу.
3. Оцінка ризиків бюджетного процесу, а саме ідентифікація ризиків бюджетного процесу, кількісна оцінка ризиків, узагальнення результатів оцінки, формування висновку про сукупний ризик бюджетного процесу для державних фінансів.

4. Вибір оптимальних методів управління ризиками бюджетного процесу.

5. Оперативне управління ризиками бюджетного процесу, моніторинг ризиків.

6. Вироблення заходів щодо оптимізації системи управління ризиками.

Одним із найбільш складних етапів управління бюджетними ризиками є оцінка ризиків, що передбачає: якісний опис ризику (його всебічну характеристику); кількісну оцінку ймовірності виникнення ризику; кількісну оцінку наслідків настання негативної події. Максимально детальний опис бюджетного ризику необхідний для вибору оптимальних способів його кількісної оцінки, методів оперативного управління, включаючи моніторинг процесу, у межах якого прогнозується виникнення ризику. Отже, створення ефективної системи управління бюджетними ризиками має передбачати впровадження обґрунтованих методів їх оцінки.

Висновки. Таким чином, фінансова діяльність держави супроводжується виникненням бюджетних ризиків. Ймовірність виникнення бюджетного ризику на ранніх стадіях бюджетного процесу сприяє ймовірності його прояви на стадії виконання бюджету. Невизначеність розміру й особливості прояву бюджетного ризику в певних сферах діяльності держави актуалізують необхідність спеціально організованого управління ними, тому основним завданням учасників бюджетного процесу є своєчасно оцінювати й оптимізувати такі ризики, що дасть змогу підвищити достовірність планування та прогнозування бюджетних показників на коротко-, середньо- і довготривалу перспективу, своєчасно й ефективно приймати необхідні фінансові рішення, результативно управляти бюджетними видатками, знизити вплив несприятливих факторів на бюджет.

Список використаних джерел:

1. Бакша Н.В. Аспекты бюджета: императивный, экономический, финансовый, налоговый, расходный, социальный / Н.В. Бакша, В.В. Гамукин, А.П. Свинцова. – М.: Профиздат, 2001. – 416 с.
2. Булгакова С. Бюджетный риск: суть, классификация, факторы риска / С. Булгакова, І. Микитюк // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. – № 1. – С. 59–68.
3. Гамукин В.В. Бюджетные риски: введение в общую аксиоматику / В.В. Гамукин // TERRA ECONOMICUS. – 2013. – Т. 11. – № 3. – С. 52–61.
4. Корчева В.І. Прогнозування фіскальної ефективності в умовах невизначеності економічного розвитку / В.І. Корчева, Н.М. Крючкова // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2016. – Т. 21. – Вип. 7(2). – С. 13–18.
5. Панкевич Л.В. Бюджетный менеджмент: [навч. посіб.] / Л.В. Панкевич. – К.: Знання, 2006. – 293 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/96-byudjetniy-menedjment-pankevich-lv.html>.
6. Соломко І.М. Оценка рисков бюджетного процесса: теоретический аспект / И.М. Соломко, М.Н. Соломко // Вестник Тихоокеанского гос. ун-та. – 2011. – № 2(21). – С. 175–182.
7. Юрга В.А. Модельный подход в формировании сбалансированного бюджета (экономические и экологические аспекты) / В.А. Юрга // TERRA ECONOMICUS. – 2012. – Т. 10. – № 2. – С. 68–73.
8. Янов В.В. Бюджетные риски муниципального образования в стратегии регионального развития / В.В. Янов // Экономика и управление: проблемы и решения. – 2014. – № 8. – С. 138–141.
9. Яшина Н.И. Определение бюджетных рисков Нижегородской области на основе исполнения доходной и расходной части бюджета / Н.И. Яшина, Н.Н. Прончатова-Рубцова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия «Социальные науки». – 2014. – № 4(36). – С. 16–24.
10. Звіти Державної служби статистики України за 2011–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: pp.http://www.ukrstat.gov.ua.

Шулюк Б. С.

Тернопольский национальный экономический университет

БЮДЖЕТНЫЕ РИСКИ В ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Резюме

В статье определены основные концептуальные подходы к трактовке понятия «бюджетный риск» в зарубежной и отечественной практике. Выделены основные группы бюджетных рисков и исследовано их влияние на финансовую деятельность государства. Акцентируется внимание на поэтапном управлении бюджетными рисками, которое бы учитывало социально-экономическое состояние развития страны и позволяло обеспечить своевременное и полное выполнение государственного и местных бюджетов.

Ключевые слова: бюджетные риски, финансовая деятельность государства, бюджетный процесс, государственный и местные бюджеты, этапы управления рисками.

Shuliuk B. S.

Ternopil National Economic University

BUDGETARY RISKS IN THE GOVERNMENT FINANCIAL ACTIVITIES

Summary

The basic conceptual approaches to the interpretation of a concept of «budgetary risk» in foreign and domestic practice are described. Basic groups of budgetary risks are determined and their influence on the financial activities of the government is examined. The attention is paid to the gradual management of budgetary risks, which would take into account a social and economic situation of the country and would give an opportunity to ensure timely and full implementation of the state and local budgets.

Key words: budgetary risks, financial activities of government, budget process, state and local budgets, stages of risk management.

РОЗДІЛ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Сіухіна К. М.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РЕЗЕРВІВ ОЧІКУВАНИХ АБО ЗАЗНАНИХ ЗБИТКІВ ЗА АКТИВАМИ БАНКІВ ЗІ ЗМЕНШЕНОЮ КОРИСНІСТЮ

Метою статті є дослідження економічної та облікової сутності різниць, що виникають між нарахованими доходами та доходами банку під час відображення доходів за знеціненими активами. Визначено, що означені різниці є частиною резерву очікуваних або зазнаних збитків. Такий висновок зроблено на підставі порівняння обліку складників балансової вартості за знеціненими та якісними активами. Зроблено висновок, що коригування сум резервів за знеціненими активами здійснюється двома методами: у кореспонденції із витратами банку через зміну очікуваних надходжень та під час нарахування доходів банку, якщо актив визнано знеціненим.

Ключові слова: активи зі зменшеною корисністю, ризикове ціноутворення, резерв очікуваних або зазнаних збитків, доходи за знеціненими активами, облік резервів банку, «модель очікуваних збитків».

Постановка проблеми. Починаючи з 2015 р. вітчизняні банки зобов'язані подавати звітність та вести бухгалтерський облік за МСФЗ. Відображення деяких активів та їх складників суттєво різнилося від практики, яка існувала до цього. Зокрема, йдеться про відображення доходів за знеціненими активами. Починаючи з 2018 р. облік фінансових інструментів має здійснюватися за новим МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», де знову виникає проблема відображення доходів за знеціненими активами. У даному разі питання стоїть саме узгодження та можливості подальшого порівняння залишків за рахунками окремих складників балансової вартості працюючих активів та активів зі зменшеною корисністю.

Питання формування резервів під знецінені активи тісно пов'язані з теорією вартості грошей у часі, теорією ціноутворення на фінансові інструменти та методиками оцінки ризиків. Перегляд попередніх досліджень та використання розроблених теорій дає змогу зрозуміти можливості щодо впровадження в практичну діяльність змін, що відбуваються в нормативному забезпеченні бухгалтерського обліку, зокрема обліку резервів та доходів за знеціненими активами в банках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Означеній проблемі узгодження доходів, резервів та нарахованих доходів було приділено суттєву увагу з боку вченої та практика Л.П. Снігурської, наукові погляди якої частково уречевилися в нормативних змінах із бухгалтерського обліку. Питання ціноутворення на банківські ресурси та оцінкою ризиків розглядалися багатьма вітчизняними та світовими вченими, зокрема С.В. Валдайцевим, Н.Г. Маслаком та О.А. Криклієм, А.О. Єпіфановим, Т.А. Васильєвою та С.М. Козьменком.

Мета статті полягає у розгляді економічної сутності таких об'єктів обліку, як нараховані доходи за знеціненими активами, та їх відображення в обліку разом із резервом очікуваних або зазнаних збитків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування і використання резервів очікуваних або зазнаних збитків банків запроваджується для захисту банківської системи проти кредитних ризиків. Підвищення вимог до резервування під активні операції забезпечується переходом від

методики визнання зазнаних збитків до очікуваних, що закріплюється вимогами МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» та переглядом принципів банківського нагляду. Така модель дає змогу раніше визнати кредитні збитки у фінансовій звітності, яка вважається більш прогресивнішим підходом.

Відображення зростання вартості активів за кредитами та цінними паперами здійснюється через нарахування відсоткових доходів. Під час визначення відсоткових ставок за контрактом управлінський персонал ураховує декілька аспектів: вартість грошей у часі, компенсацію за очікувані кредитні збитки, які можливо передбачити на етапі розміщення ресурсу у визначеному активі, компенсацію за прийнятий ризик та маржу (дохід від розміщення активу). У моделі ризикового ціноутворення структура відсоткової ставки за кредит, яка враховує ризик втрати (повної або часткової) позичених коштів і ризик несвоєчасного повернення кредиту, матиме вигляд: вільної від ризику ставки відсотка, премії за ризик втрати, премії за ризик несвоєчасного повернення кредиту [1, с. 106].

Резерв за «моделі очікуваних збитків» розраховується як різниця між балансовою вартістю активу та приведеними за ефективною ставкою відсотка сумою платежів за активом. По суті, цей метод є вдосконаленим варіантом оцінки активу методу дисконтування, який «базується на об'єктивних даних ринку», але «не враховує індивідуальних очікувань щодо ризиків різних інвесторів» [2, с. 55]. Застосування ефективної ставки відсотка дало змогу врахувати очікувані щодо кожного окремого активу платежі та відповідний ризик. Взаємозв'язок ефективної ставки ризику та резерву пояснюється і через вплив застави на вартість активу та резерву. «Зниження кредитного ризику тягне за собою відповідне зниження ціни позикових коштів. Якість застави може значно вплинути на ціноутворення за конкретною угодою» [3, с. 65]. Зниження номінальної ставки впливає на зниження ефективної ставки, яка через дисконтування зменшує різницю між приведеними платежами та балансовою вартістю. Крім того, використання в розрахунку платежів за забезпеченням також додатково може зменшувати обсяг резерву.

Отже, «модель очікуваних збитків» передбачає виокремлення плати за ризик з ефективної ставки як похідної від номінальної ставки, що уречевлює в собі плату за користування ресурсом, та нарахованих доходів за активами, за якими визнано зменшення корисності. Таким чином, у доходах буде відображено лише реально очікувані доходи, без частини сплачуваної за ризик.

Згідно з моделлю очікуваних збитків, що встановлюється МСФЗ 9, активи мають розділятися на три групи залежно від якості активів. Для розподілу активи виконують низку завдань, першим яких є оцінка кредитного ризику. Активи з невисокими ризиками обліковуються за методикою першої групи. До другої групи належать активи, які вже на етапі визнання є достатньо ризиковими або такі, суттєво погіршення якості яких було виявлено під час подальших оцінок. До третьої групи належать активи, які певною мірою не функціонують та не приносять доходу, що фіксується в системі бухгалтерського обліку через формування резервів.

У першій групі обсяг резерву дорівнює обсягу коштів, які не будуть отримані за весь період дії угоди, за умови настання дефолту протягом 12 місяців із моменту проведення оцінки. У другій та третій групах активів резерв дорівнює очікуваним збиткам за весь період дії угоди зваженим на ймовірність дефолту позичальника протягом усієї дії угоди.

Намагання розмежувати доходи від розміщення активів та компенсацію за можливі ризики вплинуло на виокремлення двох підходів до обліку доходів за фінансовими інструментами.

За першим підходом відсоткові доходи нараховуються в повному обсязі, а за потреби формується резерв. Таку методику вирішили застосовувати для перших двох груп активів (якісних працюючих активів). Компенсація за ризик включається до складу доходів.

Для третьої ж групи фінансових інструментів прийнято застосовувати підхід на основі чистої (балансової) заборгованості, тобто за винятком резерву. У цій групі доходи відображаються в сумі за вирахуванням справдженого ризику. Вважається, що таке відображення доходів більше відповідає дійсності, ніж підхід на основі валового доходу.

У разі нарахування доходів за знеціненими активами доходи розраховуються як добуток амортизаційної вартості на ефективну ставку, де в амортизаційній вартості враховується резерв очікуваних або зазнаних збитків. Постановою НБУ визначено, що банк відображає нараховані проценти за фінансовими інструментами за процентною ставкою, яка передбачена умовами договору [4, п. 3.1]. Через нарахування доходів на повну вартість, як передбачено умовами договору, виникають різниці між сумами нарахованих доходів та доходів, що відображені в доходах банку. Різниця за своєю економічною суттю є резервом нарахованих неочікуваних доходів (термін не застосовується у вітчизняному законодавстві).

Постановою передбачено облік резерву нарахованих неочікуваних доходів як коригування балансової вартості (термін згідно з Інструкцією № 255), що визначається як процентний дохід або витрати в кореспонденції з рахунками для обліку неамортизованого дисконту/премії або в кореспонденції з рахунками з обліку нарахованих доходів (витрат) класів 1, 2, 3 із характеристикою «активно-пасивні» [4, п. 3.3].

Питанню відображення узгодженості між процентними доходами за ефективною та номінальною ставками відсотка було приділено увагу в статті доцента Л.П. Снігурської [5]. Серед можливих варіантів обліку нарахованих неочікуваних доходів було виокремлено можливість обліку резерву нарахованих неочікуваних доходів (автор статті такого терміну не використовує) на рахунках дисконту/премії, рахунках резерву очікуваних або зазнаних збитків та в кредиті рахунків нарахованих відсоткових доходів. Автор виділила переваги та недоліки кожного з методів, проте не виокремила найбільш підходящого на власне переконання.

Базуючись на результатах дослідження Л.П. Снігурської та враховуючи економічне розуміння резерву нарахованих неочікуваних доходів та факт того, що під час розрахунку резерву очікуваних та зазнаних збитків ураховуються всі надходження, зокрема і відсоткові доходи, резерв нарахованих неочікуваних доходів слід обліковувати на рахунках резервів очікуваних або зазнаних збитків, оскільки ці суми є частиною резерву очікуваних або зазнаних збитків.

Доведемо таке твердження на прикладі. Для умов прикладу всі активи обліковуватимемо за МСФЗ 9, тобто для активів без зменшення корисності доходи нараховуються без урахування сум резерву очікуваних або зазнаних збитків, для активів із зменшеною корисністю – резерв ураховується. Розглянемо облік одного й того самого активу так, якби за активом не було фактів зменшення корисності та за наявності зменшення корисності.

Умови прикладу: тіло кредиту – 1 млн. грн., до кінця погашення кредиту три роки, номінальна ставка – 10%, сплата відсотків, як і тіла кредиту, передбачається через три роки, нараховані відсотки обчислюються кумулятивним методом із доданням нарахованих відсотків до тіла кредиту раз у рік. Оскільки кредит видано без комісії, то номінальна ставка дорівнює ефективній – 10%.

За першим варіантом прикладу є вірогідність, що відсотки позичальник сплатити не зможе через три роки. Реальних подій зменшення корисності немає.

За другим прикладом у галузі, до якої належить позичальник, спостерігається суттєва нестабільність. Оскільки нараховані доходи належать до сплати лише через три роки, офіційно прострочення не має, проте галузевої нестабільності достатньо для визнання активу зі зменшеною корисністю. Обсяг очікуваних платежів через три роки банком оцінений в 1,2 млн. грн. і не змінюється.

За першим прикладом балансову вартість якісного незнеціненого активу наведено в табл. 1. Для обох прикладів незалежно від наявності визнання зменшення корисності теперішня вартість майбутніх платежів приводиться в теперішній час із використанням ефективної ставки відсотка. Обсяг приведених у теперішній час майбутніх платежів на певну дату і має бути балансовою вартістю активу.

У першому випадку, коли немає зменшення корисності, обчислення доходів здійснюється через амортизаційну вартість активу без урахування суми резерву. Враховуючи, що приклад спеціально спрощено і дисконт або премія відсутні, обсяги нарахованих доходів та доходів співпадають. Під час нарахування доходів вартість активу зростає і має дорівнювати теперішній вартості оцінених майбутніх грошових потоків за активом.

Якщо є різниця, то вона відображається в резерві. Оскільки очікувані платежі не змінюються, то частка зарезервованого активу має бути стабільною. В абсолютних цифрах збільшення

нарахованих доходів супроводжується збільшенням резерву очікуваних та зазнаних збитків, щоб рівень оцінених збитків був однаковий у всіх періодах. Таке твердження вірне через те, що очікування не змінюються і ставка ризику, закладена в ефективній ставці відсотка, не змінна.

У другому випадку (табл. 2) за зменшення корисності, згідно з нормами Постанови № 255, обсяг відображених доходів має відповідати відсоткам, нарахованим на амортизаційну вартість. Різницю між нарахованими доходами та доходами відображаємо через пасивні залишки рахунків нарахованих доходів. Твердження про те, що теперішня вартість майбутніх грошових надходжень має відповідати балансовій вартості, вірне для будь-яких активів, що обліковуються за МСФЗ 9. Але тут вартість активу до врахування резерву є меншою за аналогічну вартість активу без зменшення корисності в прикладі 1. І різниця становить саме суму активно-пасивних нарахованих доходів, що, як наслідок, під час порівняння з теперішньою вартістю майбутніх платежів дає стабільну суму резерву очікуваних або зазнаних збитків.

Якщо додати обсяг резерву очікуваних або зазнаних збитків та активно-пасивних нарахованих доходів, то ця сума дорівнюватиме обсягу резерву очікуваних або зазнаних збитків за активом без зменшення корисності з першого варіанту прикладу.

Варто звернути увагу на співвідношення доходів та витрат за активом в обох прикладах. У першому випадку доходи (331 тис. грн.) переважають

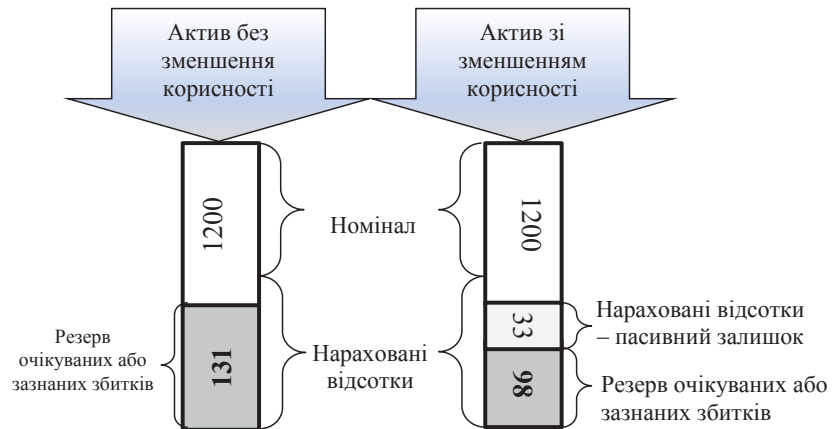


Рис. 1. Складники балансової вартості активів згідно з прикладом 1, станом на кінець 3-го періоду

Джерело: складено автором на основі даних прикладу, який розглядається в статті

Таблиця 1

Балансова вартість активу без зменшення корисності за МСФЗ 9

Період		поч. 1-го пер.	кін 1-го пер.	кін. 2-го пер.	кін. 3-го пер.	Сума	Формула
За умовами договору:							
Основна заборгованість	1	1000	1000	1000	1000		
Нараховані відсотки за період	2		100	110	121		$2 = 3_{n-1} * i_n$
Вартість активу для нарахування доходів (до врахування резерву)	3	1000	1100	1210	1331		$3 = 3_{n-1} + 2$
Теперішня вартість очікуваних грошових потоків	4	902	992	1091	1200		$4 = 3 / (1 + i_{ef})^{n-1}$
Резерв очікуваних або зазнаних збитків (залишок на рах.)	5	98	108	119	131		$5 = 3 - 4$
Доходи за період	6		100	110	121	331	$6 = 3 * i_{ef}$
Витрати на формування та коректування резерву за період	7	98	10	11	12	131	$7 = \Delta 5$
Амортизаційна вартість	8	902	992	1091	1200		$8 = 3 - 5$

Джерело: складено автором на основі [6]

Таблиця 2

Балансова вартість активу зі зменшенням корисності за МСФЗ 9

Період		поч. 1-го пер.	кін 1-го пер.	кін. 2-го пер.	кін. 3-го пер.	Сума	Формула
За умовами договору:							
Основна заборгованість	1	1000	1000	1000	1000		
Нараховані відсотки за період	2		100	110	121		$2 = 3_{n-1} * i_n$
Вартість активу для нарахування доходів	3	1000	1100	1210	1331		$3 = 3_{n-1} + 2$
Теперішня вартість очікуваних грошових потоків	4	902	992	1091	1200		$8 = 3 / (1 + i_{ef})^{n-1}$
Нараховані відсотки АП (резерв нарахованих доходів)	5		10	11	12		$5 = 6 - 2$
Доход за період	6		90	99	109	298	$6 = 7_{n-1} * i_{ef}$
Вартість активу до врахування резерву очікуваних або зазнаних збитків	7		1090	1189	1221		$7 = 1 + 2 - 5$
Резерв очікуваних або зазнаних збитків (залишок на рах.)	8	98	98	98	98		$8 = 7 - 4$
Амортизаційна вартість	9	902	992	1091	1200		$9 = 7 - 8$
Сума резерву очікуваних або зазнаних збитків та резерву нарахованих неочікуваних доходів	10	98	108	119	131		$10 = 8 + 5$
Витрати на формування та коректування резерву за період	11	98	0	0	0	98	$11 = \Delta 8$

Джерело: складено автором на основі [6]

витрати на формування резервів (131 тис. грн.) на 200 тис. грн.

За знеціненим активом було відображено 298 тис. грн., що також на 200 тис. більше, ніж витрати на формування резерву (98 тис. грн.). Як із доходів, так і з витрат на формування резерву була виключена частка відсотка, яка відповідала за можливі збитки. У цьому і вважаємо головною перевагу «моделі очікуваних збитків», що не лише відображає у витратах можливі збитки швидше, ніж попередню застосовувана модель, але й дає змогу уникнути завищення доходів, які доведеться резервувати.

Повертаючись до балансової вартості активу, розглянемо амортизаційну вартість обох активів за кінець третього періоду (рис. 1). Суми за двома активами були обрані однаковими не випадково, а для того, щоб показати, що за якісним активом можливе зменшення корисності відображається через резерв, тоді як за знеціненим активом – через резерв пасивних залишків активно-пасивних рахунків нарахованих доходів, згідно з чинними методиками обліку. Вважаємо, що таке відображення є порушенням принципу послідовності в бухгалтерському обліку, оскільки актив протягом періоду утримання може бути як якісним, так і знеціненим, а правила відображення резервів при цьому будуть змінюватися.

Суми, що відображаються як пасивні залишки нарахованих доходів або дисконтів чи премій, у разі зменшення корисності є частиною резерву очікуваних зазнаних збитків і, відповідно, мають відображатися саме на рахунках очікуваних або зазнаних збитків. У МСФЗ 9 під резервом очікуваних або зазнаних збитків розуміється резерв під середній рівень кредитних збитків, що становлять різницю між грошовими потоками за контрактом та очікуваними потоками, дисконтованими за ефективною ставкою відсотка [6]. Грошові потоки за активом включають як номінал, так і відсоткові доходи. Оскільки всі грошові потоки враховуються під час розрахунку резерву очікуваних або зазнаних збитків, то і резерви за цими нарахованими доходами мають обліковуватися в складі резерву очікуваних або зазнаних збитків.

Розглянемо відображення в бухгалтерському обліку операцій із резервами очікуваних або зазнаних збитків, якщо всі різниці між вартістю активу та теперішньою вартістю оцінених грошових потоків обліковуються на рахунках резерву. Для наочного відображення застосуємо деякі дані щодо активу. Номінал цінного паперу – 1 млн. грн. Строк придбання – 01.02.2015 на один рік, погашення відсотків передбачається раз на квартал, погашення основної суми боргу – 01.02.2016. Номінальна ставка – 18% річних, 360/360.

Банк передбачає можливі ускладнення щодо сплати другого та третього платежів, у четвертому платежі є можливість погашення лише номіналу. Грошовий потік передбачається на рівні 45 тис. грн.; 40 тис. грн.; 40 тис. грн., 1 млн. грн. Розрахунок окремих складників для обліку активу та резерву зокрема наведено в табл. 3.

Відповідно до очікуваних надходжень, сформовано резерв очікуваних або зазнаних збитків на суму 46,70 тис. грн.:

Дт – витрати на формування резервів (7704) – 46,70 тис. грн.;

Кт – резерв очікуваних або зазнаних збитків (3290) – 46,70 тис. грн.

У першому періоді фактів зменшення корисності не виявлено. Відсоткові доходи нараховуються від амортизаційної вартості без урахування суми резерву. Платіж по активу надійшов у повному обсязі. Теперішня вартість майбутніх очікуваних збитків (951,20 тис. грн.) відрізняється від балансової вартості (953,30 тис. грн.) на 2,10 тис. грн. Зростання вартості резерву пов'язано зі зростанням вартості грошей у часі, оскільки терміни очікуваних збитків наближаються, їхня вартість зростає. В обліку відображаємо коригування обсягу резерву на суму 2 100 грн.

Оскільки фактів зменшення корисності не відбулося, база оцінки доходів не змінилася. Але клієнтом було погашено 30 тис. грн. із 45 тис. грн., передбачених договором. Вартість активу без резерву, але враховуючи прострочені нараховані доходи, становить 1 015 тис. грн. Теперішня вартість останнього платежу – 954, 01 тис. грн. Різниця має бути відображена на рахунках резерву. Хоча змін в очікуваннях не передбачається, є факт зменшення корисності, тому в подальшому доходи розраховуються від амортизаційної вартості. Під час нараховування доходів відбувається операція з коригування резерву очікуваних або зазнаних збитків:

Дт – нараховані доходи за борговими цінними паперами в портфелі банку до погашення (3218) – 45,00 тис. грн.;

Кт – резерв очікуваних або зазнаних збитків (3290) – 2,07 тис. грн.;

Кт – процентні доходи за іншими цінними паперами в портфелі банку до погашення (6053) – 42,93 тис. грн.

Оскільки за цінним папером надійшло коштів у погашення платежу рівно стільки, скільки передбачено під час розрахунку резерву, необхідності в коригуваннях обсягу резерву немає.

Станом на початок операційного дня 01.02.2016 банком нараховані всі доходи за весь період утримання активу. За останні два періоди доходи нараховувалися на базі амортизаційної вартості

Таблиця 3

Розрахунок балансової вартості активу згідно з прикладом 2, тис. грн.

Дата	Грошові потоки, план	Грошові потоки, очікувані при розрахунку резерву	Теперішня вартість очікуваних грошових потоків	Грошові потоки, факт	БВ*, поч	Нараховані відсотки	Доходи (6 клас)	Витрати на резерв	Резерв очікуваних або зазнаних збитків		БВ, кін.
									Оборот	Залишок	
01.02.2015	-1000		953,30					46,70	46,70	46,70	953,30
01.05.2015	45	45	951,20	45	1000,00	45	45,00	2,10	2,10	48,80	951,20
01.08.2015	45	40	954,01	30	1000,00	45	45,00	12,20	12,20	60,99	954,01
01.11.2015	45	40	956,94	40	954,01	45	42,93		2,07	63,06	956,94
01.02.2016 поч	1045	1000	1000,00		956,94	45	43,06		1,94	65,00	1000,00

Джерело: складено автором на основі даних прикладу 2, який розглядається у статті

з урахуванням суми резерву через зменшення корисності. Для того щоб відобразити різні варіанти відображення в обліку погашення активів та, відповідно, погашення або використання резервів, використовуємо три варіанти погашення активу, що відрізняються обсягом погашення: 1 млн. грн., 950 тис. грн. та 1 062 тис. грн..

У першому варіанті обсяг погашення становить 1 млн. грн., що відповідає очікуваному грошовим потокам. Разом за весь період утримання банком недоотримано коштів на 65 тис. грн., які повністю зарезервовані. Відобразимо використання резерву зазначених збитків для списання частини активу, що не була погашена:

Дт – резерв очікуваних або зазначених збитків (3290) – 65,00 тис. грн.;

Кт – боргові цінні папери, випущені банками в портфелі банку до погашення (3213) – 65,00 тис. грн.

У другому варіанті обсяг отриманого платежу становить 950 тис. грн., що на 50 тис. грн. менше, ніж очікувалося. Для повного вибуття активу спочатку треба скоригувати обсяг резерву в кореспонденції із витратами банку на 50 тис., після чого відобразити погашення активу та використання резерву.

У третьому варіанті в оплату платежу надійшло 1 062,00 тис. грн., що порівняно з балансовою вартістю активу (1 млн. грн.) більше. Відновлення корисності необхідно здійснити через зменшення резерву очікуваних або зазначених збитків. Сума відновлення корисності (62,00 тис. грн.) більша за обсяг витрат, використаний для формування та коригування резерву (60,99 тис. грн. = 46,70+2,10+12,20 тис. грн.). Інша частина резерву (2,07+1,94 тис. грн.) була сформована під час відображення нарахованих доходів як кошти, які не включені до доходів банку. Відповідно, отримавши обсяг коштів більший, ніж був відображений у доходах, останні необхідно скоригувати:

Дт – витрати на формування резервів (7704) – 60,99 тис. грн.;

Дт – процентні доходи за іншими цінними паперами в портфелі банку до погашення (6053) – 1,01 тис. грн.;

Кт – резерв очікуваних або зазначених збитків (3290) – 62,00 тис. грн.

Хоча проведення в кореспонденції рахунків доходів та резервів є незвичним, запропоноване проведення співвідноситься з пропозиціями НБУ, висловленими у Листі від 27.11.2015 [7]. Усі кори-

гування, пов'язані зі зменшенням корисності, які впливають на обсяг відображених доходів, доцільно здійснювати за остаточного погашення активу. Подальше погашення активу та використання резерву здійснюються із використанням попередньо запропонованих проведення.

Якщо до кінцевого погашення активу банком визнається відновлення корисності, згідно з умовами МСФЗ 9, здійснюється зміна бази розрахунку доходів на амортизовану собівартість без суми резерву для подальших обчислень. У МСФЗ 9 немає чітких висловлювань щодо того, як і коли слід відображати коригування доходів за ті періоди, коли актив уважався знеціненим і, відповідно, доходи обчислювалися менші, ніж нараховувалися з коригуванням вартості активу через резерв. Уважаємо найкраще це відобразити під час остаточного закриття активу. Якщо очікування майбутніх платежів змінюються з покращенням якості активу, суму резерву слід коригувати, але на суму не більшу, ніж було відображено у витратах на формування резерву очікуваних або зазначених збитків за певним активом чи групою активів.

Висновки. Під час відображення доходів за знеціненими активами виникає необхідність узгодження сум нарахованих доходів та сум, відображених у доходах банку. Різниця під час нарахування є частиною резерву очікуваних або зазначених збитків, що пояснюється економічною природою моделі для розрахунку резерву. Тут вартими уваги є взаємодія таких об'єктів, як номінальна вартість активу, в яку закладається певний рівень ризику, та похідна від номінальної ефективна ставка відсотка, яка має безпосередній вплив на обсяг резерву.

За моделі очікуваних збитків обсяги резерву очікуваних зазначених збитків формуються двома варіантами. За першим варіантом резерв формується та коректується в кореспонденції з витратами банку під час первісного відображення різниці між балансовою вартістю та дисконтованими очікуваними грошовими потоками або за зміни очікувань. За другим варіантом резерв коректується в кореспонденції з нарахованими доходами банку, якщо активи визнані зі зменшеною корисністю. Під час остаточного закриття активу, за умови покращення якості активу, може виникати необхідність у коректуванні сум резервів у кореспонденції з рахунками доходів на обсяг коштів, що не був відображений у доходах банку.

Список використаних джерел:

1. Маслак Н.Г. Ціноутворення на банківські продукти: [монографія] / Н.Г. Маслак, О.А. Криклій. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 121 с.
2. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса: [учебник] / С.В. Валдайцев; 2-е изд, перераб. и доп. – М.: Велди; Проспект, 2004. – 360 с.
3. Управління ризиками банків: [монографія]: у 2-х т. Т. 1. Управління ризиками базових банківських операцій / А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко [та ін.]; за ред. А.О. Єпіфанова і Т.А. Васильєвої. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.
4. Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів та витрат банків України: Постанова Правління Національного банку України від 18.06.2003 № 255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0583-03/paran15#n15>.
5. Снігурська Л.П. Проблеми формування банком облікової політики щодо кредитів та інших фінансових активів зі зменшеною корисністю / Л.П. Снігурська // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 9. – С. 24–30.
6. International Financial Reporting Standard 9 «Financial Instruments» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2016/ifrs09.pdf>.
7. Роз'яснення щодо відображення в бухгалтерському обліку окремих операцій: Лист Національного банку України від 27.11.2015 № 60-09012/93197 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/LB15273.html.

Сиухина К. М.

Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА РЕЗЕРВОВ ОЖИДАЕМЫХ ИЛИ ПОНЕСЕННЫХ УБЫТКОВ ПО АКТИВАМ С УМЕНЬШЕННОЙ ПОЛЕЗНОСТЬЮ

Резюме

Целью статьи является исследование экономической и учетной сущности разниц между начисленными доходами и доходами банка при отражении доходов по обесцененным активам. Установлено, что указанные различия являются частью резерва ожидаемых или понесенных убытков. Такой вывод сделан на основании сравнения учета составляющих балансовой стоимости по обесцененным и качественными активами. Сделан вывод о том, что корректировки сумм резервов по обесцененным активам осуществляется двумя методами: в корреспонденции с расходами банка при условии изменения ожидаемых поступлений и при начислении доходов банка, если актив признан обесцененным.

Ключевые слова: активы с уменьшенной полезностью, рисковое ценообразование, резерв ожидаемых или понесенных убытков, доходы по обесцененным активам, учет резервов банка, «модель ожидаемых убытков».

Siukhina K. M.

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

THE ACCOUNTING ISSUES OF LOSS ALLOWANCE ON IMPAIRED ASSETS

Summary

The aim of the article is to study the economic and accounting nature of differences arising between the accrued income and bank's revenues when counting income on impaired assets. The study determined that this difference is a part of loss allowance. This conclusion bases on the comparison of accounting of book value components of working and impaired assets. When reviewing accounting postings of a reserve, a conclusion was made that the adjustment of the allowances on impaired assets arises in two ways: in correspondence with the bank costs due to changes in estimated cash flow and when accruing bank's income if the asset is considered impaired.

Key words: impaired assets, risk pricing, loss allowance, income on impaired assets, banks' reserve accounting, «expected loss model».

УДК 658.15:005.52

Худик О. Б.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті розглянуто теоретичні та методичні проблеми прогнозування фінансової звітності. Удосконалено методику прогнозування фінансової звітності на підґрунті комплексного аналізу тенденції зміни її показників у минулому, взаємозв'язків між окремими показниками, галузевих закономірностей. Розроблено модель оцінки ризику зниження ефективності операційної діяльності.

Ключові слова: прогнозування, ризик, стратегічний фінансовий аналіз, фінансова звітність.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки характеризується підвищеним ризиком і високим ступенем невизначеності, динамічними змінами факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які складно оцінити та спрогнозувати з достатнім рівнем точності. Для прийняття дієвих управлінських рішень щодо необхідності та можливості залучення фінансових ресурсів (як інвестиційних, так і позикових), розроблення стратегії та планів розвитку підприємства виникає об'єктивна необхідність у прогнозній інформації про активи, капітал, прибутки підприємства, майбутній рівень фінансових коефіцієнтів за напрямками стратегічного фінансового аналізу. Прогнозна (похідна) фінансова звітність є способом представлення потенційного стану фінансового потенціалу підприємства на підґрунті аналізу факторів, які визначають його фінансові перспективи (як у минулому, так і на поточний

момент часу) та передбачення тенденцій їх зміни в майбутньому. Отже, актуальним залишається питання прогнозування показників фінансової звітності в умовах ризику та невизначеності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання прогнозування фінансових показників, методики формування та аналізу похідної фінансової звітності розглядаються в працях вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема Т.В. Головка [1], Т.М. Ковальчук [2], О.В. Нікіфорової [3] К.І. Редченка [4], Дж.М. Уолена [5] та ін. Проте досі в науковій літературі не досягнуто консенсусу стосовно складу прогнозної фінансової звітності, послідовності її підготовки, доцільності застосування різних методик її формування й аналізу.

Мета статті полягає у тому, щоб розвинути методику прогнозування фінансової звітності на підґрунті комплексного аналізу тенденції зміни її показників у минулому, взаємозв'язків між окре-

Сиухина К. М.

Київський національний економічний університет
імені Вадима ГетьманаПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА РЕЗЕРВОВ ОЖИДАЕМЫХ ИЛИ ПОНЕСЕННЫХ УБЫТКОВ
ПО АКТИВАМ С УМЕНЬШЕННОЙ ПОЛЕЗНОСТЬЮ

Резюме

Целью статьи является исследование экономической и учетной сущности разниц между начисленными доходами и доходами банка при отражении доходов по обесцененным активам. Установлено, что указанные различия являются частью резерва ожидаемых или понесенных убытков. Такой вывод сделан на основании сравнения учета составляющих балансовой стоимости по обесцененным и качественными активами. Сделан вывод о том, что корректировки сумм резервов по обесцененным активам осуществляется двумя методами: в корреспонденции с расходами банка при условии изменения ожидаемых поступлений и при начислении доходов банка, если актив признан обесцененным.

Ключевые слова: активы с уменьшенной полезностью, рисковое ценообразование, резерв ожидаемых или понесенных убытков, доходы по обесцененным активам, учет резервов банка, «модель ожидаемых убытков».

Siukhina K. M.

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

THE ACCOUNTING ISSUES OF LOSS ALLOWANCE ON IMPAIRED ASSETS

Summary

The aim of the article is to study the economic and accounting nature of differences arising between the accrued income and bank's revenues when counting income on impaired assets. The study determined that this difference is a part of loss allowance. This conclusion bases on the comparison of accounting of book value components of working and impaired assets. When reviewing accounting postings of a reserve, a conclusion was made that the adjustment of the allowances on impaired assets arises in two ways: in correspondence with the bank costs due to changes in estimated cash flow and when accruing bank's income if the asset is considered impaired.

Key words: impaired assets, risk pricing, loss allowance, income on impaired assets, banks' reserve accounting, «expected loss model».

УДК 658.15:005.52

Худик О. Б.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті розглянуто теоретичні та методичні проблеми прогнозування фінансової звітності. Удосконалено методику прогнозування фінансової звітності на підґрунті комплексного аналізу тенденції зміни її показників у минулому, взаємозв'язків між окремими показниками, галузевих закономірностей. Розроблено модель оцінки ризику зниження ефективності операційної діяльності.

Ключові слова: прогнозування, ризик, стратегічний фінансовий аналіз, фінансова звітність.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки характеризується підвищеним ризиком і високим ступенем невизначеності, динамічними змінами факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які складно оцінити та спрогнозувати з достатнім рівнем точності. Для прийняття дієвих управлінських рішень щодо необхідності та можливості залучення фінансових ресурсів (як інвестиційних, так і позикових), розроблення стратегії та планів розвитку підприємства виникає об'єктивна необхідність у прогнозній інформації про активи, капітал, прибутки підприємства, майбутній рівень фінансових коефіцієнтів за напрямками стратегічного фінансового аналізу. Прогнозна (похідна) фінансова звітність є способом представлення потенційного стану фінансового потенціалу підприємства на підґрунті аналізу факторів, які визначають його фінансові перспективи (як у минулому, так і на поточний

момент часу) та передбачення тенденцій їх зміни в майбутньому. Отже, актуальним залишається питання прогнозування показників фінансової звітності в умовах ризику та невизначеності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання прогнозування фінансових показників, методики формування та аналізу похідної фінансової звітності розглядаються в працях вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема Т.В. Головка [1], Т.М. Ковальчук [2], О.В. Нікіфорової [3] К.І. Редченка [4], Дж.М. Уолена [5] та ін. Проте досі в науковій літературі не досягнуто консенсусу стосовно складу прогнозної фінансової звітності, послідовності її підготовки, доцільності застосування різних методик її формування й аналізу.

Мета статті полягає у тому, щоб розвинути методику прогнозування фінансової звітності на підґрунті комплексного аналізу тенденції зміни її показників у минулому, взаємозв'язків між окре-

мими показниками, галузевих закономірностей та спрогнозувати показники фінансової звітності з урахуванням ризику зниження ефективності операційної діяльності на основі моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим питанням методики розроблення прогнозу фінансової звітності є обґрунтування її етапів і складу. Зокрема, О.В. Нікіфорова виділяє такі етапи прогнозування фінансової звітності: визначення та підготовка вихідних даних; прогнозування обсягів продажу; планування елементів фінансової звітності; підготовка прогнозу фінансової звітності [3, с. 218].

Т.М. Ковальчук [2, с. 301] та К.І. Редченко [4] вважають, що методика стратегічного аналізу на основі прогнозу фінансової звітності включає такі етапи: прогнозування чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); підготовка прогнозного звіту про фінансові результати (про сукупний дохід); складання проектного балансу (звіту про фінансовий стан) та визначення додатково необхідних фондів; підготовка проективних звітів про рух грошових коштів і власний капітал. Ми погоджуємося із твердженням даних авторів, що для стратегічного фінансового аналізу найбільше значення має прогнозування перших двох форм звітності, які дають змогу оцінити потенційний фінансовий результат і потребу у зовнішньому фінансуванні.

Концепція похідної фінансової звітності ґрунтується на використанні методів прогнозування, які класифікуються за різними ознаками. За ступенем формалізації методи прогнозування прийнято поділяти на інтуїтивні (якісні), в основі яких – досвід, інтуїція, спеціальні знання, творче мислення фахівця (експерта) певної галузі, та формалізовані (кількісні), до яких належать методи екстраполяції (часові тренди, експоненційне згладжування, метод авторегресій, рухомої середньої, гармонійних ваг) та методи моделювання (на основі рівнянь регресії, статистичне, структурне, імітаційне, сіткове). Також методи прогнозування класифікують за базисом прогнозу (метод відсотка від продажу, регресійний, нормативних коефіцієнтів, регулювання статей), формою представлення прогнозних показників (метод детермінованих чисел, обробки нечітких чисел, довірчих інтервалів), за наявністю повторюваних операцій (нециклічні та ітеративні методи) [2; 4; 5]. Зазначені методи можуть використовуватися для передбачення рівня одного або декількох показників, які становлять найбільший інтерес для аналітика, або визначення потенційного рівня системи взаємопов'язаних показників фінансової звітності.

Критичний аналіз поглядів вітчизняних і зарубіжних дослідників свідчить про те, що найбільш поширеним є використання методу відсотку від продажу та кореляційно-регресійного аналізу. Перший метод передбачає класифікацію статей історичної фінансової звітності за критерієм залежності від зміни обсягу продажу на автоматично утворені та регульовані. До автоматично утворених статей звіту про фінансові результати належать чистий дохід від реалізації продукції, собівартість реалізованої продукції, операційні доходи та витрати. Регульовані статті звіту про фінансові результати включають фінансові доходи, витрати та втрати, інші доходи та витрати. Відмінністю проектного звіту про фінансові результати від звичайного є врахування прогнозу використання чистого прибутку для визначення такого показника, як доповнення до нерозподіленого прибутку (першого розділу пасиву балансу).

У стратегічному аналізі статті прогнозованого балансу поділяються на автоматично утворені (необоротні активи за винятком довгострокових фінансових інвестицій, оборотні активи, поточні зобов'язання і забезпечення) і регульовані (довгострокові фінансові інвестиції, власний капітал, довгострокові зобов'язання і забезпечення).

Якщо в проектованому балансі актив перевищує пасив, різниця між ними – це так звані додатково необхідні фонди (ДНФ). Вони характеризують потребу в додатковому фінансуванні або за рахунок власного капіталу, або довгострокових і поточних зобов'язань. Указана операція називається утворенням додатково необхідних фондів із розподілом за статтями. Іноді додатково необхідні фонди набувають від'ємного значення – прогноз пасиву перевищує прогноз активу. Тоді в проектованому балансі збільшують одну або декілька статей оборотних (рідше необоротних) активів. Як правило, на практиці надають перевагу збільшенню статей грошових коштів та їх еквівалентів [2, с. 304–305].

На нашу думку, метод кореляційно-регресійного аналізу є більш точним, оскільки між автоматично утвореними статтями фінансової звітності та чистим доходом зв'язок не завжди є прямо пропорційним (дані статті можуть зростати більшими або меншими темпами порівняно з чистим доходом, що може бути враховано під час використання рівняння регресії), проте для отримання точних результатів за допомогою лінійної регресії необхідно мати дані про чистий дохід та інші статті звіту про фінансові результати, між якими спостерігається лінійний зв'язок, як мінімум за п'ять років. Під час використання методу кореляційно-регресійного аналізу для кожного показника, лінійно пов'язаного з чистим доходом від реалізації продукції, необхідно побудувати рівняння лінійної регресії, попередньо оцінивши тісноту зв'язку:

$$y = ax + b, \quad (1)$$

де a, b – параметри регресії, y – залежна випадкова величина, x – незалежна випадкова або детермінована величина.

Для визначення параметрів регресії використовується система нормальних рівнянь:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n y_i = an + b \sum_{i=1}^n x_i \\ \sum_{i=1}^n y_i x_i = a \sum_{i=1}^n x_i + b \sum_{i=1}^n x_i^2 \end{cases} \quad (2)$$

де n – кількість спостережень.

До обмежень даного методу можна віднести те, що не завжди взаємозв'язок між показниками фінансової звітності та чистим доходом може бути описаним за допомогою рівняння регресії, тобто побудоване рівняння не є адекватним дійсності. У такому разі виникає необхідність поєднання методу кореляційно-регресійного аналізу з іншими методами (наприклад, із методами рухомої середньої, експоненційного згладжування, середніх величин тощо).

Ключовим питанням розроблення похідної фінансової звітності є прогнозування чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), яке може здійснюватися шляхом розрахунку його середньогометричного темпу росту за низку попередніх періодів, на основі методу екстраполяції тренда, рухомого середнього, експоненційного згладжування (табл. 1).

Саме від точності прогнозу чистого доходу залежить якість усієї похідної фінансової звітності, тому виникає необхідність удосконалення

методики визначення потенційного рівня чистого доходу підприємства, яка повинна враховувати такі моменти:

– врахування тенденцій зміни обсягу продажу підприємства за низку періодів. Вибір форми функції, яка найбільш точно відображає закономірності зміни чистого доходу, здійснюється з урахуванням фактичної тенденції зміни досліджуваного показника. У результаті проведеного вирівнювання ряду динаміки чистого доходу ПрАТ «Корсунь-Шевченківське хлібоприймальне підприємство» встановлено, що прогнозування повинно здійснюватися на основі побудови рівняння залежності від фактору часу у формі параболи другого порядку [7, с. 34]:

$$y(t) = a + bt + ct^2, \quad (3)$$

де t – період часу, $t \in 1, N$; a, b, c – параметри рівняння регресії, які визначаються на підґрунті системи нормальних рівнянь:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n y_i = an + b \sum_{i=1}^n t_i + c \sum_{i=1}^n t_i^2 \\ \sum_{i=1}^n y_i t_i = a \sum_{i=1}^n t_i + b \sum_{i=1}^n t_i^2 + c \sum_{i=1}^n t_i^3, \\ \sum_{i=1}^n y_i t_i^2 = a \sum_{i=1}^n t_i^2 + b \sum_{i=1}^n t_i^3 + c \sum_{i=1}^n t_i^4 \end{cases} \quad (4)$$

Для визначення тісноти зв'язку варто використувати множинний коефіцієнт кореляції (R):

$$\rho = \sqrt{1 - \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y}_x)^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}, \quad (5)$$

де, y_i, y_x – відповідно фактичне і прогнозне значення рівнів динамічного ряду; \bar{y} – середнє значення фактичного рівня динамічного ряду [8, с. 83].

Прогнозування інтервалів досліджуваних показників здійснюватиметься з урахування середньоквадратичного відхилення від лінії тренда за формулами:

$$y_{t+m} \pm t_{\beta} s_y / n^{1/2}, \quad (6)$$

$$s_y = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - y_x)^2}{n-m}}, \quad (7)$$

де t_{β} – табличне значення t -критерію Стюдента на рівні значимості β ; s_y – середнє квадратичне відхилення від лінії тренду; n – число рівнів ряду; m – кількість параметрів у рівнянні регресії [9, с. 128];

– встановлення тенденцій і закономірностей зміни чистого доходу підприємств галузі за низку періодів (рис. 1). У процесі стратегічного аналізу необхідно сформулювати комбінований прогноз, який включає: трендову модель зміни частки чистого доходу досліджуваного підприємства у його загальному обсязі по вибірці ($w(t)$); трендову модель зміни чистого доходу вибірки підприємств ($z(t)$). Отриманий результат буде обмежуючим фактором рівня потенційного чистого доходу досліджуваного підприємства (табл. 2).

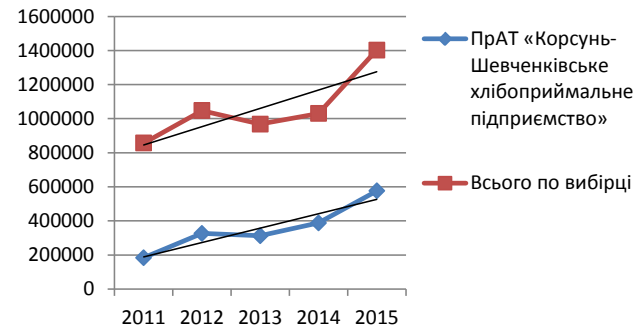


Рис. 1. Динаміка чистого доходу ПрАТ «Корсунь-Шевченківське хлібоприймальне підприємство» та вибірки підприємств борошномельно-круп'яної промисловості в 2011–2015 рр.

Наступним етапом розроблення похідної фінансової звітності є прогнозування статей звіту про фінансові результати та балансу, пов'язаних із чистим доходом. За результатами дослідження емпіричних даних побудовано систему рівнянь регресії (табл. 3), на основі якої визначаються потенційні рівні досліджуваних показників та визначається потреба в додатково необхідних фондах (табл. 4).

Запропонований підхід дає змогу оцінити діапазон прогнозних значень фінансових результатів господарської діяльності (валовий прибуток та фінансовий результат від операційної діяльності) та здійснити інтервальну оцінку змін в активах

Таблиця 1

Вирівнювання динамічного ряду чистого доходу ПрАТ «Корсунь-Шевченківське хлібоприймальне підприємство» різними методами

Рік	t	Чистий дохід	Метод рухомого середнього	Метод експонентційного згладжування ($\alpha=0,2$)	Прогноз на основі середнього темпу росту (1,3299)	Прогноз на основі лінійного рівняння регресії ($y=103856,2+84528,8t, \rho=0,935, S_y=50586$)	Прогноз на основі нелінійного рівняння регресії (парабола другого порядку $y_1=193944,2+7310,51t+12869,71t^2, \rho=0,950, S_y=44489$)
2011	1	184096	-	184096,00	-	188385,00	214124,43
2012	2	326445	-	184096,00	244835,6	272913,80	260044,09
2013	3	312671	-	212565,80	434150,4	357442,60	331703,17
2014	4	388077	274404,00	232586,84	415831,9	441971,40	429101,69
2015	5	575924	342397,67	263684,87	516116,9	526500,20	552239,63
2016	6	-	425557,33	326132,70	765941,1	611029,00	701117,00

α – константа згладжування, ρ – коефіцієнт кореляції, S_y – середньоквадратичне відхилення від лінії тренда

Джерело: розраховано автором на основі [6]

Таблиця 2

Прогнозування чистого доходу ПрАТ «Корсунь-Шевченківське хлібоприймальне підприємство» на основі тенденцій борошномельно-круп'яної галузі

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Чистий дохід від реалізації продукції	759196	1017013	1347589	1760776	2266424
$y(t, w, z) = \begin{cases} w(t) = 0,1904 + 0,0457t; \\ z(t) = 990237 - 108316,7t + 35955,3t^2 \end{cases}, \rho_w = 0,9104, \rho_z = 0,999$					

Джерело: розраховано автором на основі [6]

і пасивах підприємства. Оскільки фактори, які визначають зміну доходів і витрат підприємства, частково знаходяться поза межами впливу підприємства (зовнішні фактори), виникає необхідність урахування феномену ризику в процесі розроблення альтернативних варіантів похідної фінансової звітності. Ризик є невід'ємною характеристикою ринкового середовища, пов'язаною з тим, що на ринкові умови одночасно впливає безмірна кількість факторів різноманітної природи та спрямованості, яка не піддається точній сукупній оцінці. Проте навіть якщо б оцінка всіх ринкових факторів була врахована в моделі (а це неможливо), збереглася б непереборна невизначеність щодо реакції ринку на ті чи інші дії.

Отже, виникає необхідність удосконалення методики оцінки ризику зниження ефективності

операційної діяльності під час розроблення альтернативних варіантів управлінських рішень на підґрунті похідної фінансової звітності.

За результатами проведеного стратегічного аналізу отримано такі критичні точки потенційного рівня фінансового результату від операційної діяльності: мінімальний, середній і максимальний рівні (fr_{min} ; fr_{av} ; fr_{max}), при цьому виконується рівність $\Delta = fr_{max} - fr_{av} = fr_{av} - fr_{min}$, а fr_{av} є найбільш очікуваним рівнем фінансового результату від операційної діяльності. Тоді прогноз фінансового результату від операційної діяльності можна представити як функцію приналежності фінансового результату від операційної діяльності ($\mu(fr)$) (трикутна нечітка множина (рис. 2)). Операційна діяльність вважається ефективною, якщо очікуване значення фінансового результату від опера-

Таблиця 3

**Рівняння регресії для прогнозування показників балансу та звіту про фінансові результати
ПрАТ «Корсунь-Шевченківське хлібоприймальне підприємство»**

№	Показник	Умов. познач.	Рівняння регресії	ρ
1	Чистий дохід від реалізації продукції	y_1	$y_1 = 193944,2 + 7310,51t + 12869,71t^2$	0,950
2	Собівартість реалізованої продукції	y_2	$y_2 = -10866,12 + 1,06y_1 - 1,995 * 10^{-7}y_1^2$	0,999
3	Валовий прибуток	y_3	$y_3 = y_1 - y_2$	-
4	Інші операційні доходи	y_4	$y_4 = -5474,62 + 0,028y_1$	0,857
5	Адміністративні витрати	y_5	$y_5 = 193,87 + 0,0037y_1$	0,981
6	Витрати на збут	y_6	$y_6 = -848,75 + 0,0065y_1$	0,579
7	Інші операційні витрати	y_7	$y_7 = -592,43 + 0,0027y_1$	0,833
8	Фінансовий результат від операційної діяльності	fr	$fr = y_3 + y_4 - y_5 - y_6 - y_7$	-
9	Необоротні активи	a_1	$a_1 = 20786,49 + 0,2058y_1$	0,916
10	Оборотні активи	a_2	$a_2 = 6642,46 + 0,1659y_1 + 1,47 * 10^{-7}y_1^2$	0,999
11	Власний капітал	c_1	$c_1 = -26753,5 + 0,362y_1$	0,944
12	Позиковий капітал	c_2	$c_2 = 70288,87 - 0,0839y_1 + 2,673 * 10^{-7}y_1^2$	0,999

Джерело: розраховано автором на основі [6]

Таблиця 4

**Прогнозування показників балансу та звіту про фінансові результати
ПрАТ «Корсунь-Шевченківське хлібоприймальне підприємство»**

№	Показник	Прогнозні значення				
		2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	[649973; 752261]	[824590; 926878]	[1024946; 1127234]	[1251041; 1353330]	[1502877; 1605165]
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	[594933; 674917]	[728954; 801812]	[867742; 932422]	[1005124; 1060575]	[1134131; 1179303]
3	Валовий прибуток (збиток)	[55040; 77344]	[95635; 125066]	[157203; 194812]	[245918; 292755]	[368746; 425862]
4	Інші операційні доходи	[8090; 10225]	[11734; 13869]	[15915; 18050]	[20634; 22769]	[25890; 28024]
5	Адміністративні витрати	[2659; 3046]	[3321; 3709]	[4080; 4468]	[4938; 5326]	[5893; 6281]
6	Витрати на збут	[3359; 4021]	[4489; 5151]	[5786; 6448]	[7249; 7911]	[8879; 9541]
7	Інші операційні витрати	[1158; 1433]	[1628; 1904]	[2168; 2443]	[2777; 3052]	[3455; 3730]
8	Фінансовий результат від операційної діяльності	[55955; 79068]	[97932; 128172]	[161085; 199503]	[251588; 299235]	[376408; 434334]
9	Необоротні активи	[154540; 175589]	[190473; 211522]	[231703; 252752]	[278229; 299278]	[330053; 351102]
10	Оборотні активи	[176533; 214578]	[243336; 286630]	[331026; 380344]	[444152; 500267]	[587844; 651531]
11	Власний капітал	[208525; 245552]	[271733; 308760]	[344258; 381285]	[426101; 463128]	[517261; 554287]
12	Позиковий капітал	[128676; 158433]	[182851; 222158]	[265095; 315358]	[383678; 446305]	[547935; 624334]
13	Додатково необхідні фонди	[-13818; -6128]	[-32765; -20776]	[-63547; -46624]	[-109887; -87398]	[-175988; -147299]
14	Активи (сукупний капітал)	[337201; 403985]	[454584; 530917]	[609353; 696643]	[809779; 909433]	[1065195; 1178621]

Джерело: розраховано автором

ційної діяльності вище за критерій ефективності E (у найпростішому випадку E=0, тобто розглядається ризик отримання збитку від операційної діяльності). Сценарій несприятливого розвитку подій для підприємства описується так:

$$fr_{min} = fr_{av} - \Delta < E \quad (8)$$



Рис. 2. Функція приналежності фінансового результату від операційної діяльності та критерію ефективності

Оскільки всі реалізації (fr, E) за заданого рівня приналежності γ є рівноможливими, то рівень ризику зниження ефективності операційної діяльності (R_{fr}^E) є геометричною ймовірністю попадання значення fr у зону неефективності (лівише E на рис. 2). Алгоритм визначення ризику зниження ефективності операційної діяльності для $fr_{min} < E < fr_{av}$:

$$\gamma_1 = \frac{E - fr_{min}}{fr_{av} - fr_{min}} \quad (9)$$

$$R_{fr}^E = \frac{fr_{av} - fr_{min}}{fr_{max} - fr_{min}} \gamma_1 - \frac{E - fr_{av}}{fr_{max} - fr_{min}} \ln(1 - \gamma_1) \quad (10)$$

У разі $fr_{av} < E < fr_{max}$ з урахуванням симетричності оцінок ($E^* - fr_{min} = fr_{max} - E$) отримано таку формулу:

$$R_{fr}^E = 1 - R_{fr}^{E^*} = 1 - \frac{fr_{av} - fr_{min}}{fr_{max} - fr_{min}} \gamma_1 + \frac{fr_{max} - E + fr_{min} - fr_{av}}{fr_{max} - fr_{min}} \ln(1 - \gamma_1) \quad (11)$$

Залежно від значення R_{fr}^E рівень ризику зниження ефективності операційної діяльності класифікується так: 0–10% – незначний рівень ризику; 10–20% – допустимий рівень ризику; 20–50% – підвищений рівень ризику; 50–80% – критичний рівень ризику; 80–100% – недопустимий рівень ризику.

Визначення критерію E (табл. 5) здійснюється на підґрунті розрахунку фінансового результату від операційної діяльності виходячи з припущення, що темп зростання чистого доходу підприємства порівняно з базовим у прогнозованому періоді дорівнюватиме досяжному рівню його зростання, розрахованого за формулою запропонованою Дж.К. Ван Хорном [10, с. 210–215]:

$$SGR = \frac{[(BK_0 + B - D) * (1 + K_{ек}) * K_{оа}]}{1 - ЧРП * (1 + K_{ек}) * K_{оа}} * \left(\frac{1}{ЧД_0}\right) - 1, \quad (12)$$

де BK_0 – початковий рівень власного капіталу; $ЧД_0$ – початковий рівень чистого доходу; B – обсяг додатково залучених внесків власників до зареєстрованого капіталу; D – сума дивідендів, які підлягають виплаті; $K_{ек}$ – коефіцієнт структури капіталу; $K_{оа}$ – коефіцієнт оборотності активів; ЧРП – чиста рентабельність продажу.

У 2015 р. рівень досяжного зростання ПрАТ «Корсунь-Шевченківське хлібоприймальне підприємство» дорівнює:

$$SGR = \frac{174118 * (1 + 0,63) * 2,03}{1 - 0,05 * (1 + 0,63) * 2,03} * \frac{1}{57524} \approx 0,2.$$

Таблиця 5

Розрахунок критерію ефективності операційної діяльності ПрАТ «Корсунь-Шевченківське хлібоприймальне підприємство» в 2016 р.

Показник	тис. грн.
1. Чистий дохід від реалізації продукції	57524*1,2=691109
2. Собівартість реалізованої продукції	627601
3. Валовий прибуток (збиток)	63508
4. Інші операційні доходи	8948
5. Адміністративні витрати	2815
6. Витрати на збут	3625
Інші операційні витрати	1269
7. Фінансовий результат від операційної діяльності	64748

Джерело: розраховано автором

Ризик зниження ефективності операційної діяльності дорівнює:

$$55955 < 64748 < 67812 \rightarrow fr_{min} < E < fr_{av}$$

$$\gamma_1 = \frac{64748 - 55955}{67812 - 55955} = 0,7416$$

$$R_{fr}^E = \frac{67748 - 55955}{79068 - 55955} * 0,7416 - \frac{64748 - 67812}{79068 - 55955} * \ln(1 - 0,7416) = 0,196$$

Отже, рівень ризику зниження ефективності операційної діяльності для досліджуваного підприємства становить 19,6%, що є допустимим значенням.

Висновки. У статті здійснено узагальнення теоретичних і методичних проблем прогнозування фінансової звітності. Удосконалено методику прогнозування фінансової звітності підприємств борошномельно-круп'яної промисловості з урахуванням ризику. Запропонований підхід дає змогу здійснити підготовку альтернативних варіантів балансу та звіту про фінансові результати, які враховують діапазон оптимістичних і песимістичних варіантів розвитку подій, визначити та оцінити стратегічні альтернативи діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

- Головка Т.В., Сагова С.В. Стратегічний аналіз: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Т.В. Головка, С.В. Сагова; за ред. д-ра екон. наук, проф. М.В. Кужельного. – К.: КНЕУ, 2002. – 198 с.
- Ковальчук Т.М. Стратегічний аналіз: [навч. посіб.] / Т.М. Ковальчук. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 424 с.
- Никифорова Е.В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности / Е.В. Никифорова, О.В. Шнайдер // Вектор науки ТГУ. – 2013. – № 1(13). – С. 217–219.
- Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: [навч. посіб.] / К.І. Редченко; вид. 2-е, доп. – Львів: Новий Світ – 2000, 2003. – 272 с.
- Wahlen J.M. Financial Reporting, Financial Statement Analysis and Valuation: A Strategic Perspective / J.M. Wahlen, S.P. Baginski, M. Bradshaw. – [7th Edition]. – South-Western, Cengage Learning, 2011. – 1261 p.
- Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>.
- Азарова А.О. Економетрія: [навч. посіб.] / А.О. Азарова [та ін.]. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – Ч. 2. – 118 с.
- Руська Р.В. Економетрика: [навч. посіб.] / Р.В. Руська. – Тернопіль: Тайп, 2012. – 224 с.

9. Корягін М.В. Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку: [монографія] / М.В. Корягін. – Львів: Інтерсервіс, 2012. – 261 с.
10. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / Дж.К. Ван Хорн; гл. ред. Я.В. Соколов; пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 800 с.

Худик О. Б.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Резюме

В статье рассмотрены теоретические и методические проблемы прогнозирования финансовой отчетности. Усовершенствована методика прогнозирования финансовой отчетности на основе комплексного анализа тенденции изменения ее показателей в прошлом, взаимосвязей между отдельными показателями, отраслевых закономерностей. Разработана модель оценки риска снижения эффективности операционной деятельности.

Ключевые слова: прогнозирование, риск, стратегический финансовый анализ, финансовая отчетность.

Khudyk O. B.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

THE IMPROVEMENT OF METHODOLOGY OF FINANCIAL STATEMENTS' PREDICTION

Summary

The theoretical and methodological problems of financial statements prediction are discussed in the article. The methodology of financial statements forecasting is improved on the basis of the complex analysis of tendencies of its indicators changing, the relationship among individual indicators, industrial trends. The model for the evaluation the risk level of operational activity's effectiveness decrease is developed.

Key words: prediction, risk, strategic financial analysis, financial statements.

УДК 657.1

Яцишин С. Р.

Хаблюк О. А.

Тернопільський національний економічний університет

КОНСОЛІДАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТКУ

У статті досліджено питання виникнення передумов та зародження інституту консолідації фінансової звітності у світовому масштабі, включаючи вітчизняний простір. Визначено причини, які вплинули на розвиток консолідованої фінансової звітності. Зроблено висновок, що в історичному аспекті фундамент консолідованої звітності формувався на таких двох основних елементах, як великі приватні корпорації та добре розвинений фінансовий ринок.

Ключові слова: злиття, інвестиції, інвестори, капітал, компанії, консолідація, кредитори, придбання, фінансова звітність, холдинг.

Постановка проблеми. Сучасні економічні умови підвищують роль консолідованої фінансової звітності як у всьому світі, так і в Україні. Причини добре відомі: глобалізація бізнесу, укрупнення корпорацій унаслідок злиттів та придбань, подолання державних кордонів і розвиток транснаціональних корпорацій, активний вихід вітчизняних компаній на міжнародні фондові ринки тощо. Під консолідованою фінансовою звітністю розуміється систематизована інформація, яка відображає фінансове становище, фінансові результати діяльності та зміни фінансового становища суб'єкта господарювання, організацій і (чи) іноземних суб'єктів, групи організацій і визначається відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності. Згідно з тлумаченням, наведеним у МСБО 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність», консолідована фінансова

звітність – фінансова звітність групи, в якій активи, зобов'язання, власний капітал, дохід, витрати та грошові потоки материнського підприємства та його дочірніх підприємств подаються як активи, зобов'язання, власний капітал, дохід, витрати та грошові потоки єдиного економічного суб'єкта господарювання [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На основі аналізу статей, що досліджують консолідацію фінансової звітності як у зарубіжній, так і у вітчизняній практиці, виявлено значну зацікавленість науковців щодо даного питання. Зокрема, О.С. Герасименко, Р.С. Коршикова, В.М. Костюченко, М.Р. Лучко, В.П. Онищенко, І.В. Семчук та інші вчені досліджують методи виконання консолідації звітності, розглядають основні вимоги П(С)БО та МСФЗ щодо консолідації звітності та їх застосування в обліку суб'єктів господарювання,

9. Корягін М.В. Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку: [монографія] / М.В. Корягін. – Львів: Інтерсервіс, 2012. – 261 с.
10. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / Дж.К. Ван Хорн; гл. ред. Я.В. Соколов; пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 800 с.

Худик О. Б.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Резюме

В статье рассмотрены теоретические и методические проблемы прогнозирования финансовой отчетности. Усовершенствована методика прогнозирования финансовой отчетности на основе комплексного анализа тенденции изменения ее показателей в прошлом, взаимосвязей между отдельными показателями, отраслевых закономерностей. Разработана модель оценки риска снижения эффективности операционной деятельности.

Ключевые слова: прогнозирование, риск, стратегический финансовый анализ, финансовая отчетность.

Khudyk O. B.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

THE IMPROVEMENT OF METHODOLOGY OF FINANCIAL STATEMENTS' PREDICTION

Summary

The theoretical and methodological problems of financial statements prediction are discussed in the article. The methodology of financial statements forecasting is improved on the basis of the complex analysis of tendencies of its indicators changing, the relationship among individual indicators, industrial trends. The model for the evaluation the risk level of operational activity's effectiveness decrease is developed.

Key words: prediction, risk, strategic financial analysis, financial statements.

УДК 657.1

Яцишин С. Р.

Хаблюк О. А.

Тернопільський національний економічний університет

КОНСОЛІДАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТКУ

У статті досліджено питання виникнення передумов та зародження інституту консолідації фінансової звітності у світовому масштабі, включаючи вітчизняний простір. Визначено причини, які вплинули на розвиток консолідованої фінансової звітності. Зроблено висновок, що в історичному аспекті фундамент консолідованої звітності формувався на таких двох основних елементах, як великі приватні корпорації та добре розвинений фінансовий ринок.

Ключові слова: злиття, інвестиції, інвестори, капітал, компанії, консолідація, кредитори, придбання, фінансова звітність, холдинг.

Постановка проблеми. Сучасні економічні умови підвищують роль консолідованої фінансової звітності як у всьому світі, так і в Україні. Причини добре відомі: глобалізація бізнесу, укрупнення корпорацій унаслідок злиттів та придбань, подолання державних кордонів і розвиток транснаціональних корпорацій, активний вихід вітчизняних компаній на міжнародні фондові ринки тощо. Під консолідованою фінансовою звітністю розуміється систематизована інформація, яка відображає фінансове становище, фінансові результати діяльності та зміни фінансового становища суб'єкта господарювання, організацій і (чи) іноземних суб'єктів, групи організацій і визначається відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності. Згідно з тлумаченням, наведеним у МСБО 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність», консолідована фінансова

звітність – фінансова звітність групи, в якій активи, зобов'язання, власний капітал, дохід, витрати та грошові потоки материнського підприємства та його дочірніх підприємств подаються як активи, зобов'язання, власний капітал, дохід, витрати та грошові потоки єдиного економічного суб'єкта господарювання [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На основі аналізу статей, що досліджують консолідацію фінансової звітності як у зарубіжній, так і у вітчизняній практиці, виявлено значну зацікавленість науковців щодо даного питання. Зокрема, О.С. Герасименко, Р.С. Коршикова, В.М. Костюченко, М.Р. Лучко, В.П. Онищенко, І.В. Семчук та інші вчені досліджують методи виконання консолідації звітності, розглядають основні вимоги П(С)БО та МСФЗ щодо консолідації звітності та їх застосування в обліку суб'єктів господарювання,

наводять практичні рекомендації щодо процедур консолідації фінансової звітності тощо [2–5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи внесок вищезазначених науковців у вирішення проблем, що виникають за сучасного формування консолідованої фінансової звітності, вважаємо за доцільне дослідити процес виникнення інституту консолідації фінансової звітності.

Мета статті полягає у дослідженні історичних передумов виникнення та розвитку консолідованої фінансової звітності у світовому масштабі та на теренах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історично поява звітності була пов'язана зі звітністю бізнесу купця, пізніше – юридичної особи. Консолідована звітність виникла значно пізніше. Венеціанські купці разом із синами і партнерами, які вели торгівлю та мали торгові дома по всій Італії, для ефективного управління бізнесом складали щось подібне до сучасної консолідованої звітності. Саме тоді виникла потреба у складанні звітності, яка охоплювала б декілька підприємств [6].

Поштовхом для складання першої консолідованої фінансової звітності у світі стала американська промислова революція. Саме тому в США вперше офіційно опублікована така звітність.

Різні історичні джерела вказують, що перша річна фінансова звітність крупної компанії General Electric була складена в 1893 р., але вона містила інформацію тільки про материнську компанію. Друга звітність цієї компанії була консолідованою фінансовою звітністю. Звіт про прибутки та збитки містив інформацію про всі компанії групи і починався цифровими даними про виручку. Така практика використовується в компанії й досі.

У 1899 р. у штаті Нью-Джерсі (США) було переглянуто традиційне законодавство, що регулює відносини між корпораціями, у результаті чого стало можливим створення холдингових компаній, які могли володіти акціями інших компаній. У тому ж 1899 р. у такій новій формі об'єднання підприємств була утворена компанія «Стандарт ойл оф Нью-Джерсі» (Standard Oil of New Jersey), яка мала пакети акцій у 41 фірмі, контролюючи аналогічним чином інші підприємства. Ця група являла собою об'єднання материнської компанії («Стандарт ойл оф Нью-Джерсі»), дочірніх компаній, компаній-«онучок» тощо.

На рубежі XIX–XX ст. першою реалізувала ідею консолідації американська сталеливарна корпорація United States Steel Company (U. S. Steel), опублікувавши свою консолідовану фінансову звітність 12 березня 1903 р. станом на 31 грудня 1902 р. До цієї звітності додавалося підтвердження аудиторської компанії Price Waterhouse & Co., що «звітність була перевірена і знайдена коректною».

Почалося усе з того, що в лютому 1902 р. Рада директорів корпорації United States Steel Company вибрала незалежним аудитором компанію Price Waterhouse & Co. (згодом ця компанія стала частиною Price Waterhouse Coopers). Це була перша велика промислова корпорація в США, яка, наслідуючи британську практику, прийняла рішення, згідно з яким аудиторську компанію обирає Рада директорів, а не менеджмент компанії. Крім того, U. S. Steel була на початку століття найбільшою корпорацією у світі, а також першою компанією, капіталізація якої перевищила 1 млрд. дол. Старший партнер компанії Price Waterhouse & Co. Артур Лоус Дікінсон, що переїхав до Нью-Йорку з Лондона в 1901 р. (на запрошення самого

Едвіна Вотерхауса), був висококласним фахівцем. Він усвідомлював, що для такого гіганта, як U. S. Steel, звітність не могла складатися просто за рахунками материнської компанії. Це холдингова компанія нового типу, а отже, її звітність вимагала принципово нового підходу. У силу того, що це була найбільша корпорація світу, а її дочірні структури – найбільшими металургійними компаніями США, Дікінсон зміг переконати Раду директорів, що звітність повинна складатися консолідовано за всіма компаніями, які входять до групи. Тоді була сконсолідована звітність шести компаній [6].

Таким чином, вважається, що авторами першої офіційної консолідованої звітності були Артур Лоус Дікінсон, представник аудиторської фірми Price Waterhouse, і головний бухгалтер сталеливарної корпорації United States Steel Company В. Філберт. Вони розробили техніку консолідації, використовуючи концепцію економічної єдності взаємодіючих компаній.

У 1903 р. журнал «Американський учений» назвав цю звітність «самою повною і докладною звітністю, яка коли-небудь випускалася великими американськими компаніями».

Поштовхом для складання консолідованої фінансової звітності в США стає промислова революція. У результаті цього:

- активізуються процеси злиття і придбання, пов'язані з усвідомленням фінансової вигоди від юридичного поділу (дроблення) й економічного об'єднання різних видів бізнесу, а отже, відбувається бурхливий розвиток холдингів, зростає їх потреба в капіталі;

- збільшується кількість інвесторів та кредиторів, їх склад стає все більш різноманітним;

- швидко розвиваються облік і звітність через відсутність бар'єрів та приписів щодо застосування нових методів ведення обліку та складання звітності;

- найбільші фондові біржі схвалюють ідею консолідації.

Результатом усіх перерахованих вище фактів стає розповсюдження практики складання та подання консолідованої фінансової звітності.

Таким чином, поява консолідованої фінансової звітності була необхідним кроком у відповідь на запити інвесторів про фінансову діяльність та фінансовий стан нових холдингових структур, в які вони почали вкладати гроші.

В Європі розвиток консолідованої фінансової звітності йшов із запізненням. Через значну кількість юридичних бар'єрів та пильну увагу держави до новостворюваних компаній поява та розвиток нових (холдингових) структур відбувалися вкрай повільно і не так поширено, як у США. Також у традиціях європейського бізнесу були картельні угоди. Великі компанії вважали за краще домовлятися зі своїми конкурентами, замість того, щоб збільшувати свій розмір і набувати монопольний контроль на ринку (що було поширене і популярне в США), тому до реалізації ідеї консолідації в європейських країнах приступили пізніше і не настільки широко.

Великобританія – перша країна Європи, яка виправила цю ситуацію. Холдингові структури набули поширення після Першої світової війни. Одними з перших консолідовану звітність підготували фахівці компанії Nobel Industries Ltd. у 1922 р. Перша книга, присвячена питанням складання консолідованої фінансової звітності, з'явилася у Великобританії в 1923 р., її автором

був Гільберт Гарнзей. У 1939 р. Лондонська фондова біржа схвалила ідею консолідації і ввела її як одну з обов'язкових вимог до звітності зареєстрованих на біржі компаній. У 1947 р. складання консолідованої фінансової звітності у Великобританії було остаточно прийнято на законодавчому рівні.

У континентальній Європі ідея консолідації стала впроваджуватися значно пізніше. Найбільш прогресивними у цьому плані виявилися Нідерланди. Тут поява консолідованої звітності відноситься до 20-х років ХХ ст., а холдинговий бізнес отримав досить широке поширення. Перша згадка про консолідовані звіти фірми Mueller & Co. датується 1926 р.

У Німеччині окрема практика консолідації з'явилася тільки в 30-х роках минулого століття. Однак тільки в 1960 р. на законодавчому рівні з'явилася вимога складати таку звітність за всіма філіями компаній, які діють у країні. Оголошення ж консолідації обов'язковою обліковою процедурою відбулося в середині 60-х років та зі значними відмінностями від англо-американської практики, які були усунуті пізніше (у 1985 р.) у зв'язку з прийняттям VII Директиви ЄС. У 1990 р. дія цього закону була поширена і на зарубіжні філії та дочірні компанії.

У Франції обов'язкове застосування процедур консолідації почалося ще пізніше. Лише з 1985 р. у цій країні стало обов'язковим складання повної консолідованої звітності компаній, цінні папери яких котируються на біржі. До цього часу подання консолідованої звітності носило епізодичний характер. Так, відомо, що в 1967 р. не більше 24 французьких компаній склали консолідовану звітність. Це досить цікавий факт, оскільки перші холдингові структури виникли саме у цій європейській країні ще на початку 1920-х років. У Франції не склалася загальна практика нової бухгалтерської процедури, і компанії проводили її так, як уважали за потрібне. Наприклад, компанія Compagnie Frances des Petroles у своїй звітності за 1968 р. вказала дані щодо консолідації за 1965, 1966 і 1967 рр., а в самому 1968 р. консолідацію не робила. У 1976 р. із 292 компаній, що опублікували консолідовану фінансову звітність, 46 обмежилися тільки складанням консолідованого балансу.

Інші європейські країни свої перші спроби складання консолідованої звітності також відносять до 1980-х років.

В Азії до практики складання консолідованої звітності прийшли значно пізніше. Навіть в Японії (самій передовій азіатській країні минулого століття) «Положення про консолідовану бухгалтерську звітність» було випущено Міністерством фінансів лише в 1977 р. Принципи консолідації при цьому були орієнтовані на англо-американську модель. Однак практика формування консолі-

дованої звітності стала достатньо широко використовуватися японськими компаніями тільки у другій половині 80-х років минулого століття.

Зведений аналіз історії виникнення інституту консолідованої звітності у світовій практиці представлено в табл. 1.

Історичні довідки відзначають, що на вітчизняних теренах згадка про консолідовану (зведену) бухгалтерську звітність з'явилася ще на початку ХХ ст. Наприклад, у 1909–1910 рр. у «Журналі для акціонерів» публікувалися зведені баланси банків із виділенням рубрик для правління, відділень, агентств усього Одеського облікового банку на 01 січня 1909 р., Азовсько-Донського комерційного банку на 01 січня 1910 р. тощо.

У колишньому Радянському Союзі консолідована звітність як така не складалася. У минулому столітті для агрегування облікової інформації по регіонах і галузях застосовувався так званий зведений баланс. Перша згадка про це зустрічається в 1930 р. у класифікації балансів за шістьма ознаками М. О. Блатова (1875–1942), відомого представника радянської бухгалтерської школи. Микола Олександрович визначав зведений баланс як злиття окремих балансів, механічне агрегування балансів, що належать до підвідомчих господарських одиниць, і включив його в класифікаційну групу, об'єднану ознакою обсягу.

Потреба у складанні консолідованої звітності у сучасному вітчизняному економічному просторі виникала разом із процесом створення холдингових компаній, концернів, інших груп, а також акціонерних товариств зі значною кількістю дочірніх підприємств, формування яких було пов'язано з перебудовою економіки і приватизацією державних підприємств. До середини 90-х років ХХ ст. цей процес набув масштабного характеру і йшов за двома основними напрямками. Частина холдингів створювалася шляхом перетворення та розділення великих підприємств на декілька дрібних (тобто виділення підрозділів як юридично самостійних підприємств). Інша частина формувалася шляхом об'єднання пакетів акцій юридично самостійних підприємств у його статутний капітал як єдину господарську одиницю.

Проте, незважаючи на вищевказаний фактор, представлення консолідованої звітності стало реальним лише після ухвалення Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [7] та прийняття Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, зокрема П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та П(С)БО 20 «Консолідована фінансова звітність» [9]. До цього моменту групи підприємств, пов'язаних між собою системою участі, склали зведену звітність за традиційною методикою з використанням елементів консолідації.

Таблиця 1

Історія виникнення консолідованої фінансової звітності

№ з/п	Країна	Період появи консолідованої фінансової звітності; перша історична згадка	Період законодавчого закріплення складання консолідованої фінансової звітності
1.	США	кінець XIX ст.; 1903 р.	1920-ті роки
2.	Великобританія	1920-ті роки; 1922 р.	1940-ті роки; 1947 р.
3.	Нідерланди	1920-ті роки; 1926 р.	1940-ті роки
4.	Німеччина	1930-ті роки	1960-ті роки, 1960 р.
5.	Франція	1920-ті роки	1980-ті роки; 1985 р.
6.	Японія	1980-ті роки	1970-ті роки; 1977 р.
7.	Росія	1989 р.	1990-ті роки; 1996 р.
8.	Україна	1990-ті роки	1999 р.

Нині вищезазначені ПСБО втратили юридичну силу та замінені новими стандартами, зокрема НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», НПСБО 2 «Консолідована фінансова звітність» [9]. Ці та інші нормативні документи регламентують порядок складання консолідованої фінансової звітності та загальні вимоги до розкриття інформації щодо неї.

Розглянувши історію зародження і розвитку консолідованої фінансової звітності в окремих країнах, можна виділити відмінні ключові особливості в реалізації інституту консолідованої звітності. Це зумовлюють викладені нижче причини.

По-перше, поширеність великого приватного бізнесу. Фундамент консолідованої звітності складається з таких основних елементів, як:

- 1) великі приватні корпорації;
- 2) добре розвинений фінансовий ринок.

Великий приватний бізнес з'явився в країнах, де були відповідні культурні та соціальні умови його розвитку. Очевидно, що консолідована фінансова звітність не була потрібна дрібному і середньому бізнесу, якому для проведення аналізу про фінансовий та майновий стан підприємства цілком вистачало звітності, складеної відповідно до національних систем обліку. Для управління великою компанією облікових даних такої звітності було недостатньо, це і посприяло виникненню та впровадженню ідеї консолідації.

Однак наявності одного великого приватного бізнесу було б недостатньо для виникнення дійсної необхідності в консолідованій звітності. Важливим фактором також є й джерело фінансування бізнесу, що призводить до другої причини.

По-друге, дуже важливим є ступінь розвитку ринку. Вид фінансування бізнесу завжди грав і продовжує грати важливу роль для становлення та розвитку обліку та звітності. Аналіз такої залежності показав, що в Німеччині, Швейцарії був добре розвинений великий приватний бізнес, але розвиток консолідованої фінансової звітності там не пройшов настільки ж стрімко та бурхливо, як у США та Англії, тому що фінансування діяльності компаній відбувалося за рахунок коштів банків. Останнім не так важливо було знати, який прибуток отримала компанія чи скільки у цілому заробляє холдинг, головне, щоб у цього холдингу були цінні активи, які можуть бути гарантом повернення кредиту. Цим ж пояснюється і запізнений розвиток інституту консолідованої звітності в Японії.

По-третє, види основних користувачів облікової інформації – кредиторів та інвесторів. Це – фізичні особи, банки, урядові органи. Фінансова звітність повинна забезпечувати корисною інформацією реальних і потенційних інвесторів та кре-

диторів для прийняття рішень щодо інвестування, кредитування тощо. Інформація повинна бути вичерпною та доступною. Залежно від того, кому ця звітність призначена, будуть змінюватися її обсяг, форма, повнота розкриття та аналітичність облікових даних. Отже, чим вища потреба інвестиційних інститутів в отриманні якісної, своєчасної, повної, достовірної та уніфікованої звітності, тим більш розвиненою та досконалою стає система обліку і звітності, у тому числі консолідованої.

По-четверте, власники та/або інвестори компанії усе більше віддалялися від оперативного управління, передавши його професійним найманим керуючим. Власники та/або інвестори зацікавлені в мінімізації ризику і в збільшенні прибутку холдингу, тому для прийняття стратегічних, управлінських та виважених рішень, які впливають на успіх діяльності, їм потрібна така фінансова звітність, яка відображає майнове та фінансове становище компанії у цілому та результати її діяльності. У цій ситуації консолідована фінансова звітність стає найважливішим джерелом даних про добробут компанії у цілому. США та Великобританія були першими країнами, які реалізували практично подання консолідованої звітності, підготовлену найманим управлінським персоналом для задоволення інтересів власників та/або інвесторів компанії. Саме ця обставина визначила спрямованість консолідованої звітності на інформаційні потреби власників та/або інвесторів.

Табл. 2 узагальнює причини виникнення консолідованої фінансової звітності у світовій практиці.

Варто відзначити, що поява обчислювальної техніки, комп'ютерів, а потім автоматизованих систем управління компаніями та бухгалтерським обліком певною мірою позитивно вплинула на збільшення розмірів бізнесу. Якщо перший американський холдинг U. S. Steel складався із шести компаній, то зараз, наприклад, німецька група Bosch складається з більш ніж 300 дочірніх компаній і зарубіжних філій, а група компаній Henkel – із 3 506.

У другій половині ХХ ст. бізнес сильно змінився і значно додав у розмірах, швидкості та оперативності завдяки появі персональних комп'ютерів і комп'ютерних програм. З'явилися комп'ютерні системи планування підприємства (наприклад, ERP), які дали змогу не тільки ефективно та більш грамотно управляти компаніями, але й швидше та якісніше складати фінансову звітність, зокрема консолідовану [10].

Висновки. Таким чином, саме два основні фактори – великий приватний бізнес і розвинений фінансовий ринок – виступили основоположними моментами для появи інституту консолідованої

Таблиця 2

Причини, які впливають на розвиток консолідованої звітності

№ з/п	Країна	Поширеність великого приватного бізнесу	Ступінь розвитку ринку	Типи кредиторів та інвесторів	Управління компанією
1.	США	Висока	Високий	Переважаю фізичні особи	Переважаю професійні керуючі
2.	Великобританія	Висока	Високий	Переважаю фізичні особи	Переважаю професійні керуючі
3.	Нідерланди	Висока	Високий	Переважаю фізичні особи	Власники та/або інвестори, меншою мірою професійні керуючі
4.	Німеччина	Висока	Низький	Переважаю кредитні організації	Власники та/або інвестори, меншою мірою професійні керуючі
5.	Франція	Низька	Низький	Переважаю кредитні організації	Власники та/або інвестори
6.	Японія	Висока	Низький	Переважаю кредитні організації	Власники та/або інвестори, меншою мірою професійні керуючі

звітності. Застосування автоматизованих систем обліку стало каталізатором подальшого розвитку фінансової звітності, який триває і нині. Консо- лідована фінансова звітність одержала свій розвиток. Необхідно правильно аналізувати її для прийняття обґрунтованих економічних рішень.

Список використаних джерел:

1. МСБО 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_045.
2. Герасименко О.С. Консолідована фінансова звітність / О.С. Герасименко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 4(59). – С. 17–21.
3. Костюченко В.М. Консолідована фінансова звітність: міжнародний досвід та практика України: [навчально-практичний посібник] / В.М. Костюченко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 528 с.
4. Лучко М.Р. Основи складання консолідованої фінансової звітності: [навч. посіб.] / М.Р. Лучко. – Тернопіль, 2012. – 77 с.
5. Яцишин С.Р. Методика і технологія консолідованої фінансової звітності / С.Р. Яцишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5113>.
6. Консолидированная финансовая отчетность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1>.
7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
8. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>.
9. Національне положення бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%8>.
10. Яцишин С.Р. Консолідація фінансової звітності: автоматизація процесу формування / С.Р. Яцишин // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-14-2016/22-vipusk-14-gruden-2016-r/2703->.
11. Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність» від 01 січня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_065.

Яцишин С. Р.

Хаблюк О. А.

Тернопольский национальный экономический университет

КОНСОЛИДАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Резюме

В статье исследованы вопросы возникновения и зарождения института консолидации финансовой отчетности в мировом масштабе, включая украинский опыт. Определены причины, которые повлияли на развитие консолидированной финансовой отчетности в мире. Сделан вывод, что в историческом аспекте фундамент консолидированной отчетности формировался на двух основных элементах: на крупных частных корпорациях и хорошо развитом финансовом рынке.

Ключевые слова: слияние, инвестиции, инвесторы, капитал, компании, консолидация, кредиторы, приобретение, финансовая отчетность, холдинг.

Yatsyshyn S. R.

Khablyuk O. A.

Ternopil National Economic University

THE CONSOLIDATION OF FINANCIAL STATEMENTS: THE HISTORICAL PRECONDITIONS AND DEVELOPMENT

Summary

The article examines the issues creation and the origin of financial reporting consolidation on a global scale, including the Ukrainian experience. The reasons which influenced the development of consolidated financial statements in the world. In particular, it is concluded that in historical perspective the foundation consolidated accounts were formed on two major elements, namely, major private corporations and a well-developed financial market.

Key words: merger, investments, investors, capital, company, consolidation, creditors, purchasing, financial reporting, holding.

УДК 368.1

Виговська В.В.

Чернігівський національний технологічний університет

ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ

В даній статті розкрито роль перестраховування як обов'язкової частини загальної стратегії та філософії управління будь-якого вітчизняного страховика. Автором доведено необхідність вироблення чітких методичних підходів до управління та обґрунтованого використання всіх елементів механізму перестраховування, серед яких особливого значення набуває вибір страховиком надійної перестрахової компанії. В статті запропоновано процедуру діагностики надійності перестрахової компанії на основі комплексного аналізу сукупності показників об'єктивного й суб'єктивного характеру. Запропонований автором підхід до відбору перестрахової компанії дозволить зменшити тривалість укладення і супроводу договорів перестраховування, покращити партнерські відносини та посилити зростання конкурентоздатності учасників та ефективності ринку перестраховування.

Ключові слова: страховий ринок, страховик, перестраховування, перестраховик, фактори оцінки надійності, безпека страхового ринку.

Постановка проблеми. Сучасні економічні умови, що характеризуються зростанням впливу дестабілізуючих чинників актуалізують питання пошуку нових та вдосконалення існуючих механізмів забезпечення безпеки страхового ринку України. З точки зору забезпечення безпеки розвитку страхового ринку України, перестраховування має стати обов'язковою частиною загальної стратегії та філософії управління будь-якого вітчизняного страховика, репрезентованої задокументованим планом дій, що регламентують процедуру відбору і моніторингу механізмів перестраховування, а також функцій управління і контролю. В основі зазначеної стратегії має бути покладено чіткі методичні підходи до управління та обґрунтування використання всіх елементів механізму перестраховування, серед яких особливого значення набуває вибір страховиком надійної перестрахової компанії. А отже, особливої актуальності набуває питання розробки прикладного інструментарію до обґрунтування такого вибору, і на цій основі прийняття управлінського рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Гостроту та важливість вивчення проблем забезпечення безпеки страхового ринку на основі використання механізму перестраховування підтверджують ґрунтовні наукові праці вчених-економістів, серед яких В. Базилевич, О. Барановський, О. Гаманкова, О. Залетов, О. Кнейслер, О. Козьменко, С. Осадець, Н. Ткаченко, В. Фурман, Т. Яворська та інші. Проте, незважаючи на увагу науковців до теорії та практики використання перестраховування, до цього часу не вироблено єдиного підходу щодо обґрунтування критеріїв вибору перестрахової компанії.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичного підходу щодо вибору перестрахової компанії в контексті забезпечення безпеки функціонування страхового ринку.

Виклад основного матеріалу. Страховик в процесі своєї діяльності приймає на себе відповідальність, яка за обсягами значно перевищує всі його активи та отримані доходи. Перестраховування є саме тим механізмом, що дозволяє привести у відповідність можливості страхових організацій щодо обсягів взятої на себе відповідальності перед страхувальниками, і на цій основі створити фундамент для безперервності страхового відтворення та безпеки розвитку страхового ринку.

Перестраховування є важливим механізмом забезпечення безпеки розвитку не тільки страхового ринку, але й економіки в цілому, оскільки на його основі зростає рівень диверсифікації ризиків. Перестрахові компанії передають частину

ризиків іншим перестраховикам і, таким чином створюють підґрунтя для власної безпеки функціонування. Також ринок перестраховування виступає в якості посередника, врівноважуючи ризик з часом. Це збільшує ефективний розподіл ризиків в економіці в цілому у довгостроковій перспективі. За допомогою перестраховування, перестрахові компанії збільшують загальну пропускну здатність андеррайтингу за рахунок вивільнення капіталу первинних страховиків, призначеного для покриття ризику. Крім того, оскільки сектор перестраховування акумулює значний масив інформації щодо договорів страхування, то він може запропонувати й інші послуги, такі як технічні консультації по андеррайтингу та фінансовому аналізу ризиків. Також, перестраховики можуть забезпечити ефективний контроль за страховиками. Одночасно необхідно звернути увагу і на негативний вплив перестраховування в розрізі забезпечення безпеки страхового ринку. Частину ризиків первинні страховики намагаються диверсифікувати самостійно, а на перестраховування віддають тільки ті, що не можуть прийняти самі. Це призводить до збільшення волатильності потрясень, з якими стикаються перестрахові компанії, а це становить небезпеку для первинних страховиків. Крім того, перестрахові компанії інвестують свої активи у складні фінансові продукти, які є більш вразливими до коливань на фондовому ринку. Небезпеку також становить цикл андеррайтингу, який передбачає періодичну зміну «м'якого» та «жорсткого» ринку. М'який ринок характеризується невисокою прибутковістю, низькими цінами, перевищенням страхової пропозиції над попитом, в той час як жорсткому ринку властиві високі ціни, висока прибутковість і обмежена пропозиція страхового покриття. Але в цілому, передача ризику через перестраховування сприяє безпечному функціонуванню страхового ринку. Одночасно інститут перестраховування через забезпечення безпеки розвитку страхового ринку чинить позитивний вплив і на розвиток інших секторів фінансового ринку та на економіку в цілому.

Проведене дослідження дало змогу зробити висновки про недостатню задіяність перестрахового інституту на страховому ринку України через низку причин, серед яких: відсутність достатнього досвіду використання перестрахових операцій внаслідок незначних обсягів операцій із перестраховування ризиків, високого рівня недовіри страхувальників до механізму перестраховування, недосконалого нормативно-правового забезпечення його функціонування; використання інституту

перестраховання з метою легалізації незаконно отриманого доходу та мінімізації (уникнення) оподаткування тощо. Відтак актуальним завданням є розробка підходів до залучення перестраховання в систему забезпечення безпеки страхового ринку.

Вважаємо за потрібне нагадати, що вітчизняний професійний перестраховий ринок знаходиться на початковому етапі розвитку, що, з одного боку, надає можливості для використання переваг «першопрохідців» для вітчизняних перестрахових компаній, а з другого боку, національним страховим компаніям дуже важко буде протистояти великим міжнародним перестраховикам, які мають високий рівень фінансової стійкості, налагоджену систему управління ризиками та ефективну стратегію захисту від деструктивного впливу широкого спектру факторів.

За результатами минулого року провідними перестраховими компаніями світу (за обсягом зібраних перестрахових премій) є наступні [277]:

1. Munich Re (Німеччина) – \$40.96 млрд.
2. Swiss Re (Швейцарія) – \$28.85 млрд.
3. Hannover Re (Німеччина) – \$19.08 млрд.
4. SCOR SE (Франція) – \$15.03 млрд.
5. Berkshire Hathaway Inc (США) – \$14.92 млрд.
6. Lloyd's of London (Великобританія) – \$14 млрд.
7. Reinsurance Group of America Inc (США) – \$9.1 млрд.
8. PartnerRe + AXIS (Бермуди) – \$8.32 млрд. (холдинг)
9. China Reinsurance (Group) Corp (КНР) – \$7.73 млрд.
10. AXA (Франція) – \$5.92 млрд.
11. Korean Re (Південна Корея) – \$5.76 млрд.
12. PartnerRe Ltd (Бермуди) – \$5.61 млрд.
13. Zurich Insurance Group Ltd (Швейцарія) – \$5.59 млрд.
14. Allianz Group (Німеччина) – \$4.96 млрд.
15. XL + Catlin (Ірландія) – \$4.75 млрд.
16. Everest Re Group (Бермуди) – \$4.52 млрд.

На частку трьох найбільших міжнародних перестраховиків припадає 33% від усього обсягу перестрахових премій у світі. Відтак конкурентне середовище залишиться дуже складним для розвитку національних перестраховиків, особливо враховуючи перспективи подальшого зростання окремих ризиків, тиску конкуренції і падіння рівня цін.

Вітчизняні страховики, за відсутності професійних національних перестрахових компаній вимушені передавати частину своїх ризиків іншим страховим організаціям які надають перестрахові послуги. При цьому, при передачі ризиків у перестраховання, страховики керуються минулим досвідом співпраці та широким спектром суб'єктивних факторів. Такий підхід становить серйозну загрозу для безпечного розвитку страхового ринку, оскільки є суб'єктивним і носить випадковий характер, оскільки залежить не від затвердженого алгоритму процедур щодо вибору приймаючої сторони, а від особистого досвіду та фахової компетенції менеджерів страхової компанії. Формалізація вимог до вибору перестрахової організації дозволить систематизувати та уні-

фікувати діяльність при оцінці надійності приймаючої ризик компанії і, таким чином, суттєво знизити ймовірність прийняття рішення, що негативно вплине на безпеку страховика.

Варто зазначити, під надійністю перестрахової компанії ми розуміємо здатність до оперативного відшкодування збитків в зазначеному в договорі обсязі у разі настання страхового випадку. На думку дисертанта надійність перестрахової компанії можна оцінити на основі комплексного аналізу сукупності показників об'єктивного й суб'єктивного характеру.

Огляд зарубіжних та вітчизняних публікацій дозволив виокремити наступні фактори, що характеризують надійність перестрахової компанії (рис. 1):

1. Міжнародний рейтинг надійності. При обґрунтуванні рішень щодо передачі ризиків у перестраховання необхідно враховувати міжнародну експертну оцінку здатності своєчасного та повного виконання перестраховою компанією зобов'язань перед клієнтами за договорами перестраховання. Враховуючи, що жодна національна страхова компанія не має рейтингу вище за B, то достатнім можна вважати рейтинг фінансової надійності, що не нижчий, ніж за класифікацією таких міжнародних рейтингових агентств: «A.M.Best» (США) – «B»; «Moody's Investors Service» (США) – «Ba»; «Standard & Poor's» (США) – «BB»; «Fitch Ratings» (Великобританія) – «BB».

2. Інформаційна прозорість та публічний контроль. Наявність позитивних висновків міжнародних аудиторських компаній підтверджує достатність ліквідних активів перестраховика щодо обсягів прийнятих ризиків та відсутність ризиків, що можуть негативно вплинути на його фінансову стійкість.

3. Комплексний аналіз показників фінансово-економічного стану передбачає оцінку достатності високоліквідних активів, що забезпечують страхові резерви перестраховика, їх якість та напрями розміщення. Зазначений аналіз потребує особливої уваги, оскільки від наявності необхідних активів залежить перспектива виконання перестраховиком своїх зобов'язань.



Рис. 1. Склад факторів оцінки надійності перестрахової компанії

Джерело: розроблено автором

4. Частка переданих ризиків у перестраховання іншим перестраховим компаніям. Передача частини ризиків іншим перестраховикам позитивно характеризує надійність перестраховика.

5. Організаційно-правовий статус страхової організації. Перевага має надаватися професійним перестраховим організаціям, діяльність яких не вступає у конфлікт інтересів зі страховою компанією, а логічно доповнює її. В Україні фактично відсутні національні професійні перестрахові організації. Більшість страховиків розглядають перестраховий бізнес як джерело додаткового доходу і є прямими конкурентами один одного. Відтак, поширеною практикою є відмова приймаючої сторони у виплаті відшкодування у разі настання страхових подій. І якщо поодинокі випадки відмови перестраховика сплатити відшкодування не несуть суттєвої загрози безпеці страховому ринку, то у разі їх нагромадження може спровокувати «принцип доміно» і спровокувати падіння всього страхового ринку, що в свою чергу негативно вплине на всю економічну систему. Для перестраховиків, цей бізнес є профільним, і вони не ризикують втратити його частину через відмову клієнту у виплаті відшкодування без дійсно поважних причин.

6. Географія діяльності перестрахової компанії. Зважена політика перестраховика, що передбачає реалізацію наявних можливостей та розширення географії ведення бізнесу відіграє важливу роль у забезпеченні його довгострокової надійності. Незважаючи на поточну стагнацію страхового ринку, у перестрахових компаній достатньо можливостей для нарощення прибутків та підтримання платоспроможності, серед яких розширення географії своєї присутності.

7. Андеррайтингова політика перестраховика. Перспективи перестрахового захисту напряму залежать від якості селекції ризиків із урахуванням можливостей їх перестраховування та вжиття превентивних заходів щодо ненастання страхових

випадків. Андеррайтинг фактично формує структуру страхового портфелю, а отже визначає довгострокову перспективу як для перестраховика, так і для його клієнтів.

8. Професійна компетентність перестраховика (перестрахового відділу страхової компанії). Професійні якості та досвід визначають вектор перестрахової політики: зниження ставок за надання перестрахового захисту може бути наслідком цілеспрямованої політики або сигналом про непрофесіоналізм компанії. Опосередковано на виваженість рішень щодо надання послуг перестраховування та розуміння їх наслідків вказують наявність в штаті актуаріїв та постійне підвищення їх кваліфікації. Необґрунтовані рішення щодо прийняття ризиків на перестраховування, які базуються лише на намірі збільшити обсяги своїх доходів в майбутньому призведуть до втрати здатності відповідати за своїми зобов'язаннями та негативно вплинуть на безпеку страхового ринку.

9. Рівень страхових виплат та політика досудового врегулювання спорів. Зазначені складові оцінки надійності перестраховика свідчать про його готовність відповідати за своїми зобов'язаннями. Слід зауважити, що значна кількість судових позовів до перестраховика щодо стягнення страхових виплат та затягування термінів виконання своїх зобов'язань негативно характеризує його надійність з позиції клієнта.

10. Репутація компанії та її власників. Особливості ведення бізнесу в сучасних реаліях вітчизняної економіки демонструють залежність надійності та довгострокової перспективи існування перестрахової компанії від взаємовідносин її власників між собою та владою. У разі виникнення конфліктних ситуацій створюється ризик виведення капіталу менеджментом закордон, а також ризик судових розглядів, які ставлять під сумнів саме існування перестраховика, під час яких компанія буде не в змозі відповідати за своїми зобов'язаннями.

11. Власна служба безпеки, наявність якої демонструє готовність перестраховика діяти в критичних ситуаціях. Вона виражається в наявності відповідної програми дій та системи збереження інформації.

12. Персональні контакти. Характерною особливістю ведення бізнесу у вітчизняних умовах є особистісний характер прийняття рішення щодо вибору перестрахової організації. Врахування зазначеного фактору можна розглядати в позитивному вимірі лише при передачі незначних ризиків.

13. Політика лояльності. Демонструє співвідношення між ринковими інтересами і формальними вимогами перестраховика та характеризує рівень довіри між ним та клієнтами (гнучка – пріоритет ринковим інтересам; компромісна – дотримання балансу між ринковим інтересом і формальними вимогами; формальна – пріоритет формальним обставинам; жорстка-рішення ґрунтуються виключно на формальних вимогах; деструктивна політика – домінує принцип «ми не платимо ніколи»).

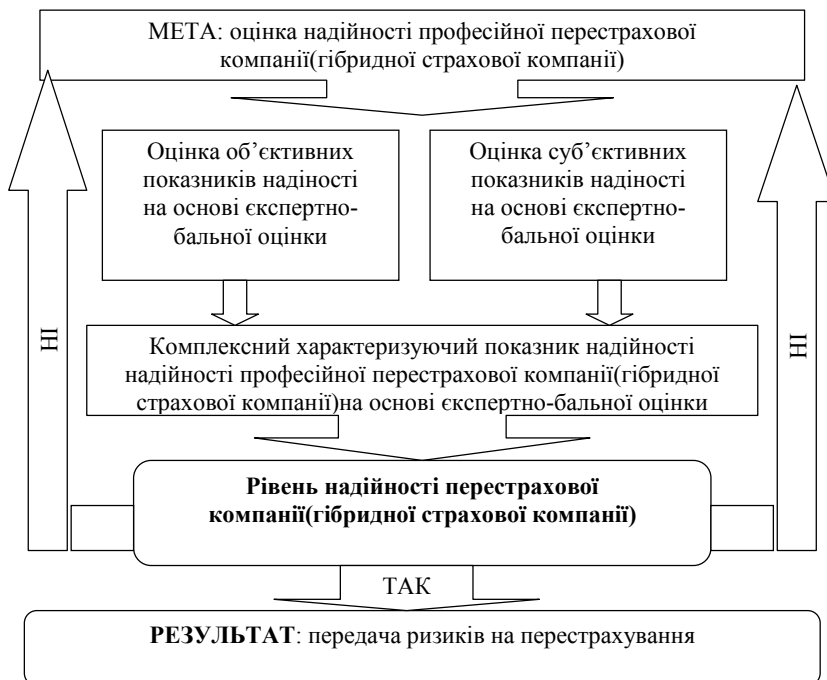


Рис. 2. Алгоритм оцінки надійності професійної перестрахової компанії (гібридної страхової компанії) на основі експертно-бальної оцінки

Джерело: розроблено автором

На основі запропонованого підходу ми побудували алгоритм визначення причинно-наслідкових зв'язків впливу виокремлених об'єктивних та суб'єктивних факторів на надійність перестраховика та з певною мірою достовірності обґрунтувати управлінське рішення щодо передачі частини прийнятих страхових ризиків на перестраховування з метою забезпечення безпеки страховика (рис. 2).

Вагомість факторів та окремих критеріїв в оцінці надійності перестраховика визначається за допомогою методу експертних оцінок, що базується на думці спеціалістів, які займаються дослідженнями й розробками в даній галузі.

Для одержання найбільш якісних експертних оцінок до участі в експертизі залучають спеціалістів, які мають високий професійний рівень і практичний досвід з даної проблематики.

Висновок. В системі забезпечення безпеки розвитку страхового ринку України перестраховування

має стати обов'язковою частиною загальної стратегії управління будь-якого вітчизняного страховика, репрезентованої задокументованим планом дій, що регламентують процедури відбору і моніторингу механізмів перестраховування, а також функцій управління і контролю. В цьому контексті, запропоновано прикладний інструментарій обґрунтування вибору перестрахової компанії на основі комплексного аналізу сукупності показників об'єктивного й суб'єктивного характеру оскільки на його основі зростає рівень диверсифікації ризиків. Запровадження уніфікованих процедур відбору перестрахової компанії дозволить зменшити тривалість укладення і супроводу договорів перестраховування, покращити партнерські відносини на основі узгоджених і відпрацьованих положень перестрахових угод, а отже і посилити зростання конкурентоздатності учасників та ефективності ринку перестраховування.

Список використаних джерел:

1. Кнейслер О.В. Ринок перестраховування України: теоретико-методологічні доміанти формування та пріоритети розвитку / О.В. Кнейслер. – Монографія. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
2. Ткаченко Н. В. Розвиток перестраховування як важіль забезпечення фінансової стійкості страховиків / Н. В. Ткаченко // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 118-123.
3. Яворська Т. В. Концептуальні положення гарантування безпеки страхових компаній в Україні [Текст] // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 4. – С. 668-673.
4. Global Reinsurance BEST'S SPECIAL REPORT[Electronic resource] / <http://www.ambest.com/latinamerica/pdfs/2015reinsurancespecialreport.pdf>

Выговская В.В.

Черниговский национальный технологический университет

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА

Резюме

В данной статье раскрыта роль перестрахования как обязательной части общей стратегии и философии управления любого отечественного страховщика. Автором доказана необходимость выработки четких методических подходов к управлению и обоснованного использования всех элементов механизма перестрахования, среди которых особое значение приобретает выбор страховщиком надежной перестраховочной компании. В статье предложена процедура диагностики надежности перестраховочной компании на основе комплексного анализа совокупности показателей объективного и субъективного характера. Предложенный автором подход к отбору перестраховочной компании позволит уменьшить продолжительность заключения и сопровождения договоров перестрахования, улучшить партнерские отношения и усилить рост конкурентоспособности участников и эффективности рынка перестрахования.

Ключевые слова: страховой рынок, страховщик, перестрахования, перестраховщик, факторы оценки надежности, безопасность страхового рынка.

Vyhovska V.V.

Chernihiv National Technological University

REINSURANCE IN THE SAFETY INSURANCE MARKET

Summary

In this article the role of reinsurance as a compulsory part of the overall strategy and management philosophy of any domestic insurer. The author has shown the need for a clear methodical approaches to management and reasonable use of all elements of the mechanism of reinsurance, including special importance is the choice of insurer reliable reinsurance company. In the article the diagnostic process reliability reinsurance company based on complex analysis of aggregate indicators of objective and subjective. Author proposed approach to the selection of reinsurance would reduce the length of detention and maintenance contracts of reinsurance, improve partnerships and enhance the competitiveness of participants and increase efficiency of the reinsurance market.

Key words: insurance market, insurers, reinsurance, the reinsurer factors for evaluating the reliability, security, insurance market.

НАШІ АВТОРИ

1. **Битюк Анастасія Сергіївна** – економіст Київського національного університету імені Тараса Шевченка
2. **Бурлай Аліна Павлівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки Уманського національного університету садівництва
3. **Виговська Валентина Вікторівна** – доктор економічних наук, доцент, Чернігівський національний технологічний університет
4. **Винокурова Наталія В'ячеславівна** – студентка Сумського державного університету
5. **Давидов Тимур Григорович** – студент Українського державного хіміко-технологічного університету
6. **Дядін А. С.** – викладач кафедри соціальних та економічних дисциплін Харківського державного університету харчування та торгівлі
7. **Дяченко Катерина Сергіївна** – здобувач кафедри економіки підприємства міського господарства Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова
8. **Григор'єв Геннадій Степанович** – кандидат економічних наук, доцент, Національний університет «Києво-Могилянська академія»
9. **Ільченко Діана Анатоліївна** – викладач кафедри бухгалтерського обліку аналізу та аудиту Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
10. **Куциньська Марія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри промисловості та організації виробництва Українського державного хіміко-технологічного університету Український державний хіміко-технологічний університет
11. **Львова Яна Яківна** – кандидат соціологічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Комунального вищого навчального закладу «Інститут підприємництва «Стратегія» Дніпропетровської обласної ради»
12. **М'ячин Валентин Георгійович** – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва Українського державного хіміко-технологічного університету
13. **Мандич Олександра Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та маркетингу Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка
14. **Мануїлов Олександр Володимирович** – аспірант ДННУ «Академія фінансового управління»
15. **Миськів Галина Василівна** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри готельно-ресторанної справи Львівського інституту економіки і туризму
16. **Мордань Євгенія Юріївна** – кандидат економічних наук, старший викладач Сумського державного університету
17. **Олійник Андрій Анатолійович** – аспірант Київського національного торговельно-економічного університету
18. **Патлатой Олександр Євгенович** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри загальної економічної теорії Одеського національного економічного університету
19. **Петленко Юлія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Київський національний університет імені Тараса Шевченка
20. **Петрашко Людмила Петрівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародного менеджменту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
21. **Пеліпей Алла Олександрівна** – здобувач кафедри фінансів і банківської справи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
22. **Пилипянюк Вікторія Леонідівна** – студентка Національного авіаційного університету
23. **Плотнікова Марія Федорівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності Житомирського національного агроекологічного університету
24. **Полоус Ольга Вікторівна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри економіки Національного авіаційного університету
25. **Порсюрова Ірина Петрівна** – аспірант Харківського державного університету харчування та торгівлі
26. **Пушкар Тетяна Андріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств міського господарства Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова
27. **Ревуцька Алла Олександрівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки Уманського національного університету садівництва
28. **Редьква Оксана Зіновіївна** – кандидат економічних наук, викладач Технічного коледжу Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя
29. **Самофатова Вікторія Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант Одеської національної академії харчових технологій
30. **Севрук Євгеній Миколайович** – аспірант Київського національного торговельно-економічного університету
31. **Синковець Наталія Іванівна** – аспірант Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
32. **Сіухіна Катерина Миколаївна** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
33. **Смолій Людмила Василівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки Уманського національного університету садівництва
34. **Соловійова Катерина Олександрівна** – студентка Запорізького національного університету

35. Ставерська Тетяна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Харківського державного університету харчування та торгівлі
36. Стойка Вікторія Степанівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи Ужгородського національного університету
37. Стоянець Наталія Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції Сумського національного аграрного університету
38. Сукрушева Ганна Олегівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту Харківського інституту фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
39. Тищенко Дмитро Олександрович – здобувач кафедри страхування Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
40. Фліссак Костянтин Андрійович – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
41. Фурсіна Оксана Валеріївна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки і маркетингу Львівського інституту економіки і туризму
42. Хаблюк Оксана Андріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу Тернопільський національний економічний університет
43. Хмель Валентина Іванівна – старший викладач кафедри економічної теорії Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»
44. Хмель Сергій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»
45. Худик Ольга Богданівна – аспірант Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
46. Черкас Дмитро Миколайович – здобувач кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
47. Черняєва Олександра Олександрівна – викладач кафедри економіки та менеджменту Всеукраїнського університету «Приватного акціонерного товариства» Вищий навчальний заклад «Міжрегіональна Академія управління персоналом» (м. Київ)
48. Чорна Марина Віталіївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі Харківського державного університету харчування та торгівлі
49. Швець Юлія Олександрівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізького національного університету
50. Шкірко Оксана Ігорівна – аспірант Університету митної справи та фінансів
51. Шулюк Богдана Степанівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія Тернопільського національного економічного університету
52. Ярош-Дмитренко Людмила Олексіївна – кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародної економіки та маркетингу Київського національного університету імені Тараса Шевченка
53. Яцишин Світлана Романівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг Тернопільського національного економічного університету Тернопільський національний економічний університет