

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 22. Issue 5(58). 2017 Том 22. Випуск 5(58). 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 5(58). 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 5(58). 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**

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

БАГМЕТ К. В.

ІНСТИТУЦІЙНІ ВЗАЄМОДІЇ: ТЕОРІЯ І МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ.....8

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ДЗЮБА П. В.

КОНЦЕПЦІЯ ЕФЕКТИВНОГО ПОРТФЕЛЯ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ
ФОРМУВАННЯ ОСНОВ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОГО ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ.....13

ЖИЛЕНКО К. М.

РОЗВИТОК ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 20

КОЛІНЕЦЬ Л. Б.

ТЕХНОЛОГІЇ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ
У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ.....24

KUZMUK I. YA., NYKYFORAK O. YA.

MODERN REALITIES OF INTERACTION BETWEEN RUSSIA AND THE EU COMPANIES.....29

МИХАЙЛЕНКО О. Г.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ
ОРГАНІЧНИМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ТОВАРАМИ..... 33

ПАШАЕВ Т.Г.

ВЛИЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ЕС
НА ФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ..... 38

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

БАГОРКА М. О.

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 43

БЛИК І. В.

ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ АГРАРНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ..... 47

БІЛОСКУРСЬКИЙ Р. Р.

ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ У КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ
НА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК..... 51

БОЛДИРЕВА Л. М.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ТИПІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРА57

БОРИСЕНКО А. С., ЄМЕЦЬ А. В.

СУЧАСНА ІНФОРМАЦІЙНА ФОРМА МИТНОГО КОНТРОЛЮ
В КОНЦЕПЦІЇ «ЄДИНОГО ВІКНА» І ПІДВИЩЕННЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ61

ГРИГОР'ЄВ Г. С., НЕННО І. М.

РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
У НАЦІОНАЛЬНОМУ МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ..... 65

ДЕНИСОВ О. Є.

ВИРОБНИЧО-ТЕХНОЛОГІЧНА ТА ІННОВАЦІЙНА БЕЗПЕКА ГАЛУЗІ:
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЗАГРОЗ І ПАРАМЕТРІВ ВИМІРУ.....72

ДЗЮБА С. В., ФІСУНЕНКО Н. О.

СУТНІСТЬ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В ГАЛУЗІ БУДІВНИЦТВО77

ЗАЙЦЕВ О. В., ЖУКОВА Т. А.

ЗАСТОСУВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ ТА ФІНАНСАХ ПОКАЗНИКІВ,
ЩО ВИМІРЮЮТЬСЯ ВИТРАТАМИ ПРАЦІ..... 82

ІЛЬНИЦЬКИЙ Д. О., ЗІНЧЕНКО С. Г. ПОШУК ІДЕАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ТРАНСПОРТНО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СИСТЕМИ ПОРТУ: КОМПЕТЕНТІСНИЙ ВИМІР.....	87
ШЕВЧЕНКО О. О. МОТИВАЦІЙНИЙ ПІДМЕХАНІЗМ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ В СИСТЕМІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	97
РОЗДІЛ 4	
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
БАРИНОВ Д. Ю. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ СИСТЕМАТИЗАЦІЯ.....	103
БЕДРЕКОВСЬКИЙ П. М. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ: СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ.....	108
БОНДАР А. В. РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-СОЛІДАРНОГО ФІНАСУВАННЯ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	112
ЄПІФАНОВА І. Ю. ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ.....	117
ЖАРИКОВА О. Б., ПАЩЕНКО О. В. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	122
ЗАЙЦЕВА А. О. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	128
KONDRATSKA L. P. ONLINE TOURISM: A MODEL OF CONSOLIDATED INFORMATION RESOURCE.....	133
ЛАТИШЕВ К. О., КАРАУЛОВА Ю. В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІЇ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ».....	141
РОЗДІЛ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
БАТЬКОВЕЦЬ Н. О., ЗАМРІЙ О. М. КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ УСПІХУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ.....	146
РОЗДІЛ 6	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
МОЇСЕЄНКО А. С. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОСТІ НОВАТОРІВ НА МЕЗОРІВНІ.....	152
РОЗДІЛ 7	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
БАБЯК Н. Д., НАГОРНИЙ Є. О. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ.....	158
БУРА В. І. ВПЛИВ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ НА БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ.....	163
ГЛАДКИХ Д. М. ОСОБЛИВОСТІ ПОШИРЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ КРИПТОВАЛЮТ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ.....	167
ГОРИН В. П. СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ФОРМА ФІНАНСУВАННЯ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	172

ЖАДАН О. В.
ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ НАД ФОРМУВАННЯМ ЗВІТНОСТІ
ПРО ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ176

ЛОМАЧИНСЬКА І. А., ЩУР Р. І.
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....180

РОЗДІЛ 8
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ALNAIMAT MOHAMMAD AHMAD
INFORMATIONAL SUPPORT FOR THE ANALYSIS OF FINANCIAL PERFORMANCE
IN UKRAINE AND JORDAN: COMPARATIVE ANALYSIS.....184

РОЗДІЛ 9
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ЛІТОШЕНКО А. В.
ПІДВИЩЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ЗАВДЯКИ ВИКОРИСТАННЮ ІТ-АУТСОРСИНГУ.....188

НАШІ АВТОРИ.....193

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.341.1

Багмет К. В.

кандидат економічних наук

ІНСТИТУЦІЙНІ ВЗАЄМОДІЇ: ТЕОРІЯ І МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

У статті представлено критичний аналіз підходів до визначення інституційних взаємодій. Розглянуто класифікації інститутів, які пропонуються для структурування інститутів і пояснення взаємодій, що між ними відбуваються. У межах чотирирівневої системи інститутів, запропоновано структурувати їх за характеристиками впливу на соціально-економічну систему. Викладено підхід, що пояснює інституційні взаємодії, стійкість та мінливість інституційних структур. Виокремлено вертикальні та горизонтальні взаємодії в інституційній системі.

Ключові слова: інститут, інституційні взаємодії, інституційні зміни, інституційне середовище, стійкість інституційної структури, мінливість інститутів, вертикальні та горизонтальні інституційні взаємодії.

Постановка проблеми. Нині значна кількість країн переживає не просто період заміни одних економічних механізмів іншими, відбуваються значно більш глибокі процеси – процеси становлення нової інституційної структури. З огляду на характер змін, що нині відбуваються у соціальній сфері, можна стверджувати, що підходи, розроблені в межах інституційної теорії, точніше в межах неінституціоналізму, можна вважати найбільш адекватним методологічним підґрунтям для дослідження трансформацій цієї сфери національної економіки та вироблення рекомендацій щодо її державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Доробок інституціональної теорії, створений Д. Нортом [3], О. Уільямсоном [4], Дж. Ходжсоном [5] та ін., нині суттєво розвинений. Зокрема, загальні теоретичні рамки дослідження інституційних взаємодій запропоновані Дж. Роналдом [9]. Ґрунтовні дослідження інституційних взаємодій у сфері охорони довкілля на міжнародному рівні представлені Т. Герінгом і С. Обертюрмом [6; 7]. Аналіз інституційних взаємодій через трансформацію інституційних систем представлений Г. Клейнером [1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значний обсяг досліджень у сфері нової інституційної економіки залишається без відповіді низка питань (чи, навпаки, мають декілька інколи суперечливих відповідей). На цьому зосереджують увагу як на факторі, що ускладнює емпіричні дослідження у цій сфері [8]. Одним із таких є визначення причин та закономірностей інституційних змін. Відповідь на це питання є ключем до вироблення стратегії та тактики державного регулювання процесу становлення нових інститутів для досягнення економічного зростання та соціального прогресу. У цьому контексті питання взаємодій інститутів різних типів, взаємозв'язків між різними рівнями в інституційній системі, її стійкості та мінливості є досить актуальним. Відповіді на ці питання є не лише потребою теорії. Нормативна економіка потребує ґрунтовної бази для рекомендацій, оскільки трансформаційні процеси для більшості країн не закінчено. Більше того, у сучасних умовах інституційні зміни є іманентною рисою розвитку суспільства

Мета статті полягає у дослідженні сутності та механізму інституційних взаємодій як фактора та рушійної сили інституційних змін.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У наших обґрунтуваннях інституційних взаємодій ми виходимо із твердження Д. Норта, що напрями інституційних змін формуються взаємодією між інститутами та організаціями [3]. Приймаючи тезу, що імпульс інституційних змін задається саме інституційними взаємодіями, розумієш, що вивчення останніх зміщується у центр досліджень, оскільки може пояснити низку теоретичних питань, зокрема як саме інститути впливають на економічний розвиток і зростання, а також у який спосіб необхідно формувати (змінювати) інститути для досягнення економічного та соціального прогресу.

Передусім зазначимо, що ми керуємося визначенням інститутів, запропонованим Д. Нортом: «Інститути – це всі форми обмежень, створених людьми з метою надати певну структуру взаємодіям між людьми» [3, с. 18].

Передусім слід визначити загальні теоретико-методологічні питання, що постають у процесі дослідження інституційних взаємодій: 1) Як пов'язані між собою інститути в соціально-економічній системі? Чи можна говорити про систему інститутів чи існує просто сукупність? 2) Які типи взаємодій зумовлюють інституційні зміни, наскільки можна на них впливати? 3) Як залежить швидкість інституційних змін від взаємодій між інститутами? 4) «Інститути – Взаємодії – Зміни». Що має стати об'єктом регулювання?

Для відповіді на ці питання зупинимося на аналізі положень, які можуть стати підґрунтям подальших досліджень.

Для ідентифікації та характеристики інституційних взаємодій необхідно визначитися з типами інститутів, із класифікацією, яка б дала можливість найбільш повно описати інституційні взаємодії, принаймні структурувати їх за певними загальними ознаками.

З усіх відомих підходів, що пояснюють причини та закономірності інституційних змін, зупинимося на найбільш цілісному підході, запропонованому Дж. Роналдом [9]. Досліджуючи інституційні зміни, він ставить питання відповідності класифікації інститутів, адже справедливо вбачає у цій класифікації концептуальну основу для розуміння взаємодій між різними інститутами, а в останніх – ключ до розуміння функціонування економічної системи у цілому.

Дж. Роналд аналізує два загальних підходи до класифікації інститутів: функціональний та макросистемний. Справедливо виділяє недоліки функціонального підходу, віддаючи перевагу макросистемному, передусім через те, що останній дає широке уявлення про інституційну структуру суспільства: політичні, юридичні, соціальні та інші інститути, які детально описуються в межах саме макросистемного підходу. Цей підхід, на його думку, забезпечує можливість порівняльного інституційного аналізу та концептуалізації систем інститутів [9].

Дж. Роналд пропонує загальні теоретичні рамки для дослідження інституційних взаємодій, логіка яких ґрунтується на двох принципових теоретичних положеннях:

1) класифікація інститутів, в основі якої лежить їх здатність змінюватися. Відповідно до цієї класифікації, виокремлює інститути, що «швидко рухаються» (Fast-moving Institutions), та інститути, що «повільно рухаються» (Slow-moving Institutions). Для останніх характерні не лише низька швидкість змін, а й поступовий їх характер (соціальні норми, культурні цінності тощо). Інститути, що «швидко рухаються» за Дж. Рональдом – це політичні інститути, які мають потенціал швидких, одномоментних, навіть революційних змін, менш «швидкі» – це правові інститути [9];

2) існують не просто сукупності чи набори інститутів, а їх системні послідовності (системи), в яких один інститут доповнюється іншими. Така «конструктивна» особливість інституційної системи пояснює складність, а інколи неможливість заміщення одного інституту іншим.

На основі цих теоретичних положень Дж. Роналд пропонує розглядати інституційні зміни як взаємодію між інститутами, що «швидко змінюються», зокрема культурою, та інститутами, що «повільно розвиваються», такими як політичні та юридичні інститути [9]. Ця пропозиція є, на нашу думку, досить цікавою. Однак дозволимо собі поставити деякі питання до окремих теоретичних положень та висновків Дж. Рональда, аби дійти спільного розуміння механізму інституційних взаємодій.

Питання до класифікації інститутів

Класифікаційна ознака «здатність змінюватися» і відповідний поділ інститутів на «швидко» і «повільно» змінювані, на нашу думку, є не зовсім чіткими і зрозумілими в контексті завдання, яке із самого початку ставилося: структурувати інститути так, щоб, зрозумівши взаємодії між ними, пояснити інституційні зміни.

Швидкість є відносною не лише у фізиці. В економіці все частіше говорять про прискорення процесів змін. У сучасному світі глобалізації та інновацій швидкість культурних змін може бути цілком зіставною зі швидкістю змін політичних. Темпи оновлення знань нині є значними, що зумовило зростання людського капіталу. Останній забезпечив зростання частки продуктивності праці в 1960–1990 рр. з 22% до 45% порівняно із середньою величиною продуктивності праці в 1990 р. Також дві третини впливу на зростання рівня продуктивності праці відносять до безпосередньої дії сфери освіти, а одну третину зростання відображає вплив технічного прогресу в суспільстві [2].

Говорячи про невизначеність швидкості змін як критерію класифікації, ми маємо на увазі не стільки відсутність певних кількісних орієнтирів, скільки ґрунтовного теоретичного пояснення,

чому поділ інститутів саме за критерієм «швидкість змін» є принциповим моментом, що пояснює інституційні взаємодії. Після більш детального аналізу можемо припустити, що пропозиція досліджувати взаємодію між інститутами культури та політичним інститутами могла би бути висунута без прив'язки до класифікації інститутів за здатністю до змін.

Окрім того, Дж. Роналд, відчуваючи певну обмеженість запропонованої ознаки для характеристики особливостей інститутів, що пояснюють взаємодію, поряд зі швидкістю змін, говорить про їх неперервність. Хоча остання не введена як ознака класифікації інститутів, Дж. Роналд концентрує на ній увагу, зазначаючи, що інститути, які змінюються повільно і безперервно, мають вплив на інститути, що швидко рухаються, у разі «накопичення» невідповідності між ними та створення достатнього тиску, порівнюючи процеси інституційних взаємодій із тектонічними процесами. Можливо, саме неперервність є визначальним фактором накопичення «критичної маси невідповідності» між окремими інститутами, яка проковує зміни?

Отже, дослідження інституційних взаємодій як фактора, що пояснює інституційні зміни, є досить актуальними. Результатом цих досліджень можуть бути відповіді на низку питань, що нині створюють теоретичні суперечності й незрозуміленості та ускладнюють проведення емпіричних досліджень. Проте пояснення інституційних взаємодій як взаємодій інститутів двох типів – «швидко та повільно змінюваних» – є дещо обмеженим. У межах цього підходу досить складно знайти відповіді на такі питання: чи є зворотний вплив у процесі взаємодії «швидких» та «повільних» інститутів? Чи існують взаємодії між інститутами одного типу, наприклад швидкозмінними, і як вони впливають на інституційні зміни?

Дещо інший підхід, що намагається певним чином структурувати інститути і на цій базі пояснити інституційні взаємодії, запропоновано Г. Клейнером. Пропонується ідея «протоінститутів». Еволюція соціально-економічних інститутів розглядається як результат взаємодії «протоінститутів – особливих базових інститутів, що утворюють інституційний генофонд економіки» [1, с. 11]. Такий підхід є цікавим, особливо з історичного погляду на процеси формування інституційної структури, інституційних змін, проте потребує подальшого опрацювання, зокрема емпіричних досліджень, можливо, на матеріалах транзитивних економік, які мають певні результати у формування інституційної структури. На разі не зовсім зрозуміло, як ідея «двох чи більше протоінститутів» може бути застосована для вироблення рекомендацій щодо регулювання інституційних змін в економіках, що перебувають у стані зміни інституційної структури.

Що являє собою система інститутів?

Ідея «систем інститутів» та пов'язані з нею ідеї комплементарності інститутів не є новими. Дж. Роналд пояснює наявність інституційних взаємодій наявністю систем інститутів, хоча не дає їх характеристики.

Цікавий із методологічного погляду підхід до пояснення системних особливостей інститутів запропоновано Г. Клейнером. Згідно із цим підходом, інститут є системою норм, що включає обов'язкові, поєднані між собою п'ять типів норм: базисні норми (ядро інституту), додаткові норми, допоміжні інструктивні підтримуючі норми (фор-

нують механізми моніторингу і контролю дотримання норм), когнітивні норми (регулюють процес сприйняття інституту різними суб'єктами) і сукупність інститутів утворюють інституційну систему – окрему підсистему соціуму. Висловлюються пропозиції щодо моделювання інститутів та інституційної системи у цілому [1].

Характеристиками інституційної системи Г. Клейнер визначає поширеність у соціально-економічному просторі та щільність інституційного середовища (середня кількість інституціолізованих норм, дотримання яких є обов'язковим або бажаним для інституційного суб'єкта). Щільність характеризує стан інституційної системи, а насиченість інститутами соціально-економічного простору – положення інституційної підсистеми у цьому просторі [1, с. 45]. «Для кожного періоду розвитку суспільства існує своя оптимальна пропорція між регулятивними та конструктивними інститутами, притаманна їй оптимальна ступінь інституційної щільності у цілому» [1, с. 47–48]. Питання визначення оптимальної пропорції та оптимального ступеня щільності є досить цікавим як із теоретико-методологічного, так і з практичного погляду. Проте ані пропорція, ані інституційна щільність, на нашу думку, не пояснюють інституційні зміни і не дають інформації про якість інститутів (чи інституційної структури у цілому), на основі яких визначено ці параметри.

Наголошуючи на важливості досліджень інституційних взаємодій, ми пропонуємо підхід, що передбачає вивчення останніх, на основі ієрархічного принципу – виділення рівнів в інституційній структурі. У межах підходу «чотирьох рівнів соціального аналізу», запропонованого О. Уільямсоном, [10, с. 596.], представлена рівнева структура інституційної системи з прямими та зворотними зв'язками. Кожен рівень виокремлюється за трьома характеристиками: 1) рівнем впливу на діяльність економічних суб'єктів; 2) частотою змін інститутів на кожному рівні; 3) метою інститутів, що функціонують на відповідному рівні. Як бачимо, часова характеристика змін інститутів також присутня, проте на відміну від Дж. Роналда вона є радше додатковою характеристикою, ніж основною класифікаційною ознакою.

Згідно із цим підходом, інституційна структура складається з чотирьох рівнів. I рівень – каркас, інституційна оболонка (embeddedness), в яку вбудовуються всі решта інститутів різних типів і рівнів. Це найвищий рівень, представлений неформальними інститутами (звичаї, моральні і релігійні норми, традиції тощо), для яких характерна незначна частота змін, переважно спонтанного характеру. Мета інститутів, представлених на цьому рівні, як правило не ідентифікується [10, с. 597].

II рівень – інституційне середовище, яке визначає формальні «правила гри». На цьому рівні зосереджено базові інститути (права власності, правові інститути, влада тощо), що спільно з інститутами першого рівня формують стійку структуру. Частота змін є вищою порівняно з першим рівнем [10, с. 598].

III рівень – управління – узгоджує управлінські структури з транзакціями. Мета інститутів цього рівня – надати права структурам управління. Зміни інститутів, віднесених до третього рівня, є більш частими порівняно з двома попередніми [10, с. 599]. Саме третій рівень пов'язується з транзакційними витратами, тобто зміни інститутів на цьому рівні здійснюються з урахуванням потреби мінімізації транзакційних витрат. Власне, сам О. Уільямсон цей рівень аналізу іменує «рівнем теорії транзакційних витрат» (transaction cost economics) [10, с. 597].

IV рівень – розподіл та використання ресурсів. Інститути цього рівня надають «право маржинальних умов – marginal conditions right» – правила і вимоги, прописані в контрактах (кількісні параметри, ціни тощо), що дають змогу досягти необхідного рівня ефективності, зміни яких є постійними.

Рівнева структура інститутів є, на нашу думку, вихідним пунктом для розуміння інституційних взаємодій. Характер впливу інститутів один на одного та соціально-економічну систему в цілому, віднесених до різних рівнів, очевидно, буде різним, по-перше, за масштабом впливу (кількість економічних агентів, на взаємодію між якими впливає інститут), по-друге, за тривалістю впливу. Як видно зі схеми (рис. 1), чотири сфери, розміщені у спосіб, де інститути I рівня задають межі для взаємодій усередині інституційного середовища. II і III рівні ми розуміємо як такі, де реалізуються свідомі цілеспрямовані інституційні зміни.

Розміщення інститутів IV рівня (рис. 1) свідчить про те, що вони зазнають впливу і безпосередньо пов'язані як з інституційним середовищем (II рівень), так і зі структурами управління (III рівень). Оскільки положення інституту описується двома координатами – тривалістю та масштабом впливу, – стійкість буде залежати від цих двох факторів: стійкість інституту буде тим вищою, чим на більшу кількість економічних агентів він має вплив і чим тривалішим буде цей вплив. Ступінь його взаємодії з іншими інститутами буде також високою. Проте, з іншого боку, значна кількість факторів впливу та численні зв'язки у системі провокують зміни у самому інституті, у способах його взаємодії. Цим самим розвивається здатність інституту змінюватися відповідно до потреб. У цьому проявляється діалектичний зв'язок інституційної стійкості та мінливості. Отже, формування будь-якого інституту, його «запуск» в інституційній структурі має на меті досить тривале, стійке його функціонування, проте об'єктивність процесу розвитку вимагає його постійних змін, постійного переналаштування і, можливо, повної заміни. Саме цю здатність інституту ми розуміємо як основний фактор інституційної якості.

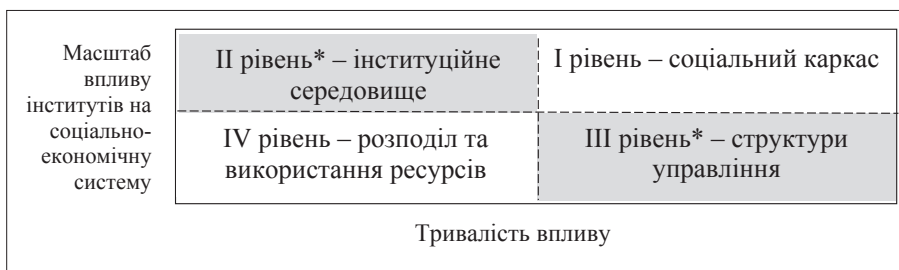


Рис. 1. Інститути, структуровані за характеристиками впливу на соціально-економічну систему

* Рівні, на яких, згідно з О. Уільямсоном, оперує «нова інституційна економіка» [10]

Джерело: розроблено автором

Стійкість інституту та інституційної структури, частиною якої він є, залежить від того, з якою кількістю інститутів, віднесених до різних рівнів, він взаємодіє у процесі свого функціонування. Так, якщо інститут, що діє на четвертому рівні, постійно «звертається» до норми чи правила I рівня, остання має значний запас стійкості.

Якщо йдеться про створення (перенесення) нового для економіки інституту, його дієвість буде залежати від наявності на інших рівнях цілком самостійних інститутів, які в процесі взаємодії сформують стійкі зв'язки з ним. Так, прикладом може бути створення антикорупційних інститутів, які дуже часто виявляються нежиттєздатними передусім через відсутність того, що має назву «нульова терпимість до корупції» – моральної норми, яка унеможливує більшість дій, що провокують корупцію (інститут I рівня). Формування такого типу норми, як правило, має йти двома шляхами: 1) через створення відповідних структур управління (III рівень), що «примують» до виконання відповідних норм і правил; 2) через розширення кількості інститутів IV рівня, що використовують цю норму (інститути формальної та неформальної освіти, інститути громадянського суспільства тощо) для її інституціалізації і формування стійких взаємодій у чинній інституційній структурі. Перший шлях пов'язаний із більшими трансакційними витратами й у будь-якому разі має доповнюватися другим, інакше створюються передумови для формування рентоорієнтованої поведінки і фактичного «відторгнення» інституту.

Отже, характер інституційних взаємодій формує такі характеристики інституційної структури, як стійкість і мінливість. Стійкість інституційної структури розглядаємо як збереження властивостей інститутів, що її формують, стану та взаємодій між ними протягом тривалого проміжку часу. Мінливість інституційної структури характеризує зміну властивостей інституту, його здатність до взаємодій в інституційній структурі, яка постійно змінюється.

Виникають питання: що саме являють собою інституційні взаємодії та як можна описати процес взаємодій з огляду на складність інституційної структури сучасної економіки?

У викладенні цього питання необхідно звернутися до позиції Д. Норта, який акцентував увагу на тому, що агентами інституційних змін є організації. Причому інституційні рамки визначають, які саме організації виникають та як вони розвиваються. Але, своєю чергою, й організації впливають на процес зміни інституційних рамок.

З огляду на розуміння ролі організацій і інститутів, можна говорити, що інституційні взаємодії опосередковуються організаціями. Наявність організації як своєрідного провідника взаємодій є, на нашу думку, обов'язковою, оскільки саме організація виступає економічною одиницею координації взаємодій, для якої, власне, і створюються інститути. Саме наявність організації як посередника у теоретичному дослідженні взаємодій інститутів пояснює появу опортуністичної

поведінки. Отже, інституційні взаємодії ми розуміємо як процес впливу інститутів один на одного, що опосередковується через організації та зумовлює поступову та неперервну їх зміну.

Враховуючи функції інститутів, представлених на кожному рівні, та їх взаємодії один з одним, інституційну сукупність можна представити як систему (рис. 2). Елементами системи є інститути різних рівнів (за класифікацією О. Уільямсона), що функціонально поєднані між собою. Зв'язки між елементами у системі формуються взаємодіями між окремими інститутами.

Базовою ланкою цієї системи є інститути IV рівня. Для інститутів цього типу характерна як вертикальна (між рівнями), так і горизонтальна (в межах одного рівня) взаємодія, тоді як для інститутів III та II рівнів горизонтальна взаємодія є необов'язковою. Саме цей тип інститутів є елементом, через який забезпечується зворотний зв'язок – вплив інститутів нижчого рівня на інститути вищого рівня. Якісний зворотний зв'язок може бути забезпечений лише у разі розвиненості саме базових елементів – інститутів IV рівня.

Поява нового для системи інституту означає його «підключення» до взаємодій – створення додаткового ланцюга зав'язків з іншими інститутами. Тобто коли йдеться про процес цілеспрямованого створення інституту, завданням, яке має не менше значення, ніж конструювання самого інституту, є створення та налагодження його взаємодій з іншими інститутами. Так, інститут медичного страхування пов'язаний з інститутом страхування, інститутом соціальних гарантій (регулювання мінімального рівня доходів), інститутом державного фінансування охорони здоров'я тощо. Чи, наприклад, інститут зовнішнього забезпечення якості вищої освіти (III рівень) може діяти за умови створення стійких зав'язків з інститутом внутрішнього забезпечення якості вищої освіти (IV рівень), інститутами базової (середньої) освіти, ринку праці, інститутом освітніх стандартів, академічної доброчесності, інститутами фінансового забезпечення тощо.

Відсутність стійкого зв'язку з одним з елементів порушує стійкість системи у цілому. Чим більше зав'язків у цьому ланцюгу відсутні, тим менш стійким та ефективним буде впроваджений інститут. Отже, така «неповна» система взаємодій нівелює ефекти, які, можливо, забезпечує запроваджений інститут. Оцінивши його результатив-

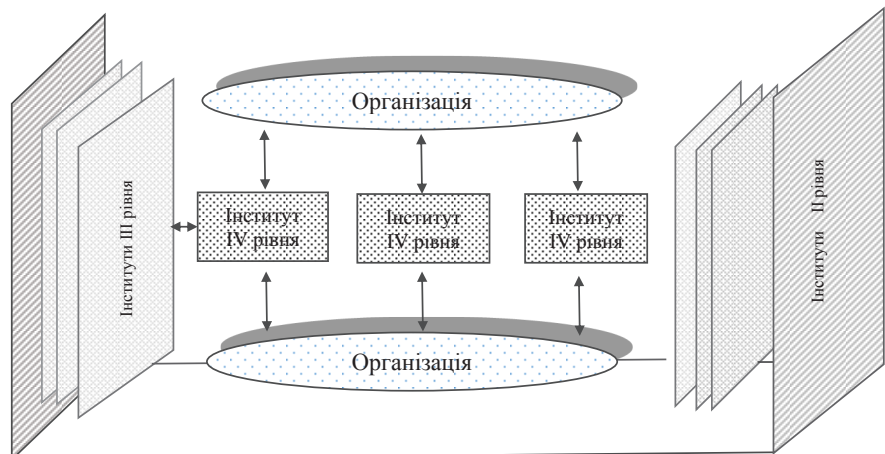


Рис. 2. Інституційні взаємодії в чотирирівневій інституційній системі

Джерело: розроблено автором

ність через співвідношення показників інституційної якості з трансакційними витратами, можемо судити про ефективність функціонування інституційної системи.

Відсутність взаємодії між інститутом, що впроваджується, й окремими елементами системи не означає відсутність відповідного інституту-партнера. Це може бути пов'язане з низькою здатністю останнього змінюватися, тому відсутність у функціоналі чинних інститутів відповідної норми, що забезпечить включення у зв'язки, що створюються, у поєд-

нанні з опортуністичною поведінкою унеможливають інституційні зміни у запланованому напрямі.

Висновки. Отже, коли йдеться про інституційні зміни, мається на увазі цілеспрямовані зміни (впровадження, заміна, вдосконалення) інститутів важливим елементом регулювання цих змін є формування стратегії впливу на взаємодії у чинній інституційній системі. Об'єктами регулювання мають стати передусім вертикальні взаємодії – взаємодія між інститутами, що віднесені до різних рівнів.

Список використаних джерел:

1. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер ; ЦЭМИ РАН. – М. : Наука. – 240 с.
2. Крафт Й. Глобализация и развитие инновационной системы национальной экономики / Й. Крафт // Вопросы инновационной экономики. – 2015. – Т. 5. – № 3. – С. 79–94.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М. : Начала, 1997. – 180 с.
4. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма : фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О.И. Уильямсон ; пер. с англ. – СПб. : Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.
5. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
6. Gehring T. Comparative empirical analysis and ideal types of institutional interaction in institutional interaction in Global Environmental Governance. Synergy and Conflict among International and EU Policies, ed. by Sebastian Oberthür and Thomas Gehring, Cambridge, Mass. : MIT Press, 2006. – P. 307–371.
7. Gehring T. The Causal Mechanisms of Interaction between International Institutions / T. Gehring, S. Oberthür // European Journal of International Relations. – Vol 15. – Issue 1. – 2009. – P. 125–156.
8. Kingston C. Comparing theories of institutional change / C. Kingston, G. Caballero // Journal of Institutional Economics. – Vol 5. – Issue 2. – 2009. – P. 151–180.
9. Ronald G. Understanding Institutional Change : Fast-Moving and Slow-Moving Institutions, Studies in Comparative International Development / G. Ronald. – 2004 [Electronic recourse]. – Access mode : <http://eml.berkeley.edu/~groland/pubs/gr3.pdf>.
10. Williamson O.E. The New Institutional Economics: Taking stock, Looking ahead / O.E. Williamson // Journal of Economic Literature. – Vol. XXXVIII. – 2000. – P. 595–613.

Багмет К. В.

кандидат экономических наук

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Резюме

В статье представлен критический анализ подходов к определению институциональных взаимодействий. Рассмотрены классификации институтов, которые предлагались с целью структурировать институты и объяснить взаимодействия, которые между ними происходят. В рамках четырехуровневой системы институтов предложено структурировать их по характеристикам влияния на социально-экономическую систему. Изложен подход, который объясняет институциональные взаимодействия, устойчивость и изменчивость институциональных структур. Выделены вертикальные и горизонтальные взаимодействия в институциональной системе.

Ключевые слова: институт, институциональные взаимодействия, институциональные изменения, институциональная среда, устойчивость институциональной структуры, изменчивость институтов, вертикальные и горизонтальные институциональные взаимодействия.

Bagmet K.

Candidate of Economic Sciences

INSTITUTIONAL INTERACTIONS: THEORY AND METHODOLOGY OF THE STUDY

Summary

The article presents an analysis of approaches to the definition of institutional interactions. The classification of institutes proposed for the purpose of structuring the institutions and explaining the interactions that take place between them is considered. Within the framework of the four-level system of institutes, it is proposed to structure them according to the characteristics of influence on the socio-economic system, the approach, which explains institutional interactions, stability and variability of institutional structures, sets out vertical and horizontal interactions in the institutional system.

Keywords: institute, institutional interactions, institutional changes, institutional environment, stability of institutional structure, variability of institutes, vertical and horizontal institutional interactions.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.727.2

Дзюба П. В.

Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

КОНЦЕПЦІЯ ЕФЕКТИВНОГО ПОРТФЕЛЯ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ОСНОВ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОГО ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

У статті проведено аналіз концепції ефективності інвестиційного портфеля. Розглянуто хронологію її виникнення та еволюцію. Виявлено, що вона є основою теорії портфеля та є універсальною щодо міжнародних інвестиційних портфельів та портфельів місцевих ринків. Доведено, що концепція диверсифікації є вторинним концептом теорії портфеля. Обґрунтовано, що теорія портфеля є основою портфельної парадигми міжнародного інвестування.

Ключові слова: теорія портфеля, концепція ефективного портфеля, концепція диверсифікації, парадигма міжнародного портфельного інвестування, ефективна множинність, ризик, дохідність.

Постановка проблеми. Сучасна теорія міжнародного портфельного інвестування є доволі зрілою гносеологічною сутністю. Парадигма вартісного інвестування, котра лежить в її основі, виникла ще в далекому 1934 р., що пов'язують із фундаментальною роботою Б. Грема та Д. Додда, присвяченою аналізу цінних паперів [1]. Її тривала та подекуди бурхлива еволюція призвела до формування у 1952 р. нової, більш складної та концептуально розгалуженої – парадигми портфельного інвестування, поява якої значною мірою завдячує таким ученим як А. Рой [2] та Г. Марковіц [3]. Портфельна парадигма швидко набула поширення, трансформувалася, охоплюючи дедалі більшу кількість теорій і підходів, зокрема теорію ринку капіталів. Вона стала домінантною парадигмою міжнародного портфельного інвестування.

Однак виникнення та подальший розвиток цієї парадигми показали, що в її структурі є доволі різні наукові концепції, котрі часто суперечать одна одній, що зумовлює існування низки внутрішньопарадигмальних конфліктів. Однією з таких концепцій є концепція ефективного портфеля. З одного боку, вона є основою теорії портфеля. Саме на її положеннях базується сучасне бачення інвестиційних процесів у рамках домінантною парадигми. З іншого боку, саме ця концепція має велику кількість недоліків, що не дало їй змоги стати більше ніж просто нормативною концепцією. Ці недоліки зумовлюють наявність глибокої суперечки між самою концепцією ефективності та концепцією портфельної диверсифікації. З огляду на зазначене, дослідження даної проблематики є актуальним, важливим та необхідним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика ефективності інвестиційного портфеля привертала увагу науковців, власне, з часів виникнення самої концепції. Численні дослідження були спрямовані на виявлення недоліків концепції портфельної ефективності (роботи Р. Мішо [4], Ф. Джоріона [5] та ін.). Зазначена критика, що важливо, мала конструктивний характер. Наприклад, Р. Мішо розробив та запан-

тентував удосконалений метод формування ефективних портфельів – на основі ресамплінгу ефективної множинності [6; 7]. Важливо, що метод Р. Мішо був розроблений на емпіричному прикладі саме міжнародних портфельів, що становить особливий інтерес з погляду розвитку теорії міжнародного портфельного інвестування. Значущі результати критичного та конструктивного плану щодо концепції портфельної ефективності містяться у дослідженнях Дж. Джобсона [8], Дж. Джобсона та Р. Коркі [9; 10]. Ідея реверсивної оптимізації ефективного портфеля була презентована в роботі В. Шарпа [11]. Серед інших досліджень, присвячених ефективності міжнародних інвестиційних портфельів у сучасних умовах, відзначимо роботи Т. Ангелідіса та Н. Тессароматіса [12], М. Ліві та Р. Ролла [13], М. Жофре [14], Ф. Абіда, Р. Леунга, М. Мроуа, В. Вонга [15], К. Лвін, Р. Ку та Б. МакКарті [16] та ін.

Мета статті полягає у виявленні сутності концепції ефективного портфеля, визначенні її місця у сучасній теорії міжнародного портфельного інвестування та ідентифікації основних еволюційних умов її виникнення та розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розпочати наш аналіз слід, безперечно, з новаторської та однієї з найбільш фундаментальних робіт Г. Марковіца 1952 р. «Вибір портфеля» [3]. Цим дослідженням учений фактично започаткував новий напрям розвитку теорії фінансів – теорію портфеля. Саме цей напрям ми вважаємо еволюційно визначальним (хоча історично не першим) з погляду подальшого розвитку науки у цій сфері та формування домінантною парадигми.

Основні результати й висновки дослідження Марковіца можна розділити на дві частини: якісні (змстові) та кількісні (математичні). З якісного погляду Марковіц, по-перше, відхилив панівне на той час (фактично аксіоматичне) положення про те, що інвестори намагаються максимізувати очікуваний дисконтований дохід від інвестицій (хоча ідея дисконтування доходу в Марковіца збереглася). Такий підхід активно розвивав, зокрема, Дж. Вільямс [17]. Натомість Марковіц запропонував та довів гіпотезу про те, що інвестори орієнту-

ються на очікувану дохідність від інвестицій (яка є для них бажаною) та варіацію такої дохідності (яка є небажаною).

По-друге, Марковіц показав, що тодішні погляди, які не передбачали диверсифікації (а лише максимізацію приведеної вартості), були обмеженими щодо своєї пояснювальної сили. Інвестори повинні прагнути формувати диверсифіковані портфелі. Це, однак, не означає, що диверсифікований портфель буде завжди кращий порівняно з недиверсифікованим.

По-третє, опонуючи Вільямсу стосовно вживання «закоу великих чисел» для інвестиційного портфеля, Марковіц протиставив так званому «найвному» підходу до диверсифікації (введення до складу портфеля якомога більшої кількості активів) новий принцип. Аргументуючи свою позицію тим, що дохідності активів суттєво корелюють між собою, він довів, що наївна диверсифікація не дасть змоги усунути всю варіацію, тож Марковіц висунув ідею такої диверсифікації, котра передбачала б урахування коваріації між дохідностями активів, які залучаються до портфеля: вона має бути мінімальною та позитивною. Такий мінімум досягається, зокрема, за рахунок інвестування в цінні папери компаній різних галузей. Цей принцип згодом отримав у літературі назву «принцип диверсифікації Марковіца». На доведення його ефективності Марковіц стверджував, що за формування диверсифікованого портфеля із двох субпортфелів (паперів інвестиційних фондів) з однаковою варіацією його варіація буде меншою (або принаймні ніколи не буде більшою).

По-четверте, Марковіц запровадив у науковий обіг категорію «ефективний портфель» – тобто той, що має найвищу дохідність за певного рівня варіації або найнижчу варіацію за певного рівня дохідності. У цьому контексті він запропонував всесвітньовідому геометричну модель такого портфеля – так звану ефективну множинність (рис. 1)¹.

Еліптичною фігурою на рис. 1 позначаються всі можливі комбінації варіації та дохідності, які можна отримати внаслідок формування інвестиційного портфеля: вони містяться як усередині фігури², так і на її межі. Однак очевидно, що за раціональної поведінки інвестор завжди обирає ефективні комбінації – вони знаходяться на тій частині абрису фігури, яка виділена жирним. Ми не зупиняємося на припущеннях теорії Марковіца, котрі добре відомі та впливають із викладок самої теорії, однак зазначимо, що технічно – з погляду подальшої еволюції теорії та вдосконалення окремих її положень – особливо важливими є два з них. Це припущення про стохастичність дохідностей цінних паперів та припущення про нормальний розподіл їхніх значень за Гауссом.

Що ж до основних кількісних результатів роботи Марковіца, то вони на багато років сформували базовий технічний апарат для досліджень у галузі портфельного інвестування. По-перше, він запропонував методологію оцінювання очікуваної дохідності активу, яка є випадковою величиною. Таке оцінювання здійснюється на основі ймовір-

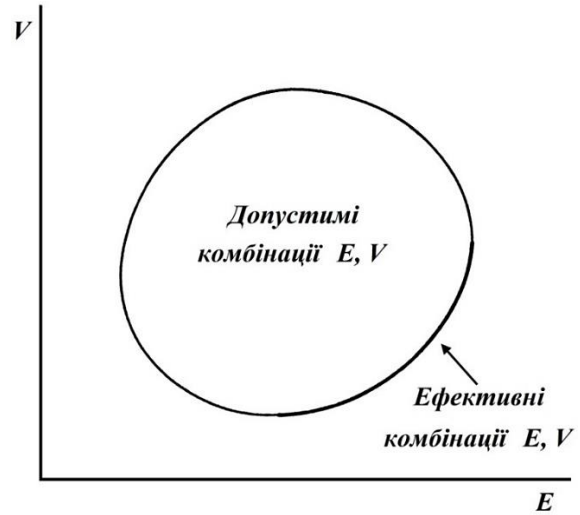


Рис. 1. Ефективна множинність Марковіца

Джерело: складено за [3, с. 82]

У сучасній академічній літературі допустиму та ефективну множинність прийнято геометрично подавати дещо в іншій формі [18, с. 206–214; 19, с. 211, 240; 20, с. 74–90 та ін.], що, однак, не змінює суті питання. Ми навели їх без змін – порівняно з оригінальною роботою Марковіца.

нісного розподілу випадкових значень. Якщо очікувана дохідність Y є випадковою величиною, яка може набувати значень y_1, y_2, \dots, y_n , то ймовірність набуття відповідного значення можна позначити як p_n . Тоді очікуване (середнє) значення Y дорівнює

$$E = p_1 y_1 + p_2 y_2 + \dots + p_n y_n, \quad (1)$$

де E – очікуване (середнє) значення випадкової величини Y .

За такою самою методологією Марковіц пропонує обчислювати й фактичну дохідність: замість імовірності використовується частка спостереження в загальній кількості спостережень.

По-друге, Марковіц запровадив методологію розрахунку очікуваної дохідності портфеля на основі середньозваженої дохідності його складників:

$$R = \sum R_i X_i, \quad (2)$$

де R – дохідність портфеля;

R_i – дохідність i -го цінного паперу, що входить до складу портфеля;

X_i – частка i -го активу у портфелі.

Така ж методологія використовується й для обчислення очікуваної дохідності інвестиційного портфеля.

По-третє, Марковіц активно розвинув систему кількісного оцінювання ризику цінного паперу – як варіації його дохідності, обчисленої на основі дисперсії:

$$V = p_1 (y_1 - E)^2 + p_2 (y_2 - E)^2 + \dots + p_n (y_n - E)^2, \quad (3)$$

де V – варіація дохідності цінного паперу.

Слід зазначити, що подекуди формулу (3) помилково відносять до винаходів Марковіца. Історично першим почали використовувати не дисперсію, а стандартне відхилення. Цей показник був запроваджений відомим британським статистиком К. Пірсоном у 1894 р. [21, с. 80]. Хоча, як зазначають деякі автори, зокрема Д. Ебботт [22, с. 105], ідея його вживання вже тоді мала понад столітню історію. Варіацію ж почали використовувати пізніше. Уперше цей показник був застосований у 1918 р. відомим британським статистиком та біологом Р. Фішером [23, с. 399] – і

¹ У цій частині дослідження Марковіца більшість його викладок базується на геометричних та графічних моделях.

² Якщо портфель формується із двох активів, то допустима множинність – це лише жирна частина еліптичної фігури. Однак якщо задіяно три й більше активів, то така множинність займе також простір усередині еліпсу.

сама в царині біології, однак його важливі статистичні властивості згодом сприяли поширенню цього показника на інші галузі, у тому числі міжнародне портфельне інвестування.

По-четверте, Марковіц довів, що варіація дохідності інвестиційного портфеля не є показником, який оцінюється на основі зважування варіацій його складників у будь-який спосіб; це – нова зі статистичної точки зору субстанція. У цьому, на нашу думку, полягає головне статистично-математичне досягнення аналізованої роботи. Розроблена вченим формула має такий вигляд:

$$V(R) = \sum_{i=1}^N \alpha_i^2 V(X_i) + 2 \sum_{i=1}^N \sum_{j>i}^N \alpha_i \alpha_j \sigma_{ij}, \quad (4)$$

де $V(R)$ – варіація дохідності портфеля;
 α_i – частка i -го цінного паперу у портфелі;
 $V(X_i)$ – варіація дохідності i -го цінного паперу;
 σ_{ij} – коваріація між дохідностями попарно взятих паперів портфеля.

Підсумовуючи, зазначимо, що до важливих і перспективних положень теорії Марковіца слід віднести його припущення про раціональність поведінки інвестора: той завжди має обирати ефективний портфель; можливості коротких продажів виключаються; розглядаються лише ризикові папери. Однак стаття 1952 р. не відповідає на питання, який з ефективних портфелів слід обирати інвестору за раціональної поведінки. Це та деякі попередні положення вченого можуть розглядатися як недоліки його теорії, проте вони дали імпульс для подальшого розвитку наукової думки у цій сфері. Концепція ефективного портфеля стала фактично початком концепції традиційної біпараметричної оптимізації, або оптимізації в середовищі «ризик – очікувана дохідність».

Пізніше Марковіц істотно поглибив свої погляди, видавши у 1959 р. на основі згадуваної статті монографію [24]. Поряд із напрацьованими ідеями в ній з'явилися й нові. Так, було значно розширено технічний апарат застосування теорії ефективного портфеля, зокрема через використання матричних методів (приміром, у частині оцінювання ризику інвестиційних портфелів та формування ефективної множинності); провадився ймовірнісний аналіз випадкових величин, якими є дохідності; а також пропонувався новий метод оцінювання ризику – на основі напівваріації [24, с. 188]. Він передбачає визначення ризику з урахуванням у напівваріації лише тих доданків, у яких фігурують значення дохідностей, нижчих від середньої.

Порівнюючи переваги та недоліки варіації та напівваріації, Марковіц доходить висновку, що варіація як більш відома та популярна міра ризику, а також простіша з погляду комп'ютерної побудови ефективної множинності передбачає меншу кількість незалежних змінних (лише середні, варіації та коваріації), тоді як напівваріація потребує ще й наявності усього масиву значень дохідностей. Однак назагал напівваріація дає кращу ефективну множинність, ніж варіація.

Найважливішим, на нашу думку, новим змістовим здобутком монографії є відповідь на

питання про вибір інвестора з-поміж ефективних портфелів³. Такий вибір здійснюється на основі максимізації очікуваної корисності, яка враховує не лише очікувану дохідність, а й готовність інвестора ризикувати. Ця готовність визначається фіксованим коефіцієнтом A , який є позитивним [24, с. 208].

Важливий крок у розвитку теорії портфеля за напрямом ефективності був зроблений Р. Мертоном у його статті 1972 р. [25]. Він уперше аналітично здійснив кількісну ідентифікацію параметрів ефективної множинності для портфеля з більш ніж двох активів. Для цього передусім було задано умови мінімізації ризику ефективних портфелів (5) за трьох обмежень (6), (7) та (8)⁴:

$$\min \frac{1}{2} \sigma^2, \quad (5)$$

$$\sigma^2 = \sum_1^m \sum_1^m x_i x_j \sigma_{ij}, \quad (6)$$

$$E = \sum_1^m x_i E_i, \quad (7)$$

$$1 = \sum_1^m x_i, \quad (8)$$

де σ^2 – варіація дохідності портфеля;
 x_i – частка i -го цінного паперу у портфелі;
 x_j – частка j -го цінного паперу у портфелі;
 σ_{ij} – коваріація між дохідностями попарно взятих цінних паперів портфеля;

E – очікувана дохідність портфеля;

E_i – очікувана дохідність i -го цінного паперу.

Здійснюючи мінімізацію (5) за методом множників Лагранжа, можна отримати формулу допустимої множинності, що показує залежність між очікуваною дохідністю та ризиком [25, с. 1854]:

$$\sigma^2 = \frac{CE^2 + 2AE + B}{D}, \quad (9)$$

де $A = \sum_1^m \sum_1^m v_{kj} E_j$;

$B = \sum_1^m \sum_1^m v_{kj} E_j E_k$;

$C = \sum_1^m \sum_1^m v_{kj}$;

$D = BC - A^2$ ⁵;

v_{kj} – елементи матриці, оберненої матриці «варіація-коваріація».

Із рівняння (9) дійсно випливає, що допустима множинність є параболою, а координати точок, які показують інвестиційні характеристики портфеля з мінімальним ризиком, становлять $(1/C)$ для ризику та (A/C) для дохідності. Ефективна ж множинність зазвичай задається у форматі не дисперсії як незалежної змінної, а стандартного відхилення з використанням очікуваної дохідності як залежної змінної; тоді рівняння матиме такий вигляд:

$$E = \bar{E} + \frac{1}{C} \sqrt{DC(\sigma^2 - \bar{\sigma}^2)}, \quad (10)$$

де \bar{E} – очікувана дохідність портфеля з мінімальним ризиком;

$\bar{\sigma}$ – стандартне відхилення дохідності портфеля з мінімальним ризиком.

На цій основі Мертон сформулював та довів теорему взаємного фонду, котра складається з двох частин: для ризикових активів та для ризикових і безризикового активів. Теорема для ризикових активів така. Коли є m ризикових активів та множинність ефективних портфелів із цих активів, то з-поміж двох портфелів (взаємних фондів) із цих m активів раціональному інвестору байдуже, який саме обрати, якщо він керується максимізацією своєї функції корисності, базуючись лише на характеристиках ризику й дохідності. Теорема з урахуванням безризикового активу звучить так. Коли є m активів та множинність ефективних

³ Сам Марковіц називає цей підхід «теорією раціональної поведінки» [24, с. 205].

⁴ У даних формулах збережені оригінальні позначення та формат їх представлення.

⁵ Спеціальні коефіцієнти A , B , C та D були впроваджені штучно для спрощення розрахунків, а також задля виявлення квадратичного характеру досліджуваної функції та підтвердження параболічного вигляду множинності.

портфельів із цих активів, а також безризиковий актив із дохідністю R , то з-поміж двох портфельів (взаємних фондів) із цих m активів (один складається лише з ризикових активів, а другий – із безризикового) раціональному інвестору байдуже, який саме обрати, якщо він керується максимізацією функції корисності, базуючись лише на ризику й дохідності за умови, що $R < \bar{E}$.

У низці досліджень, присвячених ефективності інвестиційних портфельів, зокрема П. Ченга [26], було доведено, що за певних обставин інвестор може сформувати множинність портфельів, котра буде більш ефективною порівняно з множинністю Марковіца. Остання фактично розроблена для інвестиційного горизонту в один період, тобто передбачається, що інвестори дотримуються так званої стратегії «бай-енд-холд»⁶. Вона полягає у тому, що впродовж даного інвестиційного періоду інвестор не змінюватиме структуру свого портфеля – не купуватиме та не продаватиме цінні папери. Як альтернативна в літературі розглядається стратегія перебалансування структури портфеля⁷, котра передбачає підтримку фіксованих оптимальних часток у ньому окремих цінних паперів (визначених заздалегідь) шляхом їх купівлі-продажу через певні визначені (однакові) інтервали часу впродовж даного інвестиційного періоду [26, с. 1207]. При цьому продавати слід ті папери, котрі у даний відрізок часу демонстрували позитивну динаміку та, як наслідок, зросли у ціні. Продаючи, інвестор зменшує їхню частку в портфелі, відновлюючи її оптимальний рівень. Купувати ж слід ті папери, які мали низхідну динаміку, що призвело до скорочення їхньої частки у портфелі. Купуючи, інвестор збільшує частку паперів у портфелі, відновлюючи їхній оптимальний рівень. Припускається, що транзакційні витрати й податки відсутні.

У дослідженні Ченга, власне, й було проведено порівняння двох інвестиційних стратегій, причому в рамках стратегії перебалансування розглядалася різна періодичність такого перебалансування. Було встановлено, що ефективна множинність Марковіца, сформована на основі стратегії «бай-енд-холд», є окремим випадком множинності, сформованої на основі стратегії перебалансування, – за інших рівних умов, коли перебалансування здійснюється один раз. Множинність для перебалансованого портфеля може бути більш ефективною порівняно з традиційною ефективною множинністю. Ефективна множинність, сформована на основі стратегії перебалансування, має різний вигляд – залежно від частоти перебалансування. За інших рівних умов що частіше здійснюється перебалансування, то ефективнішою буде множинність, хоча ці умови (більшої ефективності) сформульовані математично та спираються насамперед на попередньо встановлений рівень часток активів у портфелі.

Схожі результати були отримані Дж. Евансом навіть з урахуванням податків і транзакційних витрат [27]. За відсутності податків і транзакційних витрат стратегія фіксованих часток⁸ дає змогу сформувати значно ефективніші портфелі. За додавання ж цих статей переваги в ефективності

залежать від двох ключових чинників: обсягу інвестованих коштів та граничної ставки податку на приріст капіталу. Коли початковий обсяг інвестованого капіталу незначний, а гранична ставка податку на приріст капіталу висока, то стратегія «бай-енд-холд» дає змогу сформувати більш ефективні портфелі. Для значного ж обсягу інвестованого капіталу та невисокої граничної ставки податку на приріст капіталу стратегія перебалансування є більш ефективною.

Позитивний вплив на дохідність інвестиційних портфельів в умовах відсутності податків і транзакційних витрат справляє також збільшення кількості цінних паперів у портфелі за умови застосування стратегії перебалансування [28]. Ефективна множинність Марковіца є, за результатами Еванса, значно менш ефективною порівняно з множинністю на основі стратегії перебалансування.

Цікавий тест проблеми вибору ефективного інвестиційного портфеля був проведений Ю. Фамою та Дж. МакБетом [29]. Він у цілому підтвердив положення моделі Марковіца. Однією з тестованих гіпотез була гіпотеза про намагання раціональних інвесторів сформувати ефективні портфелі. Дослідження проводилося на прикладі даних про дохідності звичайних акцій на Нью-Йоркській фондовій біржі за припущення ефективності ринкового портфеля. Ключовий висновок був такий: висунуту гіпотезу спростувати не можна. Він хоча й не є прямим підтвердженням достовірності досліджуваної теоретичної концепції, але й не заперечує її. А з урахуванням загального визнання концепції ефективного портфеля він фактично дає змогу з високою ймовірністю підтвердити її емпірично.

Важливою властивістю ефективною множинності є те, що вона не завжди є опуклою [30]. Насправді опуклість – це лише одна з можливих геометричних форм ефективною множинності, приміром за умови дотримання загальної рівноваги Ерроу – Дебре або дотримання теореми взаємного фонду. Одним із варіантів неопуклості ефективною множинності є лінійний (а не традиційний квадратичний) характер функції корисності.

Важливе місце в науковій літературі з питань ефективності інвестиційних портфельів посідає дискусія стосовно форми ефективною та допустимою множинностей. Ідеться не лише про опуклість (або неопуклість) множинності, а й про її можливі перегини. Традиційні викладки Марковіца не передбачали перегинів ані ефективною, ані допустимою множинностей. Однак інші вчені показали, що такі перегини можливі за певних обставин. Приміром, Ф. Дайбвіг стверджував, що за обмежень на короткі продажі перегини ефективною множинності неможливі, проте крім випадку, коли всі активи портфеля мають однакові очікувані дохідності [31]. Перегини також можливі в тій точці множинності, в якій змінюється склад активів у портфелі. Тобто якщо на певній ділянці ефективною множинності портфель складався з активів A та B , а на іншій, скажімо, – з активів B та C . На підтвердження Дайбвіг довів спеціальну теорему: якщо портфель ризикових активів α на множинності F (короткі продажі не передбачено) має у своєму складі активи з позитивними частками та відмінними очікуваними дохідностями, то в точці α множинності перегин неможливий. Або, з іншого боку, якщо на множинності є перегин у точці α , то активи у цьому портфелі мають однакові очікувані дохідності. Фактично це означає, що коли всі цінні папери мають різні очіку-

⁶ Назва походить від англ. buy-and-hold, що дослівно означає «купувати та утримувати». Це один із видів пасивної інвестиційної стратегії.

⁷ Portfolio rebalancing strategy.

⁸ Під стратегією фіксованих часток Еванс розуміє стратегію перебалансування портфеля. У цьому разі він розглядає однакові частки.

вані дохідності, то перегин ефективної множинності можливий лише в тій точці, в якій до складу портфеля входить лише один актив [31, с. 243]. Цими питаннями переймалися й інші відомі вчені, наприклад С. Росс [32] та ін.

Цікавим аспектом дослідження проблематики ефективності є чутливість інвестиційних характеристик ефективних портфельів до змін окремих характеристик його складників, зокрема очікуваних дохідностей. Одне з ґрунтовних досліджень такого плану було проведено М. Бестом та Р. Грауером [33]. Вони використали місячні дані за 958 акціями в період від січня 1976 до грудня 1985 р. (120 місяців). Із цієї вибірки довільно було сформовано пропорційні портфелі з 10, 20, 50 та 100 акцій, які й тестувалися на предмет чутливості до змін середніх дохідностей окремих акцій. Серед портфельних характеристик розглядалися середня дохідність, стандартне відхилення та частки складників в умовах обмежень на від'ємні частки акцій у портфелі. Чутливість, власне, оцінювалася на основі кількісного визначення того рівня змін у середніх дохідностях складників ефективного портфеля, який необхідний для вилучення певної кількості акцій у його складі задля збереження ефективності – від однієї акції до половини всієї їхньої кількості. Техніка тестування передбачала розрахункове збільшення частки кожного з активів в ефективному портфелі (один актив за один раз), після чого тест повторювався.

Ключовий висновок названого дослідження полягає у тому, що для вилучення половини акцій портфеля за умови збереження його ефективності необхідні зовсім незначні зміни в середніх дохідностях окремих акцій, які входять до його складу [33, с. 339]. В середньому зростання середньої дохідності будь-якої акції на 11,6% (скажімо, з 18% до 20,1% річних) веде до необхідності вилучення половини акцій пропорційного портфеля для відновлення його ефективності. Однак попри такі суттєві зміни в структурі ефективного портфеля його очікувана дохідність та стандартне відхилення змінюються лише на 2%. У разі ж наявності можливостей коротких продажів (фактично можливість формування портфеля з негативними частками акцій) можна зробити інший висновок: будь-яка зміна часток складників портфеля призводить до неможливості сформувати ефективний портфель, у якому всі акції мали б позитивні частки [34].

Однією із суттєвих проблем портфельного вибору, пов'язаною з ефективною множинністю, називають відносну невідповідність портфельів на ефективній множинності принципам диверсифікації в її «наївному» розумінні. Річ у тім, що ефективні портфелі, як правило, не є диверсифікованими – вони складаються лише з кількох активів. І хоча деякі вчені засвідчують, що більшість інвесторів (принаймні індивідуальних) утримують у своїх портфелях не більше п'яти активів [35], питання диверсифікації ефективних портфельів за відсутності безризикової ставки залишається відкритим.

Саме ця проблема й є, на думку вчених, головною перешкодою на шляху прямого застосування ефективної множинності Марковіца як інструмента портфельного вибору. А. Корвалан, зокрема, пропонує вирішувати цю проблему шляхом вибору портфельів, близьких до ефективних за Марковіцем [36]. Геометрично це ті портфелі, котрі розташовуються у безпосередній близькості до ефективної множинності – не далі ніж на 1% або на іншій попередньо встановленій від-

стані, котра й впливатиме на рівень ефективності портфеля. Як зазначає Корвалан, на такій відстані існує більше ніж 10^8 ефективних портфельів [36, с. 2]. Техніка генерування «майже» ефективної множинності є такою. Спочатку формується традиційна ефективна множинність Марковіца. Потім здійснюється оптимізація певної функції, що характеризує рівень диверсифікації з установленням обмеження близькості до традиційної ефективної множинності. Такою функцією розглядаються різні варіанти (максимізація суми квадратів часток тощо), але Корвалан рекомендує максимізувати добуток часток активів у портфелі за відсутності можливостей коротких продажів. Цей показник сягає максимального значення, коли частки всіх активів рівні, а мінімального – коли частка якогось активу дорівнює нулю. Останній випадок слід виключати з аналізу.

Висновки емпіричного тесту такі. Портфель на ефективній множинності складається лише з двох активів (усього вісім активів) та має дохідність 5,4%, а ризик – 10. Інший портфель, розташований в ефективній близькості на відстані в 1%, має дохідність 5,35%, а ризик – 10,1%, однак він містить не два, а всі вісім активів, причому на ті два активи, котрі були в ефективному портфелі, припадає лише 77,2%. А для портфеля на відстані 2% дохідність становить 5,29%, ризик – 10,2%, а частка двох «ефективних» активів – лише 60,6%.

Висновки. Проведений аналіз концепції ефективності інвестиційних портфельів дає змогу констатувати, що саме цей напрям є ключовим у портфельній теорії, фактично він становить концептуальну основу парадигми. Порівнюючи концепцію ефективності з іншими напрямками теорії портфеля, можна цілком упевнено стверджувати, що саме вона принципово змінила уявлення вчених про портфельне інвестування. Концепція диверсифікації, щоправда у принципово іншому вигляді, існувала й до появи теорії портфеля, проблематика оптимального (інвестиційного) вибору також значно старша від неї. Однак із змістової будови парадигми диверсифікацію можна розглядати як вторинний концепт. Концепція ж ефективності, своєю чергою, привела до суттєвих змін обох згаданих напрямів.

Важливо, що з появою робіт Марковіца ефективність дійсно стає основою парадигми, а наукові дослідження в рамках цього напрямку присвячуються не власне ефективності як науковому концепту (це стало загальноновизнаним), а окремим технічним аспектам побудови ефективної множинності, емпіричним тестам за різних умов тощо. Більше того, процес формування міжнародних інвестиційних портфельів також базується на концепції ефективності, у цьому сенсі вона є універсальною.

Основними рисами концепції ефективності є такі. По-перше, вона базується на загальній філософії раціоналізму, котра, з одного боку, встановлює чіткі нормативні орієнтири діяльності учасників інвестиційного процесу, а з іншого – накладає низку обмежень на відповідні моделі та підходи. Можна стверджувати, що економічна філософія раціоналізму є основою теорії портфеля, яка, своєю чергою, базується на концепції ефективності.

По-друге, одним із ключових напрямів дослідження проблематики ефективності інвестиційних портфельів є тестування рівня їхньої диверсифікації. Більшість досліджень підтверджує низький рівень диверсифікації ефективних портфельів, особливо за існування обмежень коротких продажів.

Вони також свідчать, що портфелі, котрі лише трохи відхиляються від теоретичного рівня ефективності, вже стають значно більш диверсифікованими, часто – у рази.

По-третє, з огляду на зазначене, можемо відзначити наявність у рамках теорії портфеля певного парадоксу між практичними імплікаціями концепцій ефективності та диверсифікації. Він полягає у тому, що за інших рівних умов диверсифіковані портфель ризикових активів не є ефективними, а ефективні портфелі не є достатньо диверсифікованими. З нашої точки зору, це – конфлікт між раціональними та поведінковими засадами інвестиційної теорії. Концепція ефективності є у цьому разі раціональною субстанцією. Концепція ж диверсифікації не має чітких та однозначних кількісних критеріїв, а тому її сприйняття інвесторами є суб'єктивним. Фактично це – конфлікт між раціональною ефективністю та ірраціональною диверсифікацією.

По-четверте, одним із важливих напрямів дослідження ефективності є перевірка цієї концепції для різної періодичності перебалансування портфеля починаючи, власне, від одноперіодної стратегії «бай-енд-холд» та завершуючи значною частотою перебалансування. У рамках таких досліджень доведено, що за інших рівних умов перебалансування портфеля із певною частотою дає змогу генерувати більш ефективні множини порівняно з традиційною множиною Марковіца, котра є одноперіодною. Якщо ігнорувати тран-

закційні витрати, котрі, очевидно, зростають зі збільшенням частоти перебалансування, портфель буде більш ефективним, якщо частіше його перебалансовувати та якщо більшу кількість паперів включати до його складу.

По-п'яте, важливою рисою ефективних портфелів є їхня висока чутливість до змін характеристик окремих цінних паперів. Часто зовсім незначні зміни, скажімо, ризику й дохідності складників ефективного портфеля, призводять до значних змін у його структурі та, своєю чергою, до зміни самої ефективної множини. За таких умов важливим висновком концепції ефективності у цілому є висновок про сталість ефективної множини, а також про необхідність її постійного (подекуди доволі інтенсивного) коригування.

По-шосте, низка наукових робіт акцентує увагу на формі ефективної множини, зокрема на її опуклості та наявності перегинів. У рамках таких робіт виявляють умови, за яких ефективна множина матиме перегини (у базовій версії цієї концепції перегини є неможливими), а також не буде опуклою.

По-сьоме, концепція ефективного портфеля щільно пов'язана з концепцією портфельної оптимізації. По суті, вона є базовим методом оптимізації інвестиційного портфеля за припущення, що інвестор керується лише ризиком і дохідністю та не знає власної функції корисності. У такій ситуації йому байдуже, який портфель на ефективні множині обирати.

Список використаних джерел:

- Graham B. *Security Analysis* / Benjamin Graham, David L. Dodd. – New York, London : Whittlesey House, McGraw-Hill Book Company, Inc., 1934. – 725 p.
- Roy A. D. Safety First and the Holding of Assets / A. D. Roy // *Econometrica*. – 1952. – Vol. 20. – № 3. – P. 431–449.
- Markowitz H.M. Portfolio Selection / Harry Markowitz // *The Journal of Finance*. – 1952. – Vol. 7. – № 1. – P. 77–91.
- Michaud R.O. The Markowitz Optimization Enigma: Is 'Optimized' Optimal? / Richard O. Michaud // *Financial Analysts Journal*. – 1989. – Vol. 45. – № 1. – P. 31–42.
- Jorion P. Portfolio Optimization in Practice / Philippe Jorion // *Financial Analysts Journal*. – 1992. – Vol. 48. – № 1. – P. 68–74.
- Michaud R.O. *Efficient Asset Management: A Practical Guide to Stock Portfolio Optimization and Asset Allocation* / Richard O. Michaud, Robert O. Michaud. – Oxford, New York : Oxford University Press, Inc., 2008. – 128 p.
- Patent 6,003,018 United States. Portfolio Optimization by Means of Resampled Efficient Frontiers / Richard O. Michaud, Robert Michaud ; Michaud Partners LLP, Boston, Mass. – Appl. № 09/149,912 ; Filed September 9, 1998. – Date of Patent – December 14, 1999.
- Jobson J.D. Confidence Regions for the Mean-Variance Efficient Set: An Alternative Approach to Estimation Risk / J.D. Jobson // *Review of Quantitative Finance and Accounting*. – 1991. – Vol. 1. – № 3. – P. 235–257.
- Jobson J.D. Estimation for Markowitz Efficient Portfolios / J.D. Jobson, B. Korkie // *Journal of the American Statistical Association*. – 1980. – Vol. 75. – № 371. – P. 544–554.
- Jobson J.D. Putting Markowitz Theory to Work / J.D. Jobson, Robert M. Korkie // *Journal of Portfolio Management*. – 1981. – Vol. 7. – № 4. – P. 70–74.
- Sharpe W.F. Expected Utility Asset Allocation / William F. Sharpe // *Financial Analysts Journal*. – 2007. – Vol. 63. – № 5. – P. 18–30.
- Angelidis T. The Efficiency of Greek Public Pension Fund Portfolios / Timotheos Angelidis, Nikolaos Tessaromatis // *Journal of Banking and Finance*. – 2010. – Vol. 34. – № 9. – P. 2158–2167.
- Levy M. The Market Portfolio May Be Mean/Variance Efficient After All / Moshe Levy, Richard Roll // *The Review of Financial Studies*. – 2010. – Vol. 23. – № 6. – P. 2464–2491.
- Giofrè M. International Diversification: Households versus Institutional Investors / Maela Giofrè // *The North American Journal of Economics and Finance*. – 2013. – Vol. 26. – № C. – P. 145–176.
- International Diversification Versus Domestic Diversification: Mean-Variance Portfolio Optimization and Stochastic Dominance Approaches / [Fathi Abid, Pui Lam Leung, Mourad Mroua, Wing Keung Wong] // *Journal of Risk and Financial Management*. – 2014. – Vol. 7. – № 2. – P. 45–66.
- Lwin K. Mean-VaR Portfolio Optimization: A Nonparametric Approach / Khin T. Lwin, Rong Qu, Bart L. MacCarthy // *European Journal of Operational Research*. – 2017. – Vol. 260. – № 2. – P. 751–766.
- Williams J.B. *The Theory of Investment Value* / John Burr Williams. – Cambridge : Harvard University Press, 1938. – 613 p.
- Bodie Z. *Investments* / Zvi Bodie, Alex Kane, Alan J. Markus. – [8th Edition]. – Boston, London, Toronto : McGraw-Hill / Irwin, 2009. – 1061 p.
- Contemporary Portfolio Theory and Risk Management / [Alan N. Tucker, Kent G. Becker, Michael J. Isimbabi, Joseph P. Ogden]. – St. Paul (Minneapolis), New York, Los Angeles, San Francisco : West Publishing Company, 1994. – 594 p.
- Modern Portfolio Theory and Investment Analysis / [Edwin J. Elton, Martin J. Gruber, Stephen J. Brown, William N. Goetzman]. – [6th Edition]. – John Wiley & Sons, Inc, 2003. – 705 p.
- Pearson K. Contributions to the Mathematical Theory of Evolution / Karl Pearson // *Philosophical Transactions of the Royal Society of London*. – Vol. 185 (1894), A. – London : Harrison and Sons, 1894. – P. 71–110.

22. Abbott D. The Bibliographical Dictionary of Scientists: Mathematicians / David Abbott. – London : Peter Bedrick Books, 1986. – 175 p.
23. Fisher R. A. The Correlation between Relatives on the Supposition of Mendelian Inheritance / Ronald Aylmer Fisher // Transactions of the Royal Society of Edinburgh. – Vol. 52, Part II. – Edinburgh : Robert Grant & Son, 1918. – P. 399–433.
24. Markowitz H.M. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments / Harry M. Markowitz. – New York : John Wiley & Sons, Inc.; London : Chapman & Hall, Ltd.; Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University, 1959. – 344 p.
25. Merton R.C. An Analytic Derivation of the Efficient Portfolio Frontier / Robert C. Merton // The Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 1972. – Vol. 7. – № 4. – P. 1851–1872.
26. Cheng P.L. Efficient Portfolio Selections Beyond the Markowitz Frontier / Pao Lun Cheng // The Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 1971. – Vol. 6. – № 5. – P. 1207–1234.
27. Evans J.L. An Analysis of Portfolio Maintenance Strategies / John L. Evans // The Journal of Finance. – 1970. – Vol. 25. – № 3. – P. 561–571.
28. Cheng P.L. Portfolio Returns and the Random Walk Theory / Pao L. Cheng, M. King Deets // The Journal of Finance. – 1971. – Vol. 26. – № 1. – P. 11–30.
29. Fama E.F. Risk, Return, and Equilibrium: Empirical Tests / Eugene F. Fama, James D. MacBeth // The Journal of Political Economy. – 1973. – Vol. 81. – № 3. – P. 607–636.
30. Dybvig P.H. Portfolio Efficient Sets / Philip H. Dybvig, Stephen A. Ross // Econometrica. – 1982. – Vol. 50. – № 6. – P. 1525–1546.
31. Dybvig P. Short Sales Restrictions and Kinks on the Mean Variance Frontier / Philip H. Dybvig // The Journal of Finance. – 1984. – Vol. 39. – № 1. – P. 239–244.
32. Ross S.A. The Capital Assets Pricing Model (CAPM), Short-Sale Restrictions and Related Issues / Stephen A. Ross // The Journal of Finance. – 1977. – Vol. 32. – № 1. – P. 177–183.
33. Best M.J. On the Sensitivity of Mean-Variance-Efficient Portfolios to Changes in Asset Means: Some Analytical and Computational Results / Michael J. Best, Robert R. Grauer // The Review of Financial Studies. – 1991. – Vol. 4. – № 2. – P. 315–342.
34. Best M.J. Positively Weighted Minimum-Variance Portfolios and the Structure of Asset Expected Returns / Michael J. Best, Robert R. Grauer // The Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 1992. – Vol. 27. – № 4. – P. 513–537.
35. Blume M.E. The Asset Structure of Individual Portfolios and Some Implications for Utility Functions / Marshall E. Blume, Irwin Friend // The Journal of Finance. – 1975. – Vol. 30. – № 2. – P. 585–603.
36. Corvalán A. Well Diversified Efficient Portfolios / Alejandro Corvalán. – Central Bank of Chile, 2005. – 10 p. – (Working Paper / Central Bank of Chile Working Papers. Working Paper ; № 336).

Дзюба П. В.

Киевский национальный университет
имени Тараса Шевченко

КОНЦЕПЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ПОРТФЕЛЯ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ОСНОВ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ПОРТФЕЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Резюме

В статье проведен анализ концепции эффективности инвестиционного портфеля. Рассмотрены хронология ее возникновения и эволюция. Выявлено, что она формирует основу теории портфеля и является универсальной по отношению к международным инвестиционным портфелям и портфелям местных рынков. Доказано, что концепция диверсификации является вторичным концептом теории портфеля. Обосновано, что теория портфеля является основой портфельной парадигмы международного инвестирования.

Ключевые слова: теория портфеля, концепция эффективного портфеля, концепция диверсификации, парадигма международного портфельного инвестирования, эффективное множество, риск, доходность.

Dziuba P. V.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

EFFICIENT PORTFOLIO CONCEPT: A RETROSPECTIVE ANALYSIS OF INTERNATIONAL PORTFOLIO INVESTING THEORY FUNDAMENTALS

Summary

The article presents the analysis of efficient investment portfolio concept. Its origination and evolution are considered. It is revealed that this concept constitutes the basics of portfolio theory and is universal in terms of its application to both international investment portfolios and domestic market portfolios. It is proved that diversification concept is a secondary meaning in the structure of portfolio theory. Portfolio theory is justified to be the fundamental of portfolio paradigm of international investing.

Keywords: portfolio theory, efficient portfolio concept, diversification concept, international portfolio investing paradigm, efficient set, risk, return.

УДК 339.92

Жиленко К. М.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

РОЗВИТОК ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено основні етапи розвитку транснаціональних корпорацій. Класифіковано основні фактори транснаціоналізації. Проаналізовано позитивні та негативні наслідки транснаціоналізації в контексті глобалізаційних процесів світової економіки.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, інтеграційні тенденції, міжнародний бізнес, глобальний характер.

Постановка проблеми. Сучасний стан міжнародних економічних відносин характеризується процесами глобалізації. Рушійною силою у цьому процесі виступають транснаціональні компанії, які зумовлюють рух потоків прямих іноземних інвестицій. Аналіз та систематизація генези процесів транснаціоналізації дасть змогу розуміти та нівелювати їхні негативні наслідки в масштабах світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених та практиків досліджували загальні напрями і тенденції процесів глобалізації. Вважається, що міжнародні корпорації є головною потужною силою, що зумовлює світові економічні процеси інтеграції. Т.В. Орехова, К.В. Лісенко, І.О. Шульга глибоко дослідили міжнародні процеси транснаціоналізації, але вони не диференціювали їх у національних економічних гілках [1]. У дослідженні Ю. Самаєвої підкреслено, що наслідки глобалізації в рамках світової економіки мають неоднозначний характер [2].

Вагомий внесок щодо різноманітності теоретичних підходів до аналізу сутності ТНК мають також зарубіжні науковці, зокрема, Р. Вернон, Ч. Кіндлбергер, Р. Ньюфармер, Х. Перлмуттер, М. Портер, Д. Стопфорд, С. Хаймер [5–8].

М.Дж. Форнієр підкреслив негативний ефект регулярної дивергенції прямого іноземного інвестування [3]. С. Вудз та Дж. Рейнолдс дослідили процес глобалізації в контексті міжнародних корпорацій. Це дослідження аналізує деякі аспекти міжнародної інтеграції [4]. Автори відзначають, що рівень конкурентоздатності і стабільний динамізм розвитку регіонів зумовлюють залучення прямих іноземних інвестицій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно зазначити, що як у вітчизняній науковій літературі, так і в працях іноземних науковців не знайшли всебічного висвітлення підходи до аналізу процесу транснаціоналізації, особливо в контексті нової форми організації господарського життя. Відсутнє чітке виокремлення позитивних та негативних наслідків транснаціоналізації.

Мета статті полягає в аналізі генези виникнення та розвитку процесу транснаціоналізації у світовій економіці та класифікації її наслідків для різних груп країн світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Транснаціональні корпорації у своєму розвитку пройшли декілька етапів, тому їх можна умовно розділити на п'ять поколінь.

Перше покоління ТНК (від періоду їх зародження в кінці XIX ст. до початку Першої світової війни 1914–1918 рр.) займалося переважно розробленням та видобутком сировинних ресурсів у колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки, а також їх переробкою в країнах – влас-

нихах колоній. За формою ці ТНК являли собою картелі та синдикати [9; 10].

Друге покоління ТНК розвивалося в період між двома світовими війнами (1918–1939 рр.). Воно займалося найбільш прибутковим виробництвом озброєнь і військової техніки для задоволення військових потреб провідних країн Європи, Америки та Японії. Ці ТНК формувалися у вигляді трестів, які залучають до своєї структури шляхом злиття і поглинання національні фірми і підприємства, створюючи, таким чином, міжнародні корпорації для більш ефективного ведення міжнародного бізнесу [9; 10].

Третє покоління ТНК почало складатися після закінчення Другої світової війни (1945 р.) й особливо після розпаду всіх імперій та їх колоніальної системи (1950–1960 рр.). ТНК третього покоління були генераторами і поширювачами науково-технічних досягнень у галузі новітніх галузей науки і промисловості (атомна енергія, електроніка, космос, приладобудування та ін.) Основними формами їх організації стали концерни та конгломерати, які об'єднуються іноді у стратегічні альянси для зміцнення своїх позицій у гострій конкурентній боротьбі за ринки збуту своєї продукції [9; 10].

Четверте покоління ТНК поступово стало формуватися в 1970–1980-х роках в умовах розвитку прискореного науково-технічного прогресу і світогосподарських зв'язків під впливом зростаючої конкуренції на світовому ринку. Саме у цей період прискорився процес злиттів і поглинань, які сприяли концентрації капіталу і виробництва у ТНК, найбільш успішному розвитку великого міжнародного бізнесу [9; 11].

П'яте покоління ТНК з'являється і починає цілеспрямовано розвиватися на початку XXI ст. в умовах прискорюваних процесів регіональної економічної інтеграції. Світові інтеграційні тенденції та поява єдиних економічних просторів в окремих регіонах відкривають широкі можливості для ведення ТНК міжнародного бізнесу на всіх континентах. Безперервно ростуть і постійно заглиблюються торгово-економічні, фінансово-валютні, науково-технічні і виробничі зв'язки між сучасними ТНК, що дає змогу говорити про глобальний характер їхнього бізнесу. Для ТНК нового покоління властива опора на сучасну науку й інноваційний бізнес, що робить їх головними генераторами наукових ідей і концепцій [9; 11].

Під час утворення корпорацій у різних країнах вирішальну роль грали різні фактори: у США – фінансовий капітал, в Японії – взаємне володіння акціями, а також наявність власних інформаційних, торгових, фінансових, транспортних засобів, у Південній Кореї та Японії – координація та підтримка держави. У сучасних

умовах переважним типом об'єднань стали багатонаціональні міжнародні концерни. Однією з причин цього є обмеженість традиційних ринків на тлі потреби акціонерів і менеджменту в постійному зростанні корпорацій.

На початку ХХІ ст. транснаціоналізація виробництва і капіталу стала не тільки безпосередньою умовою функціонування і розвитку великих корпорацій, а й фактором, що визначає значною мірою темпи і пропорції розвитку всієї світової системи господарства. Масштаби діяльності ТНК значно збільшилися завдяки відкриттю східноєвропейського і пострадянського економічних просторів; зростанню Китаю як світової фабрики і найбільшого ринку збуту; зменшенню торговельних бар'єрів через діяльність СОТ (раніше ГАТТ) [9; 11; 12].

Нині у світі налічується понад 70 тис. транснаціональних корпорацій і 850 тис. їхніх філій. Материнські компанії розташовані, головним чином, у розвинених країнах (50,2 тис.), а більша кількість філій припадає на країни, що розвиваються (495 тис.). Близько половини світового промислового виробництва та понад 2/3 зовнішньої торгівлі припадає на ТНК. Вони контролюють приблизно 80% патентів і ліцензій на винаходи, нові технології і ноу-хау [13].

Майже 90% світового обсягу ринку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) знаходяться в руках материнських компаній розвинених держав, причому у представників США, Франції, Великобританії, Німеччини й Японії – 60%. Однак реально контролювана ними сфера значно ширше, оскільки треба брати до уваги контракти з управління та інші форми участі. У 1996 р., наприклад, 71% світового обсягу ПІІ спрямований у промислово розвинені країни (32% – у країни ЄС і близько 20% – у США), приблизно 27% – у країни, що розвиваються, і 2% – у колишні соціалістичні держави [13].

Світову економічну могутність сконцентровано в руках 100 найбільших ТНК (Microsoft, General Electric, Exxon Mobil, Wai Mart Stores, Citigroup, Johnson&Johnson, Royal Dutch/Shell, BP, IBM, Ford, Nestle, Phillip Morris). Ринкова капіталізація окремих ТНК перевищує 500 млрд. дол., а щорічні обсяги їх продажів становлять 150–200 млрд. дол. Чистий прибуток будь-якої з найбільших ТНК є адекватним річному бюджету України, а обсяг їх товарно-грошового обороту нерідко перевищує ВВП декількох країн разом узятих. У рейтингу 500 найбільших транснаціональних компаній світу в 2009 р. найвище місце посіла компанія Royal Dutch Shell [13].

У цілому, за даними UNCTAD, у світі налічується близько 78 тис. транснаціональних корпорацій із 777 тис. зарубіжних підрозділів. За останні 30 років кількість ТНК збільшилася у дев'ять разів

(у 1970 р. було зареєстровано 7 тис. таких фірм, у 1990 р. – 24 тис., у 2009 р. – 78 тис. ТНК), у яких задіяно більше 74 млн. осіб. При цьому на території промислово розвинених держав розміщується понад 80% материнських компаній і близько 33% афілійованих, у країнах, що розвиваються, – відповідно 19,5 і майже 50, у колишніх соціалістичних державах – приблизно 0,5 і 17% [13].

Основними причинами, що зумовили розгортання конфліктів між ТНК та державами, стало те, що перші намагалися втручатися в політичну та соціальну діяльність урядів для встановлення контролю. Таким чином, здійснювався постійний тиск на органи влади переважно приймаючих країн. Володіючи капіталом, що нерідко перевищує бюджети розвинених європейських країн, транснаціональні компанії прагнуть за будь-яку ціну домінувати на ринках, порушуючи при цьому правила чесної торгівлі та добросовісної конкуренції. Розвиваючи своє виробництво в слаборозвинених країнах із недосконалим законодавством, ТНК уникають відповідальності за численні правопорушення.

Загалом загрози та недоліки від діяльності ТНК можна умовно розділити на чотири групи: екологічні, економічні, правові та соціальні.

До екологічних віднесемо фактично неконтрольований процес викиду отруйних речовин від виробництва в атмосферу, забруднення водойм, питання очистки ґрунту та водойм від нафти та продуктів її переробки. Всіх цих питань торкається ТНК у процесі своєї діяльності. Часто через лобіювання інтересів урядом ТНК дозволяють собі чинити екологічні злочини та не нести за це жодної відповідальності. Економічні загрози являють собою набір економічних та виробничих факторів, які призвели або які є наслідком діяльності ТНК. Так, наприклад, багатонаціональні корпорації порушують правила ведення чесної торгівлі, стаючи монополістами в галузі, нехтуючи правилами добросовісної конкуренції, унеможливають розвиток малого та середнього бізнесу в певній галузі. Загальні економічні наслідки діяльності транснаціональних компаній наведено в табл. 1

Варто відзначити позитивний вплив ТНК на країни, що розвиваються, тобто вплив прямих іноземних інвестицій від транснаціональних компаній. У країнах, що розвиваються, підприємства ТНК сприяють:

1. перетворенню цих країн з експортерів сировини на продавців готової продукції;
2. адаптації нових виробничих технологій;
3. прискоренню інноваційних процесів;
4. зростанню зайнятості населення;
5. поширенню новітніх технологій і техніки шляхом їх вивезення та впровадження у філіях та відділеннях приймаючих країн, що розвиваються;

Таблиця 1

Економічні наслідки транснаціоналізації

	Для країни, що приймає	Для країни, що вивозить капітал
Позитивні наслідки	<ul style="list-style-type: none"> • отримання додаткових ресурсів (капітал, технології, управлінський досвід, кваліфікована праця); • зростання рівня виробництва та зайнятості; • стимулювання конкуренції 	<ul style="list-style-type: none"> • уніфікація «правил гри», зростання впливу на інші країни; • зростання доходів
Негативні наслідки	<ul style="list-style-type: none"> • зовнішній контроль над вибором спеціалізації країни у світовому господарстві; • витіснення національного бізнесу з найпривабливіших сфер; • зростання рівня нестабільності національної економіки; • ухилення великого бізнесу від податків 	<ul style="list-style-type: none"> • зниження державного контролю; • ухилення великого бізнесу від податків

Джерело: розроблено автором на основі [10; 12; 13]

6. поступовому підвищенню рівня розвитку економік приймаючих (особливо відсталіх) країн за рахунок надання їм коштів на модернізацію промисловості та інфраструктури, а також удосконалення кваліфікації їх трудових ресурсів.

Проте, крім низки позитивних факторів, є й негативні:

1. філії ТНК націлені на розвиток виробництва, яке спрямоване на експорт. З огляду на низькі ціни на місцеву сировину і невеликі розміри заробітної плати, міжнародні компанії створюють у країнах, що розвиваються, підприємства, які виробляють продукцію, призначену на експорт у країни свого базування чи в інші держави. Агресивно споживче ставлення до природних ресурсів країн розміщення філій ТНК.

2. пограбування слабозвинутих країн шляхом монополізації їх внутрішніх ринків і цін, переманювання висококваліфікованих спеціалістів;

3. небажане втручання ТНК у діяльність приймаючих країн для впливу на їх політичну та економічну орієнтацію.

Особливий вплив ТНК мають на нові індустріальні країни, до яких належить низка країн Азії та Америки, що характеризуються високими темпами економічного зростання. У формуванні НІК можна виділити чотири етапи. На першому чотири країни Південно-Східної Азії (Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея) та три країни Латинської Америки (Аргентина, Бразилія, Мексика) досить швидко досягли великих соціально-економічних зрушень і практично зрівнялися з державами, які мали стабільно високі темпи економічного зростання. На другому етапі до цих країн додалися ще Малайзія, Таїланд та Індія. На третьому етапі в групу НІК почали включати Кіпр, Туніс, Туреччину та Індонезію, на четвертому – Філіппіни та Китай. З'явилися цілі регіони, які можна оголосити індустріальними, стабільно зростаючими [13].

Серед правових злочинів ТНК – тиск на політичну владу у країні приймання для лобювання своїх інтересів, користування недоліками законодавств держав, що розвиваються, і, таким чином, уникнення податкових тягарів, здійснення влади над населенням малорозвинених держав і, як наслідок, легке уникнення відповідальності за численні правопорушення.

Питання правового обмеження діяльності транснаціональних корпорацій постало ще у 70-х роках ХХ ст., і воно одразу стало джерелом зіткнення між високорозвиненими країнами Заходу і країнами, що тільки звільнилися з-під колоніального ярма. Обидві сторони, намагаючись створити нову правову базу, переслідували діаметрально протилежні інтереси, хоча формально намагалися досягнути згоди.

Розвинені капіталістичні держави і низка міжнародних організацій під контролем цих держав (Організація економічного співробітництва і розвитку, Світова організація торгівлі, Всесвітній банк) лобювали інтереси транснаціональних корпорацій. Зокрема, ця сторона вимагала обмеження впливу на ТНК із боку приймаючих держав, захисту інвестицій від націоналізації чи експропріації [11; 13].

З іншого боку, постколоніальні країни Азії, Африки і Латинської Америки висували вимоги стосовно підвищення контролю з боку національних держав над діяльністю ТНК, вироблення надійних механізмів відповідальності транснаціональних корпорацій за вчинені ними правопорушення (забруднення екології, зловживання монополістичним становищем на ринках, порушення

прав людини), а також підвищення контролю над діловою активністю ТНК із боку міжнародних організацій, зокрема Організації Об'єднаних Націй.

Одним із перших міжнародно-правових актів, що закріпив загальні принципи обмеження діяльності ТНК, виступила Хартія економічних прав та обов'язків держав (1974 р.). Утім, цього акту було недостатньо для вироблення єдиної системи загальноприйнятих правил поведінки ТНК. У 1974 р. були створені міжурядові комісії ООН із транснаціональних корпорацій і Центр із ТНК, які приступили до розроблення проекту кодексу поведінки ТНК. Розпочала діяльність спеціальна «група 77» (група країн, що розвиваються) з вивчення та узагальнення матеріалів, що розкривають зміст, форми і методи діяльності ТНК [8–10].

Важливим кроком у напрямі створення юридичних рамок для функціонування ТНК стало розроблення членами ООН Кодексу поведінки ТНК. Міжурядова робоча група почала свою роботу над проектом Кодексу в січні 1977 р. Проте його розроблення гальмувалося постійними дискусіями між розвиненими країнами та країнами «групи 77», оскільки вони переслідували різні цілі, й це виражалося в постійних суперечках навколо формулювань змісту тих чи інших норм.

У ході переговорів сторони досягли компромісу, і було вирішено, що Кодекс міститиме дві рівноправні частини: перша регламентувала діяльність ТНК; друга – взаємовідносини ТНК з урядами приймаючих країн.

Висновки. Безперечним фактом є те, що транснаціональні корпорації і промислово розвинені країни, що відстоювали інтереси ТНК, паралельно втратили інтерес до прийняття цього кодифікованого акту, хоча він і передбачав численні норми, що закріпили б положення глобальних корпорацій на світових ринках, і додав би позитивну впорядкованість в їхнє правове регулювання. Це було зумовлено тим, що навіть без будь-якого юридичного закріплення ТНК почували себе господарями у світі й не потребували, по суті, формальної легітимізації свого становища.

На сучасному етапі уряди постколоніальних країн вимагають від ООН розроблення дієвих механізмів, що сприятимуть запобіганню зловживань із боку ТНК. Зокрема, є пропозиція застосування урядами держав, звідки походять ТНК, санкцій на користь постраждалих країн.

Ці факти свідчать про те, що в рамках глобальної системи, де правлять великі гроші, важко знайти навіть золоту середину між інтересами розвинених країн і постколоніальних, тому право буде виконувати лише роль тією чи іншою мірою завуальованого виразника економічних інтересів.

Неодноразово ТНК йшли на поступки під тиском громадськості: вони були змушені компенсувати збитки, припинити небезпечні виробництва, оприлюднювати певну інформацію. Активність борців за етичне споживання і бойкотування ТНК має результатом те, що все більше з'являється фірм, для яких на першому місці – власна репутація, а не надприбутки. Існують міжнародні торгові організації, такі як Trans Fair, котрі слідкують за дотриманням правил чесної торгівлі, справедливої оплати й умов праці, екологічної безпеки виробництва. Своїми закупівлями ці організації забезпечують відновлення відсталіх аграрних структур і тим самим – виживання дрібних селян. Утім, навряд чи добродійність окремих суб'єктів зуміє покласти край глобальній системі, що ставить отримання прибутку вище всіх людських цінностей.

Список використаних джерел:

1. Орехова Т.В. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища : [монографія] / Т.В. Орехова та ін. – Д., 2011. – 652 с.
2. Самаєва Ю. Реалії АПК: у глухому куті сировинного прокляття / Ю. Самаєва // Дзеркало тижня. – 17.04.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/zamist-rozvitku-pererobki-ukrayinskiy-apk-prodovzhuyezalishatisya-sirovinnim-pridatkom-170276_.html.
3. Fournier, Jean-Marc The negative effect of regulatory divergence on foreign direct investment // OECD Economics Department Working Papers № 1268 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dx.doi.org/10.1787/5jrqgvg0dw27-en>.
4. Wood, S. & Reynolds, J. Establishing Territorial Embeddedness within Retail Transnational Corporation (TNC) Expansion: The Contribution of Store Development Departments. Regional Studies. – 2014. – № 48(8). – P. 1371–1390.
5. Dunning, J.H. Explaining International Production / J.H. Dunning. London: Unwin Hyman, 1988. – 378 p.
6. Blomstrom, M. Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases / M. Blomstrom, A. Kokko. Washington, DC: The World Bank, 1997. – 46 p.
7. Dunning, J.H. Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? / J.H. Dunning // Journal of International Business Studies. – 1998. – № 1. – P. 45–66.
8. Martasen, J.R. Multinational Firms and the Theory of International Trade / J.R. Markusen. Boulder: MIT Press, 2002. – 640 p.
9. Мекшун П.В. Позитивні риси та загрози транснаціоналізації економіки України / П.В.Мекшун // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 10. – С. 84–88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2013/22.pdf.
10. Скібіцький О.М. Організація бізнесу. Менеджмент підприємницької діяльності : [навч. посіб.] / О.М. Скібіцький, В.В. Матвеев, Л.І. Скібіцька. – К. : Кондор, 2011. – 912 с.
11. Ігнатієва І.А. Корпоративне управління : [підручник] / І.А. Ігнатієва, О.І. Гарафонова. – К. : ЦУЛ, 2013. – Книга. – 600 с.
12. Офіційний сайт ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unctad.org>.
13. World Development Report 2015: A Better Investment Climate for Everyone / A Copublication of The World Bank and Oxford University Press. – 271 p.

Жиленко Е. Н.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССОВ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

Исследованы основные этапы развития транснациональных корпораций. Классифицированы основные факторы транснационализации. Проанализированы позитивные и негативные последствия транснационализации в контексте глобализационных процессов мировой экономики.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, интеграционные тенденции, международный бизнес, глобальный характер.

Zhylenko K. M.

Oles Honchar Dnipro National University

THE TRANSNATIONALIZATION PROCESSES DEVELOPMENT UNDER THE TERMS OF GLOBALIZATION

Summary

The basic stages of development of transnational corporations are investigated. The basic factors of transnationalization are classified. The positive and negative consequences of transnationalization are analysed in the context of globalization processes of the world economy.

Keywords: transnational corporations, integration tendencies, international business, global character.

УДК 339.9

Колінець Л. Б.

Тернопільський національний економічний університет

ТЕХНОЛОГІЇ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ
У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Розглянуто причини виникнення фінансової кризи та її наслідки для країн Центральної та Східної Європи. Подолання кризових явищ у країнах ЄС-10 відбулося завдяки широкому комплексу антикризових дій. Представлено технології антикризового регулювання та проаналізовано їх використання на різних етапах протікання кризи. Окреслено можливі загрози для країн ЄС-10.

Ключові слова: фінансова криза, антикризова політика, країни Центральної та Східної Європи, економічне зростання.

Постановка проблеми. Країни Центральної та Східної Європи за останні два десятиліття зазнали фінансових криз різного ступеня тяжкості (причому деякі країни не один раз). Оскільки процес становлення економік цих країн триває досі, то існує високий ризик появи нових криз. Для можливості прогнозування виникнення фінансових криз та подолання їх наслідків, необхідно застосувати високоефективні технології антикризового регулювання, над розвитком яких працюють усі країни світу та міжнародні організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед економістів, які останнім часом присвятили свої дослідження економікам країн Центральної та Східної Європи, досліджували перебіг криз та антикризове регулювання, варто виокремити дослідження Магдалени Бернасяк. Вона висвітлює розвиток виробничих відносин у Центральної та Східної Європі (ЄС-10) у період 2008–2014 рр. та робить висновок, що фінансова криза створює серйозні виклики для виробничих відносин країн ЄС-10, та виявляє простір для «нових інноваційних форм стійкості до жорсткої економії та курсу на неоліберальну реформу». Автор ставить під сумнів тезу про слабкість країн Центральної та Східної Європи [1]. Анна Сулсбі, Грем Холінгсхед, Томас Стегер аналізують вплив фінансової кризи на виробничі відносини в країнах Центральної та Східної Європи та досліджують їхній стан у післякризові роки [2]. Озлем Онанан аналізує основні соціально-економічні показники країн ЄС-10 за останні два десятиліття, після переходу до ринкових відносин, та їх зміну в період фінансових криз [3].

Однак, незважаючи на численні дослідження, недостатньо уваги приділено визначенню ефективності антикризових заходів та визначенню нових можливих ризиків для цих країн, тому й існує потреба в подальших дослідженнях у цій сфері.

Мета статті полягає в аналізі впливу останньої світової фінансової кризи на економіки країн Центральної та Східної Європи; визначенні технологій антикризового регулювання та їх ефективності на кожному з етапів протікання криз; окресленні можливих загроз для країн ЄС-10.

Виклад основного матеріалу дослідження. Країни Центральної та Східної Європи виявилися незахищеними від кризових процесів, які зародилися у 2008 р. Підґрунтям для розвитку кризових явищ стали вразливі країни ЄС-10, до яких можна віднести: несприятливе макроекономічне середовище, недоліки в правовій та інституційній системах, недостатня відкритість та недоліки в практиці звітності, недосконалі державна валютно-кредитна політика, моральний ризик. Країни Центральної та Східної Європи є сусідами

України, що робить вивчення протікання кризи та практики антикризового регулювання у цих країнах досить цікавим для нас.

Аналізуючи всі етапи криз в ЄС, встановлено, що період 2008–2009 рр. став для економік цих країн найважчим випробуванням. Про це свідчать і статистичні дані. Так, уже в 2008 р. зростання ВВП у країнах ЄС та Єврозоні становило лише 0,4%, а в 2009 р. відбулося падіння -4,4% у ЄС та -4,5% – в Єврозоні (рис. 1). Своєю чергою, у 2003–2008 рр. темпи економічного зростання в країнах Центральної і Східної Європи були вищими, ніж у країнах Західної Європи (рис. 1). Але в 2009 р. економічне падіння в країнах ЄС-10 було значно глибшим, ніж у середньому по ЄС, особливо у Литві, Латвії, Естонії, де падіння ВВП становило більше 14%.

Лише Польщі вдалося зберегти економічне зростання, а згодом ще й збільшити темп. У 2010 р. ситуація дещо поліпшилася: більшості країн удалося досягти позитивного темпу економічного зростання. А вже з 2011 р. темпи зростання у країнах ЄС-10 перевищили відповідні показники ЄС-28 та країн Єврозони, які були вражені борговою кризою – другою хвилею фінансової кризи. З 2014 р. позитивна динаміка економічного зростання є в усіх країнах ЄС-10.

Ключовою особливістю кризи в ЄС є її фінансовий та торговий характер. Ще задовго до кризи країни – члени зони, включаючи провідні держави, почали порушувати Маастрихтські критерії прийнятого в 1997 р. Пакту стабільності і зростання, особливо з бюджетної дисципліни (дефіцит консолідованого державного бюджету – не більше 3% ВВП). Ці критерії мають ключове значення і для інших країн – членів ЄС (хоча, наприклад, низка країн жодного разу їх не виконувала).

Найбільш драматична ситуація зі станом бюджетного дефіциту в період кризи спостерігалася у Литві (-9,4%), Латвії (-9,2%), Румунії (-9%), Польщі (-7,5%) [5]. Середній показник дефіциту бюджету в країнах ЄС-10 був вищим, ніж в країнах Єврозони (рис. 2). З 2010 р. ситуація у більшості країн стабілізувалася – там увели режим жорсткої економії коштів. І в 2016 р. в низці країн уже спостерігається профіцит державного бюджету (Чехія, Естонія, Литва).

Ще одним ключовим показником, що показує наявність проблеми зовнішньої заборгованості, є відношення державного боргу країни до ВВП. Статистичні дані свідчать про стійку тенденцію до зростання цього показника не лише в периферійних країнах зони євро – Греції, Ірландії, Португалії та Італії, – а й у більшості країн ЄС та у країнах ЄС-10 зокрема (рис. 3). Окрім того, декілька країн уже входили в період глобальної

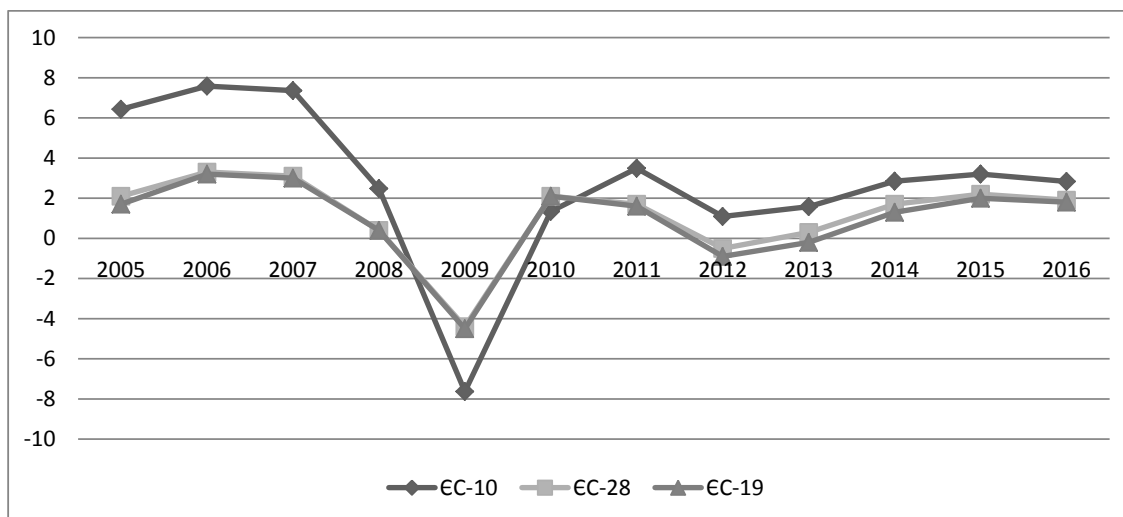


Рис. 1. Зміна реального ВВП (% до попереднього року)

Джерело: побудовано автором на основі [4]

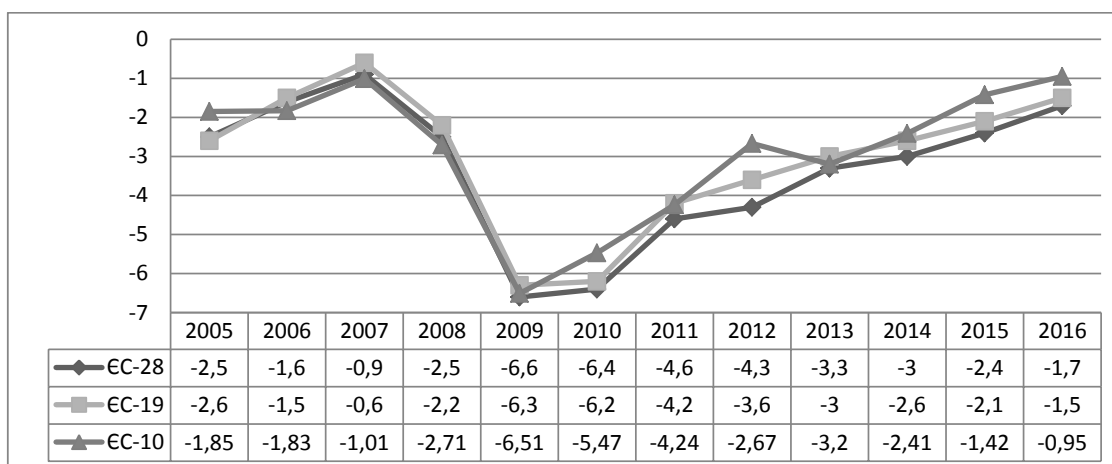


Рис. 2. Дефіцит державного бюджету (% ВВП)

Джерело: побудовано автором на основі [5]

фінансової кризи з високим рівнем відношення державного боргу до ВВП (більше 60%): Бельгія, Франція, Греція, Італія, Португалія, Угорщина. Варто відзначити, що в країнах ЕС-10 відношення державного боргу до ВВП майже вдвічі менше від показника країн Єврозони, і в 2016 р. цей показник становив лише 45,4% порівняно з 89,2%.

Наступним показником, що заслуговує на увагу під час аналізу стану економічного розвитку, є темп інфляції. Як для всіх економік, що розвиваються, інфляція продовжує бути проблемою для країн Центральної та Східної Європи. На щастя, індекс споживчих цін в останні кілька років постійно знижується.

Максимальний темп інфляції зафіксований у період кризи (2008 р.) у таких країнах, як Латвія – 15,3%, Болгарія – 12%, Литва – 11,6%, Естонія – 10,6%. У подальшому темпи інфляції стабілізувалися [7].

Довго боролася з інфляційними процесами й Румунія. У 2000 р. темп інфляції становив 22,5%, у 2007 р. – 4,9%, і знову зростання у 2008 р. до 7,9%. У 2013 р. цей показник становив 3,2%, що є надзвичайно позитивним для цієї країни. Як

бачимо, країнам Центральної та Східної Європи вдалося приборкати інфляцію.

Подолати негативні наслідки кризи країнам Центральної та Східної Європи вдалося завдяки правильно проведеній антикризовій політиці. Деякі антикризові заходи були спільними для країн, деякі відрізнялися, але загалом вони були ефективним. Розглянемо детальніше антикризову політику країн ЕС-10 у розрізі хвиль протікання останньої фінансової кризи 2008–2010 та 2010–2012 рр.

На першому етапі держави Центральної та Східної Європи стримували фінансову кризу, використовуючи для цього відповідні стимули з бюджетних ресурсів. Із 2010 р. циклічне поглиблення кризи призвело до оновлення стратегії антикризового управління.

Шукаючи вирішальні характерні ознаки в антикризовому управлінні країн ЕС-10, можна виділити сім напрямів його здійснення:

- 1) обмеження, що зменшують витрати державного бюджету – на обох етапах (2008–2012 рр.);
- 2) загальне збільшення податків, мит та внесків, яке можна побачити на обох етапах (2008–2012 рр.);

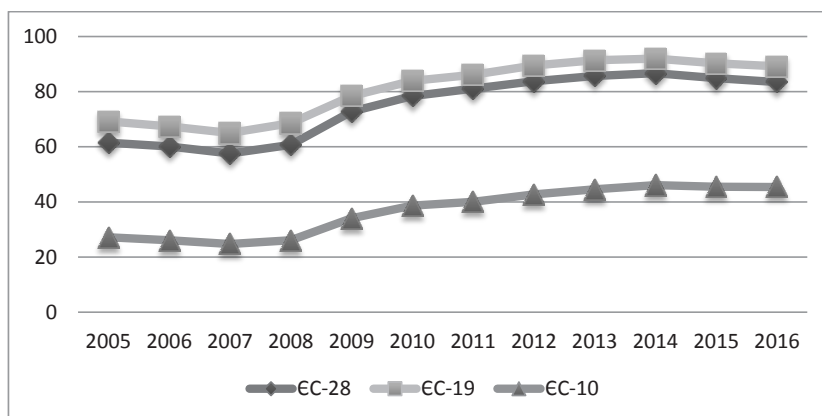


Рис. 3. Відношення державного боргу до ВВП, %

Джерело: побудовано автором на основі: [6]

3) втручання, спрямоване передусім на ринок праці, – на обох етапах (2008–2012 рр.);

4) вибіркоче зменшення податків, мит та зборів, націлене на конкретні галузі, – на першому етапі (2008–2010 рр.) [8], за яким слідувало вибіркоче збільшення, націлене на споживання, – на другому етапі (2011–2012 рр.);

5) консолідуючі дії окремих банків – на першому етапі (2008–2010 рр.);

6) зміна правил функціонування інституційної системи та структури – переважно на першому етапі (2008–2010 рр.);

7) спеціальні податки, націлені на фінансовий сектор, характерні для другого етапу антикризового управління (2011–2012 рр.) [9].

Охарактеризуємо перший етап антикризового управління в країнах Центральної та Східної Європи в 2008–2009 рр.

Подібно до країн Західної та Північної Європи в блоці країн Центральної та Східної Європи в 2006–2009 рр. антикризове управління було першочерговим завданням за винятком Болгарії, Угорщини, Румунії та Словенії. Варто зазначити, що антикризові заходи урядів були спрямовані на зменшення навантаження на реальний сектор економіки та запуск двигунів розвитку в країнах ЄС-10. Проте частково через відсутність ресурсів, частково через політичні непорозуміння, ці дії не були узгодженими між державами. Водночас країни ЄС-10 не мали достатніх ресурсів для широкого застосування цих заходів, оскільки їх банківські системи були переважно під іноземним контролем, підтримка функціонування їх фінансових систем передачі також вийшла за межі їх консолідуючих можливостей та відповідальності.

У державних бюджетах країн почала прослідковуватися тенденція до сповільнення зростання витрат на соціальне забезпечення, зрідка на це витрачалися навіть менші суми. Одним із надзвичайно важливих кроків під час антикризового управління було значне скорочення соціальних виплат, навіть їх припинення, що обмежило пожвавлення активності фізичних осіб на ринку праці. В Естонії та Латвії на вимогу міжнародних фінансово-кредитних організацій запроваджено суворі заходи економії, які призвели до зростання економік вже в 2010 р.

Окрім того, спочатку урядами припускалося, що через відміну деяких видів податків більше коштів буде залишатися для розвитку підтримки інновацій, що є обов'язковими для початку зрос-

тання. Проте це мало місце лише в країнах Балтії, які є найближчими до північних країн (країн Скандинавії та Фінляндії), а також Польщі.

Цілком природно, що під час кожної кризи, де втрачаються робочі місця, уряд намагається активно ініціювати створення робочих місць і гарантувати підтримку та навчання. Таким чином, можна було б прогнозувати появу різноманітних програм ринку праці. Проте в 2009–2010 рр. через обмеження фінансової свободи стимулюючі програми почали скорочуватися. Невтручання в ринок праці також указало на той факт, що уряди належним чином не визнали динаміку зростаючої кризи та її вплив

на структурні зміни ринку праці. Суперечлива природа також відіграла роль у зацікавленості урядів підтримувати короткостроковий суспільний спокій. Згрупуємо антикризові заходи, які здійснили країни ЄС-10 у 2008–2009 рр. (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, на початку кризи в 2008 р. серед десяти країн Центральної та Східної Європи лише деякі вибрали збільшення заборгованості, тобто як ніколи дорогого кредиту та зростання дефіциту бюджету і подібно основним країнам Європейського Союзу обрали кейнсіанську, орієнтовану на попит, антициклічну економічну політику.

Охарактеризуємо особливості другого етапу (2010–2012 рр) антикризового управління ЄС-10.

Знаходячись стиснутою в лещатах глобальної кризи та через відсутність балансу на світовому ринку, орієнтована на пожвавлення діяльність не могла індукувати реальне зростання навіть у тих країнах ЄС-10, які раніше показували деяку динаміку. Експериментування зі зміцненням економіки призвело до зростання дефіциту, пропорційного ВВП, на 0,1–0,5%. Проте економічне зростання завдяки ресурсам державного бюджету спровокувало появу нових ринкових ризиків у державному секторі. Заради збереження стабільності неможливо було уникнути циклічних обмежень, та й підтримка платіжного балансу вимагала значного пожертвування зростанням, таким чином, уповільнюючи початок сприятливих процесів у реальній економіці [10]. Можливо, що саме із цієї причини починаючи з 2011 р. (за винятком декількох країн, де уряди вважають державну роботу важливою) інноваційний засіб створення робочих місць практично зник із палітри засобів антикризового управління. Стосовно банківських податків, які було введено переважно на другому етапі антикризового управління, важливо відзначити, що їх введення здійснювалося не лише країнами Єврозони (Австрією, Францією та Німеччиною), а й також поза її межами (Угорщина, Швеція та Велика Британія). Водночас варто відзначити, що уряд Угорщини здійснював найбільш радикальні антикризові заходи, чим викликав фінансові проблеми в банківській сфері, які стали загрозою початку економічного відновлення.

Варто наголосити, що в ЄС-10 (за винятком Румунії, Угорщини, а згодом і Словенії) було майже реалізовано заходи антикризового управління, які вказували на більш стримані дії урядів. Це також показує, що порівняно з більш ранніми роками в нашому випадку ми можемо

Таблиця 1

Антикризове управління в країнах ЄС-10 у 2008–2009 рр.

Країни ЄС-10	Проведені заходи в рамках антикризового управління												
	Значне скорочення урядових витрат	Збільшення податків, мит, додаткових зборів	Зменшення податків, мит, додаткових зборів	Отримання значних позик на фінансових ринках, використовуючи поточні рахунки платежів	Отримання позик від міжнародних фінансових установ	Введення додаткових податків на банки та фінансові установи	Введення додаткових податків на обслуговування	Унікальні дії порятунку для банків	Нові агенції з управління та/або контролю за коштами державного бюджету	Втручання в ринок праці	Програми стимулювання, відновлення споживання	Інші унікальні дії (приватизація, поглинання активів пенсійних фондів)	Зміна правил функціонування для державного бюджету
Болгарія	x	x	x		x					x			x
Чехія	x		x							x		x	x
Естонія										x		x	x
Угорщина	x	x		x	x				x	x	x		x
Польща		x	x		x					x		x	x
Латвія		x	x		x					x		x	x
Литва	x	x	x							x		x	x
Румунія	x	x		x	x				x	x		x	x
Словаччина		x	x							x		x	x
Словенія		x	x							x			x

Джерело: побудовано на основі [5; 8]

Таблиця 2

Антикризове управління в країнах ЄС-10 у 2010–2012 рр.

Країни ЄС-10	Проведені заходи в рамках антикризового управління												
	Значне скорочення урядових витрат	Збільшення податків, мит, додаткових зборів	Зменшення податків, мит, додаткових зборів	Отримання значних позик на фінансових ринках, використовуючи поточні рахунки платежів	Отримання позик від міжнародних фінансових установ	Введення додаткових податків на банки та фінансові установи	Введення додаткових податків на обслуговування	Унікальні дії порятунку для банків	Нові агенції з управління та/або контролю за коштами державного бюджету	Втручання в ринок праці	Програми стимулювання, відновлення споживання	Інші унікальні дії (приватизація, поглинання активів пенсійних фондів)	Зміна правил функціонування для державного бюджету
Болгарія	x	x								x			x
Чехія	x	x	x							x			
Естонія	x									x			
Угорщина	x	x	x	x		x	x		x	x	x	x	x
Польща	x	x								x			
Латвія	x				x	x				x			
Литва	x	x								x			
Румунія	x	x		x	x				x	x			x
Словаччина	x	x				x			x	x			x
Словенія	x	x		x		x			x	x	x	x	x

Джерело: побудовано на основі [5; 9]

бачити переважно два-три кроки в управлінні, які характерно залишалися у сфері податкових навантажень, пов'язаних з енергією та основним споживанням. Скорочення бюджетних витрат та захист ринку праці залишилися домінуючими. Більшість країн Центральної та Східної Європи могла консолідувати їх відповідні позиції (табл. 2).

Щодо того, що було більш характерно для антикризового управління у цих країнах – відмінності чи подібності, – можемо чітко зазначити, що було більше подібних рішень, ніж відмінних. Відмінності переважали здебільшого в частині

ступеню втручання, кількості галузей, де мали місце втручання, або характеру втручань, тобто чи були вони більш активними, такими, що оперують конкретними (специфічними) заходами, чи ж вони були більш нормативними, більш передбачливими.

Висновки. Подолавши наслідки фінансової кризи, країни Центральної та Східної Європи все ж не є забезпеченими від настання нових етапів криз. Нині ці країни можуть очікувати такі загрози:

- серйозна проблема ліквідності і проблемних кредитів;

- країни ЦСЄ легко можуть стати жертвами глобальної фінансової паніки і відтоку інвестицій;
- тісні зв'язки регіону ЦСЄ із західними європейськими економіками і курсом євро можуть стати одним з основних ризиків;
- нестабільна політична ситуація в Україні суттєво може вплинути на економічне становище країн регіону;
- структурні проблеми в банківському секторі країн ЦСЄ можуть значно посилити вплив внутрішнього економічного спаду і зовнішніх фінансових проблем;
- обмежений простір для маневру в макроекономічній політиці для протистояння рецесії;

- проблеми із зовнішніми боргами і потенційні проблеми в банківському секторі.

Таким чином, фінансова криза показала, що країни виявилися не зовсім готовими до її настання. Заходи із запобігання кризи на той час проводилися мінімальні та не змогли її відвернути. Криза вплинула на всі без винятку країни, однак найбільш ураженими виявилися економіки країн Прибалтики. Антикризова політика країн Центральної та Східної Європи та й загалом Європейського Союзу потребує ґрунтовного вдосконалення та поліпшення координації між країнами на горизонтальному рівні, у тому числі між центральними банками країн.

Список використаних джерел:

1. Bernaciak M. (2015) Beyond the CEE 'black box': Crisis and industrial relations in the new EU member states. Working Paper 2015.05. Brussels: ETUI [Electronic resource]. – Available at : https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2647947.
2. Anna Soulsby, Graham Hollinshead, Thomas Steger (2017) Crisis and change in industrial relations in Central and Eastern Europe // European Journal of Industrial Relations Volume: 23 issue: 1, page(s): 5–15.
3. Onaran O. (2011) From Transition Crisis to the Global Crisis: Twenty Years of Capitalism and Labour in the Central Eastern EU New Member States, *Capital & Class*, 35 (2), 213–231 [Electronic resource]. – Available at : <https://pdfs.semanticscholar.org/1bce/e12fa7c6ee04687afbd594817337a5d8ed94.pdf>.
4. Real GDP growth rate. Eurostat [Electronic resource]. – Available at : <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>.
5. General government deficit/surplus. Eurostat [Electronic resource]. – Available at : <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00127&plugin=1>.
6. General government gross debt. Eurostat [Electronic resource]. – Available at : <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsdde410>.
7. HICP – inflation rate. Eurostat [Electronic resource]. – Available at : <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00118&plugin=1>.
8. European Commission (2010a); *European Economy 6/2010: Monitoring tax revenues and tax reforms in EU member states* [Electronic resource]. – Available at : http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2010/pdf/ee-2010-6_en.pdf.
9. *Tax reforms in EU Member States 2012* [Electronic resource] – Available at : http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2012/pdf/ee-2012-6_en.pdf.
10. Farkas, B. (2009); *Perspectives of Convergence in the European Economic Performance and Institutional Systems In: VII. Nemzetközi Konferencia, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Miskolc-Lillafüred, II. kötet, 2009.* – P. 103–109.

Колінець Л. Б.

Тернопольский национальный экономический университет

ТЕХНОЛОГИИ АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Резюме

Рассмотрены причины возникновения финансового кризиса и его последствия для стран Центральной и Восточной Европы. Преодоление кризисных явлений в странах ЕС-10 произошло благодаря широкому комплексу антикризисных действий. Представлены технологии антикризисного регулирования и проанализировано их использование на различных этапах протекания кризиса. Определены возможные угрозы для стран ЕС-10.

Ключевые слова: финансовый кризис, антикризисная политика, страны Центральной и Восточной Европы, экономический рост.

Kolinets L. B.

Ternopil National Economic University

TECHNOLOGIES OF CRISIS MANAGEMENT IN THE CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Summary

The causes of the financial crisis and its consequences for the CEE are considered. Overcoming the crisis in the CEE was due to a wide range of anti-crisis measures. Technologies of crisis regulation are shown and their use at different stages of the crisis is analysed. The potential threats for the EU-10 are outlined.

Keywords: financial crisis, crisis policy, Central and Eastern European countries, economic growth.

UDC 339.986

**Kuzmuk I. Ya.
Nykyforak O. Ya.**

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

MODERN REALITIES OF INTERACTION BETWEEN RUSSIA AND THE EU COMPANIES

The article covers objective and subjective approaches to the determination of the nature of relations between the integration companies of Russia and the EU. The authors focus on the natural economic phenomena in the behaviour of economic entities in terms of political uncertainty, including those relating to the situation in Ukraine. The factors are analysed and the status and prospects of corporate integration between Russia and the EU are assessed on the basis of SWOT-analysis.

Keywords: economic interaction, war of sanctions, corporate integration, business community, market barriers, trade partnership.

Formulation of the problem. The European Union (EU) has always been and remains the largest trading partner of Russia, a major source of foreign direct investment and technology.

The economic cooperation between Russia and the EU have traditionally regarded by researchers at the macro level, while focusing on energy issues. The political component comes to the fore and is being touted as the dominant economic relations of the parties. Place and role of individual companies, their corporate interests and opportunities of interaction loss of sight.

However, the current political crisis near the Ukraine, which affected the relations between Russia and the EU fundamentally, makes it possible to observe the actual location of companies and their integration ties within the system of relations between Russia and the EU. During the most acute phase of the crisis is corporate heads and representatives of business associations opposed the curtailing relations and attempts to mitigate the effects used political differences for economic cooperation [1].

Underestimating the role of specific companies and the business community at large in building a stable, predictable and mutually beneficial relations between Russia and the EU rotating lost benefits and opportunities for both parties, further escalating the political situation and the final loss of the structural foundations of the relationship.

Analysis of recent research and publications. A significant contribution to the study of the issues of interaction and corporate integration between Russian companies and the EU was carried out by such foreign scientists as Chaban N., Dickel R., Dreger C., Elgström O., Entin M., Fischer P., Ilyin E., Kalotay K., Kuznetsov A., Nevskaja A., Tretyakov P., Ulbricht D., Vinogradova E., Westphal K. and others. Questions of the essence of the relationship between Russia and the EU and their impact on the Ukrainian economy have devoted a lot of domestic scientists to their work, in particular: Korniv's'ka V., Maksy`menko I., Shny`rkov O., Yaremenko V., Zadorozhnyj O.

The aim of the article is to study the essence and peculiarities of interaction between Russian and EU companies in the present. Also, it is necessary to determine the perspective directions for the further development of integration cooperation between Russia and the EU, taking into account the factors of external and internal influence, in order to clarify the content of the macroeconomic policy of Ukraine.

Presentation of the main material of the study. The existing preconditions could not lead to that economic cooperation between Russia and the EU

has an important role for both parties. Statistic data testify to the considerable volume and steady growth of economic cooperation in the period prior to the political crisis in Russia and the EU. In particular, the EU is the largest trading partner of Russia. Its share in Russian exports almost throughout the pre-crisis decade exceeded 50%, while imports amounted to 40% and above (see. Table 1).

Almost all major countries-investors in the Russian economy are members of the EU. The top five largest investors in the amount of accumulated direct investment at the beginning of 2016 included: Cyprus (86.3 billion. Dollars. USA); Netherlands (32.4 billion. Dollars. USA); Germany (13.5 bn. Dollars. USA); France (9.9 bn. Dollars. USA); Switzerland (8.6 bn. Dollars. USA). [2]

In analyzing the geography of investors in the Russian economy should be mindful of the role of Cyprus and the Netherlands both traditional transshipment bases for investments in Russia as citizens of country (in this case the so-called "traveling in circles" investments) and for investors from third countries. As the largest "tax havens", these countries (as well as Austria, Belgium and Luxembourg – to a lesser extent) accumulate substantial flows both incoming and outgoing investments in our country, being the main points of their destination.

On the beginning of 2016 the main recipient countries of direct Russian investments were as follows (the data on accumulated investments): Cyprus (104.5 billion US dollars); The Netherlands (\$ 57.5 billion); Austria (\$ 21.1 billion); Switzerland (\$ 16.5 billion), Germany (\$ 10.9 billion) [2]

Experts also noted that over 40% of foreign assets 20 leading Russian non-financial transnational corporations have on the EU [4]. The theoretical question about the interaction of corporate integration and "Integration from above" was a real reflection of the international crisis during in 2014 around Ukraine. Formal integration processes before moving difficult, were virtually paralyzed. Experts characterize the relations between Russia and the EU, not even as a "limited partnership", but as a "limited interaction" [5]. The current situation provides opportunities for empirical analysis of the influence of politically determined decisions on business interests and the course of corporate integration development in all its manifestations: export-import operations, mutual direct investments, strategic alliances, etc.

Practical examples of exacerbation of conflicts of business interests and political decisions of governments took place earlier. The crisis of "Bronze Night" in 2007 in Estonia clearly illustrates this interconnection. The volume of business losses

Table 1

The commodity turnover between Russia and the EU (bln. USD)

Year	Turnover			Export			Import		
	€C, bn. USD	Growth rates, %	The share of foreign trade in Russia, %	€C, bn. USD	Growth rates, %	Share in exports Russia, %	€C, bn. USD	Growth rates, %	Share in import Russia, %
2011	394,0	28,3	47,9	266,5	26,0	51,6	127,5	33,5	41,7
2012	410,3	4,1	48,4	277,9	4,2	52,7	132,3	3,7	41,4
2013	417,7	1,9	49,0	283,4	2,1	53,5	134,2	1,3	41,7
2014	377,3	-9,7	48,2	258,8	-8,7	52,1	118,5	-11,7	41,4
2015	235,8	-37,6	44,8	165,6	-36	48,2	70,2	-40,1	38,4
2016	200,4	-15	42,8	130,5	-21,2	45,7	69,9	-0,5	38,5

Source: formed by the author for [3]

from the situation has been estimated at 320 million euros, without taking into account indirect losses and lost opportunities [6].

The situation with the introduction of sanctions in 2014 largely repeated the logic of these events. The crisis and the actual freeze of the dialogue between Russia and the EU, as well as the introduction of economic sanctions on both sides affected all types of corporate integration.

Russian companies that are not affected by sectoral sanctions continued to expand on European markets. Investment cooperation was also subjected to sanctions and this effect was not as straightforward as in trade. An example of a change in flows of mutual foreign direct investment between Russia and the EU allows you to record the correlation of the dynamics of political processes, changes in the general economic situation and business behavior in such a situation.

Some experts assume [7] that the effect of sanctions will emerge on investment projects of Russian companies in the EU and will affect not only large corporations of raw material orientation with state participation, but also projects of predominantly small firms based on technological cooperation.

In general, are the following effects of the "war of sanctions" and the deterioration of relations between Russia and the EU, accompanied by a sharp deterioration in economic development, integration interaction for companies from Russia and the EU. It should be noted at the outset that some of them affected the integration of the parties' companies positively.

– As a result of the ban on the import of a number of names of products from the EU, some companies were forced to increase sharply localized or manufacture the goods in Russia. Thus, Finnish "Valio" in late 2014 expanded the range of products produced in Russia (in particular, the company leased capacity for oil production). Increased range of products made in Russia and the German "Ehrmann" [8].

– One of the effects of the crisis 2014-2015, including the recession in the Russian economy and the devaluation of the national currency, the emergence of another component integration interaction of Russia and EU companies. This is the set up and growth of exports to other countries of products made on Russian exchanges. As an example the Italian company "Candy", supplying household appliances made in its factory in Kirov, in Europe, Japan, Australia and New Zealand. "BSH Hausgerate Gmb" (joint venture "Bosch" and "Siemens"), which still has exported its products to Russian enterprises in third countries, in 2015 increased almost twice this export [9].

– A special place among the consequences of "sanation wars" take joint projects and occasional examples of cooperation of Russian and European companies in other countries. In March 2015 the British "BP" and "LetterOne", belonging to the Russians, signed an agreement on joint investment (12 billion dollars) in the development of gas fields in Egypt (in May structures M. Friedman decided to sell part of its share of the UK partner) [10]. In June 2014 "Lukoil" bought from the British "Bowleven Rees" 37% participation in the project on the development of oil offshore Cameroon [11].

– Another variant forms of cooperation change companies is the result of cooler relations political parties – the use by European companies of investment funds in other countries as areas for investment in the Russian economy. In particular, China plans to use the funds to invest about 15 billion USD in Russian oil and gas projects (primarily "Yamal-LNG") announced the French "Total" [12].

– Finally, an important and direct result of the sanctions and the deteriorating economic outlook for Russia was the intensification of corporate migration. This refers to physical removal and curtailment of activity in Russia, and no ordinary remain office with the continued de facto as the functioning of the Russian TOK (TNK) (a striking example of this kind – "VimpelCom", registered in Amsterdam).

Thus, in recent years its activities transferred to the EU by companies such as "GameInsight" (development and production of computer games) and "Toonbox" (animation studio). The first moved to Vilnius, the second – to Cyprus. Eastern Europe seemed more attractive place to do business in some international corporations that had previously office in Russia.

In November 2014 "Microsoft" announced the closure of operations in Russia and the transfer of office and part of workers to Prague. Among the examples return only "Gazprom" and "Gazpromneft", which was transferred in 2014 and 2015 the trading its centers in St. Petersburg from London and Vienna, respectively. The reason was fear of freezing of accounts and seizure of proceeds.

The above data indicate the controversial impact of political events on corporate integration. If the general scope of interaction between business remained approximately the same as before – frozen or deferred was only a small part of projects that come under the direct sanction – that its structure and direction of change. Russian companies seeking to transfer part of its assets (and sometimes the whole business) in the EU for the insurance during the crisis in the economy. Available data demonstrate a closer relationship between government policy

decisions and behavior of economic actors than most experts thought before the crisis in the first months of development.

The presence of certain companies successful integration interaction of Russia and the EU, as well as the challenges facing the process, make urgent question about the prospects and possible future directions of its development. The importance of that is cooperation with EU companies for many Russian companies and for the economy as a whole, making the task of finding new prospects of development of this process is extremely important [13].

The object of our SWOT-analysis supports the integration interaction of companies from Russia and the EU, an action companies of both parties at all levels of corporate integration to achieve synergies and use of their concerted efforts. The analysis allowed to identify a number of key characteristics inherent integration interaction of companies from Russia and the EU as well as external factors affecting it (see. Table 2).

The estimates allow identifying nodal factors and their combinations (see Table 3) to indicate the future prospects for corporate integration and the development of recommendations.

Line of corporate integration in the framework of bilateral relations between Russia and the EU is still only area of possible success because the strengths of integration interaction (in this context, in addition to lobbying business can add formed stable formats Cooperation largest businesses) are reduced to “no” by political tensions and sanctioning wars and negative situation in the Russian economy. Achieving a breakthrough possible in the event of significant changes in the political sphere and at the “formal” integration, coupled with the failure of a number of major players to resist political pressure power is the terminator integration “from below”.

On very likely or even inevitable to overcome this political “terminator” in the long run eloquent plans the companies stated in their development strategies, missions and values. Thus, german “Siemens” finds global presence as the main priority (especially in regions with the highest economic growth), strives to effectively allocate resources. For 2020 the company plans to ensure that over 30% of the assets were located outside Germany. Similar objectives pursued by other major European concerns [14].

None of them points to the need to consider the political situation as a key value strategy.

Conclusions. Output of the features of economic development and the sectoral structure of the economy of the EU and Russia, analyzed using basic theories of internationalization, give reason to believe that the convergence of their economies, the growth of interaction between businesses and interpenetration of markets – are the natural scenario of relations between the parties. Between the early 2000s and up to the crisis over Ukraine in 2014 the political dialogue between Russia and the EU grew steadily, and the official goal – convergence and integration of the economies in some areas – announced clearly.

The analysis of statistics and empirical data on transactions of companies from Russia and the EU showed that during a politically neutral environment in relations between Russia and the EU corporations were the main subjects of the economic integration of the parties, despite the complexity of the political dialogue and virtually no improvements in terms of bilateral trade and investment, economic cooperation indicators grew.

External factors impose a serious impact on the intensity and format of interaction between companies. And if the asymmetry and imperfection dialogue between business and government in general, reduce the efficiency of the business structures of Russia and the EU on the territory of each other and become a factor that hinders corporate integration, the crisis in the political relations of the parties leads to a change in the formats and direction of interaction.

There are three main effects of the “war of sanctions” on corporate integration:

- Clotting most “loud” demonstration projects, primarily in the energy sector, or their significant reduction;

- Search for new formats of interaction (eg, localization of production instead of commercial contracts for the supply of prohibited to import products, implementation of joint projects in third countries, investments in Russian projects through investment funds in third countries);

- The desire of a number of companies to leave the Russian jurisdiction activation processes of corporate migration.

Table 2

SWOT analysis: integration interaction of Russian and EU companies

Strengths	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> – Strong communication and cooperation formats leading market players; – Resistance phenomena relations of the parties; – Work with business interests. 	<ul style="list-style-type: none"> – The advantage of big players; – Lack of awareness of management; – Insufficient to resist political pressure power; – Concentration of economic relations in limited regions;
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none"> – Geographical proximity; – Volume markets (including through efforts to create EAEC); – Industry complementarity. 	<ul style="list-style-type: none"> – Imperfect institutions; – Political tensions; – Economic sanctions, trade wars; – The negative outlook for the Russian economy.

Source: author formed

Table 3

SWOT analysis: integration interaction of Russian and EU companies. Continuation.

Perspective directions (possibilities + power)	Directions of possible breakthrough (threats+ force)
Volumetric markets + work with lobbying business	Economic sanctions + work with lobbying business
Areas requiring special attention (possibility + weaknesses)	development limitation (threat + weaknesses)
Volumetric markets + inability to resist political pressure power	Economic sanctions + inability to resist political pressure power

Source: author formed

References:

1. Fischer P. Direct foreign investments to Russia: the strategy of industrial revival. M.: Finance and Statistics. 1999, pp. 25-39.
2. Official site of the Central Bank of the Russian Federation. Access mode: https://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=PAR_51610#CheckedItem
3. Official website of the Federal Customs Service. Access mode: http://www.customs.ru/index.php?option=com_newsfts&view=category&id=125&Itemid=1976
4. Kuznetsov A., Chetverikova A., Toganova N. Investment from Russia Stabilizes after the Global Crisis [Electronic resource] // Columbia University Academic Commons. June 2011. URL: http://ccsi.columbia.edu/files/2013/10/Russia_2011.pdf
5. Potemkin OJ Russia and the EU: to a new modus vivendi? [Electronic resource] // Nezavisimaya Gazeta. March 2015. URL: http://www.ng.ru/courier/2015-03-30/9_ru_es.html
6. Siim S. Tiit Vdhi: Pronksssduri hind oli Eestile 8 miljardit krooni aastas [Electronic resource] // Ohtuleht. May 2014. URL: <http://www.ohtuleht.ee/579642/tiit-vahi-pronkssoduri-hind-oli-eestile-8-miljardit-krooni-aastas>
7. Kalotay K. The impact of the New Ruble Crisis on Russian FDI // Baltic Rim Economies – Bimonthly Economic Review. 2015. № 1. P. 31–32.
8. The sanctions forced Valio increase production in Russia [Electronic resource] // Agro.ru. January 2015. URL: <http://agro.ru/novosti/ekonomika-i-biznes/sanktsii-vynuzhdayut-valio-narashchivat-obemy-proizvodstva-v-rossii/>
9. Vinogradova E. ruble devaluation opens for Russian manufacturers new markets [electronic resource] // Vedomosti. August 2015. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/08/31/606810-devalvatsiya-rublya-otkrivaet-dlya-rossiiskih-proizvoditelei-novie-eksportnie-rinki>
10. Tretyakov P. Friedman sold his stake in the Egyptian fields BP [Electronic resource] // Vedomosti. May 2015. URL: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/05/18/fridman-prodal-dolyu-v-egipetskih-mestorozhdeniyah-bp>
11. LUKOIL completed a transaction on entering the offshore Cameroon [Electronic resource] // Press-release of “Lukoil”. March 2015. URL: http://www.lukoil.ru/press.asp?div_id=1&id=4936&year=2015
12. Spegele B., Peale A. Total Taps Chinese Banks to Fund Russian Project [Electronic resource] // The Wall Street Journal. March 2015. URL: <http://www.wsj.com/articles/total-seeks-10-billion-to-15-billion-in-chinese-financing-for-russian-project-1427093833>
13. Relations between the EU-EAEC formula: the business view. Business Roundtable [Electronic resource] // SPIEF official website. June 2015. URL: <https://www.forumspb.com/ru/2015/sections/50/materials/260/sessions/1133>
14. Strategy overview [Electronic resource] // Official web-site “Siemens AG”. URL: <http://www.siemens.com/about/en/strategic-overview.htm>

Кузьмук І. Я.
Никифорак О. Я.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ВЗАЄМОДІЇ КОМПАНІЙ РОСІЇ ТА ЄС

Резюме

У статті обґрунтовано об'єктивні та суб'єктивні підходи до визначення природи інтеграційних взаємовідносин між компаніями Росії та ЄС. Авторами акцентується увага на природних економічних явищах у поведінці суб'єктів господарювання в умовах політичної невизначеності, у тому числі пов'язаної із ситуацією в Україні. Проаналізовано фактори та оцінено стан і перспективи корпоративної інтеграції між Росією та ЄС на сьогоднішній момент на основі проведення SWOT-аналізу.

Ключові слова: економічна взаємодія, війна санкцій, корпоративна інтеграція, бізнес-співтовариство, ринкові бар'єри, торговельне партнерство.

Кузьмук И. Я.
Никифорак А. Я.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОМПАНИЙ РОССИИ И ЕС

Резюме

В статье обоснованы объективные и субъективные подходы к определению природы интеграционных взаимоотношений между компаниями России и ЕС. Авторами акцентируется внимание на естественных экономических явлениях в поведении субъектов хозяйствования в условиях политической неопределенности, в том числе связанной с ситуацией в Украине. Проанализированы факторы и оценено состояние и перспективы корпоративной интеграции между Россией и ЕС на сегодняшний момент на основе проведения SWOT-анализа.

Ключевые слова: экономическое взаимодействие, война санкций, корпоративная интеграция, бизнес-сообщество, рыночные барьеры, торговое партнерство.

УДК 339.5:338.43

Михайленко О. Г.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ОРГАНІЧНИМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ТОВАРАМИ

У статті обґрунтовано доцільність розвитку міжнародної торгівлі продукцією органічного сільського господарства, яка має низку явних екологічних, економічних та соціальних переваг, та запропоновано конкретні дії для урядової підтримки цього розвитку. На основі розрахованого автором інтегрального показника розвитку світового органічного ринку складено рейтинг країн і визначено їх позиції на світовому органічному ринку; приведено різновиди національних стратегій становлення міжнародної торгівлі органічними сільськогосподарськими товарами (торговельно-споживча, торговельно-виробнича, виробничо-споживча); вказано групу країн із неформованою стратегією. Доведено, що з метою розвитку міжнародної торгівлі сільськогосподарськими товарами для досягнення цілей сталого розвитку урядам країн важливо стимулювати виробників сільськогосподарської продукції до переходу на органічне сільське господарство, формувати у населення культуру споживання, а міжнародним установам необхідно вдосконалювати міжнародну торговельну політику за допомогою оновлених інструментів регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами.

Ключові слова: світовий органічний ринок, сільське господарство, органічні сільськогосподарські товари, міжнародна торгівля, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Традиційний підхід, що сформувався у сільському господарстві, з кожним роком усе менше відповідає сучасним вимогам світового ринку та концепції сталого розвитку. Вирішення проблеми може знаходитися саме у сфері органічного виробництва, можливість чого зумовлена глобальним характером органічного методу. Сприятливі умови та рівні права торгівлі можуть надати суттєву допомогу в переході до органічного сільського господарства, яке є джерелом економічного зростання, спрямоване на забезпечення продовольчої безпеки, може сприяти адаптації до змін клімату, не завдавати шкоди навколишньому середовищу. При цьому збільшується ефективність виробництва, що є основою комплексного розвитку сільських територій, підйом рівня життя сільського населення під час забезпечення споживчого ринку здоровою й якісною продукцією, та зміцнюється експортний потенціал країни. Вплив сільського господарства на навколишнє середовище та здоров'я людини, як правило, ігнорується в міжнародних торгових переговорах, незважаючи на важливі наслідки. У зв'язку із цим постає необхідність проаналізувати розвиток міжнародної торгівлі органічними сільськогосподарськими товарами в умовах сталості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань, пов'язаних із міжнародною торгівлею сільськогосподарськими товарами в контексті сталого розвитку, присвячено чимало наукових досліджень як у зарубіжній, так й у вітчизняній літературі. Певні питання даної теми висвітлюються у роботах Л. М. Білозір, О.В. Бородіної, О. Буланого, А. Верта, Г. Віллера, Я. Горчакової, Д. Гріна, А. Джексона, Ф. Ейхорна, Б. Ельзаккера, Т.В. Єрошиної, С. Зорі, Е. Климової, Д. Лерноуда, Б. Лі, Т. Ліса, Я. Любеведського, М. Меньшикової, Дж. Моррісона, О.О. Несветова, А.П. Портанського, Л. Ревенко, А. Саріса, Д. Сітарза, Ж.Е. Соколовой, Р. Хоме, Лім Лі Цзіна, Б. Шеферда, І.М. Шпильового, Ю.Б. Шпильової, О.В. Шубравської та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вітчизняній і зарубіжній економічній науці бракує досліджень, що аналізують міжнародну торгівлю органічними сільськогосподарськими товарами та встановлення каналів переходу міжнародної торгівлі на засади сталості

через переважно канали пропозиції – виробництво, попиту – споживання або через просування на міжнародний ринок.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності розвитку органічного виробництва, визначенні позицій країн на світовому ринку органічних сільськогосподарських товарів, національних стратегій міжнародної торгівлі органічними сільськогосподарськими товарами та встановленні способів її поліпшення через вплив на виробництво, споживання або міжнародний обмін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологічна зміна сільськогосподарського виробництва стає все більш значущою. «Інтенсифікаційна» модель сільськогосподарського виробництва зробила значний внесок у зміцнення продовольчої безпеки в середині та другій половині ХХ ст. завдяки механізації та подальшій «зеленій революції». Однак сьогодні вона викликає все більший скептицизм. Просте перенесення «індустріальної» моделі сільськогосподарського виробництва ХХ ст. у ХХІ ст. «не є вдалим рішенням у глобальному масштабі» [1].

Рішення з погляду продовольчої безпеки може лежати не у сфері традиційних шляхів підвищення продуктивності, а у сфері органічного сільськогосподарського виробництва. Як показують сучасні дослідження, органічні методи виробництва дають змогу зберігати той самий рівень урожайності, а за оптимального використання ресурсів навіть збільшувати її. Крім того, органічні методи, засновані на екосистемному принципі, дають змогу найбільшою мірою задіяти локальні ресурси: це знижує ступінь залежності селян від цін на паливо і добрива.

Зміцнення екологічного балансу, що відбувається в результаті впровадження органічних агровиробничих систем, є також джерелом інших позитивних ефектів: окрім збільшення родючості ґрунтів, поліпшується доступність води, що є критично важливим для багатьох регіонів [1].

Таким чином, органічний підхід дає змогу збільшувати доступність продовольства за рахунок комплексної дії. З одного боку, зростання врожайності за однакового рівня витрат дає змогу виробляти більше продукції (особливо актуально для країн, в яких велика частина людей знаходиться під ризиком голоду). З іншого боку, з'являються надлишки продукції, що підвищує купівельну

спроможність фермерських господарств і також веде до зміцнення продовольчої безпеки. Таким чином, органічний підхід здатний привести до зміцнення продовольчої безпеки на місцевому рівні та відкриває більше можливостей для торгівлі й зростання добробуту.

У той час як несертифіковане органічне виробництво дає змогу підвищити врожайність і забезпечити стабільність екосистем в умовах більш частих екстремальних погодних явищ, що природним чином зміцнює добробут дрібних фермерів, сертифікація органічних господарств дає змогу виходити на нові ринки й отримувати вигоду з більш високої ціни на продукцію [1].

Під час переходу на сертифіковане органічне виробництво кількість позитивних ефектів зростає. До них належать підвищення рівня освіти фермерів та активізація місцевих громад. Своєю чергою, необхідність управління екосистемами як єдиним цілим призводить до більш ефективного використання загальних ресурсів і сприяє підвищенню рівня агроменеджменту. Кооперативна форма організації, характерна для органічних господарств, сприяє більш активному обміну знаннями та досвідом, полегшує взаємодію з адміністративними інститутами, призводить до зниження виробничих витрат, а також витрат на сертифікацію, що є особливо важливим для фермерів [1].

Більш висока додана вартість органічної продукції стимулює національні уряди активніше вирішувати проблему виходу продукції на зовнішні ринки. Це призводить до поступового поліпшення інфраструктури, а потім і до активізації торгівлі на зовнішніх і внутрішніх ринках, сприяючи підвищенню добробуту фермерів і зміцненню продовольчої безпеки як у країнах-виробниках, так і в країнах – споживачах продовольства [5, с. 90].

При цьому зростає значення регіональних ринків: поліпшення інфраструктури відкриває нові можливості для торгівлі на регіональному рівні, що є вкрай важливим для невеликих країн, що розвиваються, які страждають через високі бар'єри на розвинених ринках. Таким чином, зростання торгівлі сертифікованою продукцією за рахунок позитивних інфраструктурних ефектів може також сприяти зростанню торгівлі несертифікованою продукцією, відкриваючи нові можливості для збільшення доходів і підвищення продовольчої безпеки. Однак важливо відзначити, що у випадку з сертифікованою продукцією через складність і високу ціну сертифікаційних процедур та необхідність науково-консультаційної підтримки критичне значення має доступ на ринки та підтримка з боку держави або великих збутових мереж принаймні, на початковому етапі.

Переробка органічної продукції являє собою наступний щабель для зростання добробуту фермерів, особливо орієнтованих на зовнішні ринки.

Розглянуті комплексні позитивні ефекти у цілому дають змогу вважати органічний підхід більш відповідним принципам сталого розвитку, ніж традиційні системи. Треба підкреслити, що це справедливо і для найменш розвинених країн, і для країн, що розвиваються, де використання органічних методів може закласти стійку основу для довгострокового розвитку сільського господарства.

Роль урядів у забезпеченні переходу до сталих методів ведення сільського господарства є

ключовою. Необхідно перейти від стимулювання високозатратних та незбалансованих форм виробництва сільськогосподарської продукції до підтримки органічного, який найбільше підходить до умов і потреб багатьох країн, а також здатен запропонувати нові рішення економікам, що розвиваються [6, с. 182].

Для визначення позиції країн на світовому ринку органічних сільськогосподарських товарів та встановлення каналів переходу міжнародної торгівлі на засади сталості переважно через канали пропозиції – виробництва, споживання – канали попиту або через міжнародний обмін, був розрахований інтегральний показник розвитку світового органічного ринку. Для розрахунку використано метод бальних оцінок, заснований на методиці розрахунку середньої багатомірної [2, с. 17].

Для розрахунку інтегрального показника використовувалися групи показників (виробництва (зона пропозиції), споживання (зона попиту) просування на міжнародний ринок (зона ринку), для кожної групи показників розраховувався загальний показник за допомогою розрахунку середньої багатомірної за формулою:

$$\bar{p}_i = \frac{\sum_{j=1}^k x_{ij}}{k}, \quad (1)$$

де \bar{p}_i – середня багатомірна для і-країни; і – порядковий номер країни; j – номер показника; k – кількість показників у зоні; x_{ij} – значення j-показника для і-країни; \bar{x}_j – середнє значення за j-показником.

На основі цього показника розраховувався бальний показник за пропорційним методом, згідно з яким перше місце отримує 10 тис. балів, а інші країни – пропорційно до частки їхнього показника \bar{p}_i у показнику першого місця за формулою:

$$p_m = \frac{\bar{p}_m}{\max \bar{p}_m} * 10000, \quad (2)$$

де p_m – значення бального показника за n-зоною для і-країни; \bar{p}_m – середня багатомірна для і-країни за n-зоною показників; $\max \bar{p}_m$ – значення найбільшого показника середньої багатомірної для n-зони показників.

Загальний інтегральний показник за трьома групами показників розраховувався як середнє арифметичне бальних показників для і-країни за формулою:

$$K_i = \frac{\sum_{n=1}^m p_m}{m}, \quad (3)$$

де K_i – інтегральний бальний показник для і-країни; і – порядковий номер країни; n – номер зони показників; m – кількість зон показників; p_m – значення бального показника за n-зоною для і-країни.

Остаточний рейтинг країн було побудовано згідно з отриманим значенням інтегрального бального показника K_i для кожної країни в порядку спадання: першому місцю відповідає найбільше значення показнику K_i і т. д.

Для розрахунку інтегрального показника розвитку світового органічного сільськогосподарського ринку на основі даних Research Institute of Organic Agriculture FIBL & IFOAM [4, с. 42, 46, 64, 72] показники розвитку ринку органічної сільськогосподарської продукції розділено на три групи: показники виробництва, показники споживання і показники просування на міжнародний ринок. Кожна група включає в себе два показники, які характеризують становище ринку

продукції органічного сільського господарства. Збільшення показника показує поліпшення умов ринку країни і формує можливості участі в міжнародному обміні органічними сільськогосподарськими товарами.

Група показників виробництва включає:

V1 – частка органічних сільськогосподарських земель у загальній площі сільськогосподарських земель (%), що показує, наскільки розвинутий ринок органічної продукції відносно традиційної;

V2 – питома вага органічного сільськогосподарського виробництва на душу населення (га/1000 ос.), розрахована як площа органічних земель у країні, поділена на чисельність населення країни.

До групи показників споживання належать:

C1 – середній обсяг споживання органічної продукції на одну людину (євро/ос.);

C2 – питома вага грошових витрат на органічні продукти харчування у продовольчому бюджеті середньостатистичного жителя (%), який показує рівень культури споживання органічної продукції в країні.

До групи показників просування на міжнародний ринок входять:

M1 – кількість експортерів органічних сільськогосподарських товарів (шт.);

M2 – обсяг експорту органічних сільськогосподарських товарів (євро).

Рейтинг країн за рівнем розвитку світового органічного ринку сільськогосподарських товарів, який установлений на основі інтегрального бального показника (табл. 1), показує, що найбільшого рівня розвитку ринок товарів органічного сільського господарства досяг у Сполучених Штатах Америки, де найбільший обсяг експорту органічних сільськогосподарських товарів (**M2**) – 2 409 млн. євро і велика кількість експортерів цих товарів (**M1**) – 800. Слідом іде Австралія з найбільшою площею земель, зайнятих під органічне сільське господарство (22,7 млн. га), потім – Швейцарія, де найбільший обсяг споживання органічної продукції на одну людину (**C1**) дорівнює 262 євро.

Далі в рейтингу знаходяться здебільшого європейські країни, крім Китаю та Індії, з високою часткою органічних угідь (5–12%), які мають більш розвинуте виробництво органічної продукції, населення має високу купівельну спроможність та великий попит на органічні продукти харчування (Італія, Данія, Швеція, Німеччина, Австрія, Нідерланди, Франція, Іспанія, Канада, Фінляндія). Китай та Індія опинилися у першій половині рейтингу (9-е та 14-е місця) за рахунок

Таблиця 1

Рейтинг країн за рівнем розвитку світового органічного ринку сільськогосподарських товарів та національні стратегії становлення сталої міжнародної торгівлі

Рейтинг країн під час розрахунку інтегрального бального показника	Країни	Рейтинг країн в окремій зоні			Характер стратегії	Вид стратегії*
		Зона пропозиції	Зона попиту	Зона ринку		
1	США	21	6	1	зовнішня	ТС
2	Австралія	1	11	18	внутрішня	ВС
3	Швейцарія	4	1	28	внутрішня	ВС
4	Італія	5	12	2	зовнішня	ТВ
5	Данія	10	2	12	зовнішня	ВС
6	Швеція	3	3	25	внутрішня	ВС
7	Німеччина	12	5	5	зовнішня	ТС
8	Австрія	2	4	24	внутрішня	ВС
9	Китай	28	16	3	зовнішня	НС
10	Нідерланди	16	9	6	зовнішня	ТС
11	Франція	13	8	11	зовнішня	ТС
12	Канада	15	7	13	зовнішня	ТС
13	Іспанія	8	13	7	зовнішня	ТВ
14	Індія	23	24	4	зовнішня	НС
15	Фінляндія	6	10	26	внутрішня	ВС
16	Словенія	9	14	29	внутрішня	ВС
17	В'єтнам	24	26	8	зовнішня	НС
18	Нова Зеландія	18	15	16	зовнішня	ТС
19	Аргентина	11	30	14	зовнішня	ТВ
20	Перу	17	23	9	зовнішня	ТВ
21	Словаччина	7	22	30	-	НС
22	Польща	14	18	20	внутрішня	ВС
23	Мексика	22	27	10	-	НС
24	Бразилія	26	17	19	зовнішня	ТС
25	Чилі	30	28	15	-	НС
26	Ефіопія	25	21	17	-	НС
27	Україна	19	19	23	-	НС
28	Парагвай	20	29	22	-	НС
29	Таїланд	29	25	21	-	НС
30	Росія	27	20	27	-	НС

* ТС – торговельно-споживча стратегія; ВС – виробничо-споживча стратегія; ТВ – торговельно-виробнича стратегія; НС – не сформована.

Джерело: розроблено автором

групи показників просування на міжнародний ринок органічних сільськогосподарських товарів.

Китай посідає перше місце у світі за кількістю експортерів органічних сільськогосподарської товарів (М1) – 1 198, а Індія – четверте місце – 669. За обсягами експорту органічної сільськогосподарських товарів (М2) Китай займає шосте місце – 467 млн. євро, а 10-е місце Індія – 269 млн. євро.

Країни з невеликою часткою органічних земель у загальній площі сільськогосподарських земель (В1) та питомою вагою органічного сільськогосподарського виробництва на душу населення (В2) (окрім Словаччини і Словенії), а також незначним обсягом споживання органічних продуктів (С1 та С2) посіли місця переважно у другій половині рейтингу (15–30-е), розмір їх ринку органічних товарів у загальному обсязі сільськогосподарського ринку виявився недостатньо великим.

У другій половині рейтингу також знаходяться країни які мають незначні площі органічних сільськогосподарських угідь та невеликий продовольчий бюджет для споживання органічної продукції, але увійшли до десятки лідерів за показниками групи просування на світовий ринок органічних сільськогосподарських товарів: В'єтнам – 8-е місце, Перу – 9-е, Мексика – 10-е, тому органічна сільськогосподарська продукція виробляється виключно на експорт.

Для більшості країн не характерний збалансований розвиток трьох виділених зон. Кожна з них має свої конкурентні переваги в розвитку світового ринку органічного сільського господарства.

Рейтинг за рівнем розвитку світового органічного ринку сільськогосподарських товарів показує проблемні зони для кожної країни, що дає змогу встановити канали переходу міжнародної торгівлі на засади сталості.

Представлена табл. 1 дає змогу виділити на основі трьох груп показників (пропозиції, попиту та просування на міжнародний ринок) спрямування національної стратегії міжнародної торгівлі органічними сільськогосподарськими товарами в країнах.

Країни мають зовнішню стратегію, якщо:

- рейтинг країни в зоні просування на міжнародний ринок перевищує рейтинг зони пропозиції і попиту (США, Італія, Німеччина, Нідерланди, Іспанія, Перу);

- рейтинг країни в зоні просування на міжнародний ринок майже співпадає чи перевищує одну із зон (Франція, Нова Зеландія, Аргентина, Бразилія).

Внутрішню стратегію мають країни, в яких рейтинг зони пропозиції та зони попиту вищий за рейтинг зони просування на міжнародний ринок (Австралія, Швейцарія, Швеція, Австрія, Фінляндія, Словенія, Польща).

Окрім спрямувань, національні стратегії становлення сталої міжнародної торгівлі доцільно поділити на чотири види: торговельно-споживчу (ТС), торговельно-виробничу (ТВ), виробничо-споживчу (ВС) та несформовану (НС).

Торговельно-споживчу стратегію мають країни з відносно високими рейтинговими показниками зони попиту та просування на міжнародний ринок порівняно з показником зони пропозиції (США, Німеччина, Нідерланди, Франція). Це переважно розвинуті країни з високою купівельною спроможністю та освіченістю населення. У них вироблена виважена стратегія економічного розвитку держави у цілому, де вже сьогодні прописані перспективи й необхідність розвитку торгівлі орга-

нічною сільськогосподарською продукцією та її споживання.

Виробничо-споживча стратегія притаманна країнам із відносно високими рейтинговими показниками зони попиту та споживання порівняно з показником зони просування на міжнародний ринок (Австралія, Швейцарія, Данія, Швеція, Фінляндія, Словенія, Польща). До цієї групи входять країни з високим рівнем доходу, які не ведуть інтенсивної інтеграційної діяльності з метою нав'язування власних правил життя світової спільноті, активно виробляють і споживають органічну сільськогосподарську продукцію.

Крім того, таку стратегію мають країни, які відносно недавно приєдналися до ЄС і вже перейняли прогресивнішу структуру споживання та виробництва, але ще не виробили ефективної системи постачання органічної сільськогосподарської продукції на зовнішні ринки. Скоріше за все, вони з часом можуть змінити свою стратегію з внутрішньої на зовнішню.

Торговельно-виробничу стратегію властива країнам із відносно високими рейтинговими показниками зони пропозиції та просування на міжнародний ринок порівняно з показником зони попиту (Італія, Іспанія, Аргентина, Перу). Це країни з розвинутим сільським господарством, активно відстоюють свої позиції на національному та міжнародному рівнях, але середній рівень доходів населення не дає їм змоги ефективно розвинути споживання органічних сільськогосподарських товарів.

Країни, в яких два або три показники знаходяться на низькому рівні, формують групу з несформованою стратегією. Такі країни не мають на сьогоднішній день чіткого усвідомлення власної ролі в міжнародній торгівлі органічними сільськогосподарськими товарами та не мають внутрішньої/зовнішньої стратегії розвитку виробництва та стимулювання споживання таких товарів. До таких країн належать КНР, В'єтнам та Індія зі стародавньою землеробською культурою, де рівень життя досить низький, але зовнішня торгівля є розвинутою та диверсифікованою. Експортна орієнтація торгівлі органічними сільськогосподарськими товарами є не результатом цілеспрямованої економічної політики, а скоріше тим зовнішнім фактором, що вже в другу чергу стимулює виробництво таких товарів та торгівлю ними.

Словаччина, Мексика, Чилі, Ефіопія, Таїланд, Парагвай, Росія та Україна – країни, що знаходяться лише на стадії формування власної стратегії відносно органічних сільськогосподарських товарів.

Висновки. Міжнародна торгівля органічними сільськогосподарськими товарами сприяє економічному розвитку країн, спрямована на забезпечення продовольчої безпеки населення та збереження навколишнього середовища. Вона також сприяє перетворенню сільського господарства у високоефективний та конкурентоспроможний сектор економіки на внутрішньому та зовнішньому ринках, задовольняє потреби населення в якісних та екологічно безпечних продуктах харчування, підвищує рівень зайнятості населення, допомагає розвитку сільських територій.

Для розвитку міжнародної торгівлі сільськогосподарськими товарами в контексті цілей сталого розвитку країни повинні:

1. Стимулювати виробників до переходу на органічне сільське господарство.

Під час виробництва органічних сільськогосподарських товарів виробникам необхідно

керуватися «Методичними вказівками з виробництва, переробки, маркування і збуту органічних продуктів харчування», розробленими Codex Alimentarius, стандартами ISO, IFOAM, EU Organic, а також санітарними і фітосанітарними нормами відповідно Угоди СОТ про СФЗ.

Також вони повинні отримувати державну підтримку на національному рівні, а саме:

– фінансову допомогу під час перехідного періоду або відміну податку для виробників під час перехідного періоду;

– часткову (повну) компенсацію витрат на інспектування, сертифікацію, закупівлю насіннєвого матеріалу;

– часткову (повну) компенсацію витрат на дорадчі послуги (надання фахової допомоги виробникам під час вибору спеціалізації господарства; організація та проведення їх навчання, тренінгів);

– часткову компенсацію вартості поставленої органічної продукції за умови укладання ними контрактів на поставку дитячим дошкільним, шкільним, медичним та соціальним закладам сертифікованої органічної продукції на умовах державних закупівель;

– часткове (повне) відшкодування витрат на страхування сільськогосподарських ризиків;

– надання послуг із підготовки висококваліфікованого персоналу у сфері органічного виробництва, перепідготовка та підвищення кваліфікації спеціалістів;

– фінансову допомогу під час проведення лабораторних експертиз для органічних виробників (наприклад, уміст органічних і мінеральних речовин у ґрунті, їх хімічна та радіологічна чистота);

– проведення маркетингових досліджень та розроблення рекомендацій із розвитку ринку органічної продукції;

– підвищення рівня інформованості товаровиробників щодо переваг та можливостей орга-

нічного виробництва (безкоштовний доступ до семінарів, конференцій, круглих столів, презентацій, форумів; участь у виставках, ярмарках; проведення навчань, консультацій та тематичних зустрічей із питань виробництва, переробки та реалізації органічної продукції);

– забезпечення фінансової підтримки участі виробників органічної продукції у міжнародних виставках для сприяння розвитку експорту.

2. Формувати культуру споживання – посилювати свідомість населення стосовно переваг органічних продуктів та поліпшення іміджу органічного виробництва через усі наявні інформаційні канали (телебачення, Інтернет, газети, журнали, зовнішню рекламу, виставки, ярмарки).

3. Удосконалювати міжнародну торговельну політику оновленням інструментів регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами. У розвинених країнах більш ефективним буде введення екологічних стандартів; стимулювання «зелених» субсидій. У країнах, що розвиваються, та найменш розвинених країнах необхідно реальне зниження (заборона) експортного стимулювання у розвинених країнах та запровадження (поширення) у правилах СОТ спеціальних товарів (SP) та спеціального захисного механізму(SSM).

Найменш розвинені країни повинні бути більш захищеними сільськогосподарськими тарифами. Всім типам країн необхідно гармонізувати стандарти відповідно до цілей сталого розвитку. З позицій міжнародної торгівлі множинність стандартів може бути шкідливою, збільшувати вартість товарів та робити обмін неефективним, тоді як прийняття стандартів на всіх рівнях, особливо міжнародних, повинно стимулювати торгівлю.

Подальшим напрямом дослідження стануть сучасний стан та перспективи розвитку органічного сільського виробництва і торгівлі органічними сільськогосподарськими товарами в Україні.

Список використаних джерел:

1. Меньшикова М. Органічне сільське господарство – інструмент для вирішення продовольчої проблеми / М. Меньшикова // International Centre for Trade and Sustainable Development. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ictsd.org/bridges-news/>.
2. Соколова Ж.Е. Развитие мирового рынка продукции органического сельского хозяйства : автореф. дис. ... докт. эк. наук : спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / Ж.Е. Соколова. – М. : 2013. – 46 с.
3. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). / Data statistic. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://faostat.fao.org/beta/en/#data/RL>.
4. FIBL AND IFOAM. The World of organic agriculture. / Statistics & emerging trends. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/3503-organic-world-2017.pdf>.
5. Портанский А.П. Торговля товарами и услугами, связанными с окружающей средой / А.П. Портанский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. – Вип. 7. – С. 89–96.
6. Несветов О.О. Теоретичні аспекти сталого розвитку сільського господарства / О.О. Несветов // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Економічні науки. – 2011. – Вип. 4. – С. 182–187.
7. International Trade Statistics 2015. World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf.
8. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator>.
9. КНОЕМА: World Exports and Imports of Agricultural products [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://knoema.ru/cduhhd/world-exports-and-imports-of-agricultural-products>.

Михайленко О. Г.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ОРГАНИЧЕСКИМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ

Резюме

В статье обоснована целесообразность развития международной торговли продукцией органического сельского хозяйства, которая имеет ряд явных экологических, экономических и социальных преимуществ, и предложены конкретные действия для правительственной поддержки этого развития. На основе рассчитанного автором интегрального показателя развития мирового органического рынка составлен рейтинг стран и определены их позиции на мировом органическом рынке; приведены разновидности

национальных стратегий становления международной торговли органическими сельскохозяйственными товарами (торгово-потребительская, торгово-производственная, производственно-потребительская); указана группа стран с формирующейся стратегией. Доказано, что с целью развития международной торговли сельскохозяйственными товарами для достижения целей устойчивого развития правительствам стран важно стимулировать производителей сельскохозяйственной продукции к переходу на органическое сельское хозяйство, формировать у населения культуру потребления, а международным учреждениям необходимо совершенствовать международную торговую политику с помощью обновленных инструментов регулирования торговли сельскохозяйственными товарами.

Ключевые слова: мировой органический рынок, сельское хозяйство, органические сельскохозяйственные товары, международная торговля, устойчивое развитие.

Mihaylenko O. G.

Oles Honchar Dnipro National University

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE IN ORGANIC AGRICULTURAL PRODUCTS

Summary

The article substantiates the expediency of developing international trade of organic agricultural products, which has a number of apparent environmental, economic, and social benefits, and offers specific actions for government support for this development. Based on the author's integral index of world organic market development, a ranking of the countries is made and their positions in the world organic market are determined; varieties of national strategies for the formation of international trade in organic agricultural products (trade and consumer, trade and production, production and consumer, the specified group of countries with unformed strategy) are presented. It is proven that in order to develop international trade in agricultural products for the achievement of the sustainable development goals, it is important for the governments to encourage agricultural producers to switch to organic agriculture, to cultivate a consumption culture among the population, and international institutions have to improve the international trade policy with the help of updated instruments for agricultural goods trade regulation.

Keywords: global organic market, agriculture, organic agricultural products, international trade, sustainable development.

УДК 336.72

Пашаев Т.Г.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ВЛИЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ЕС НА ФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В статье представлен краткий обзор современной региональной структуры Европейского Союза, сложившейся в результате углубления и расширения интеграционного процесса. Анализируется роль регионов разного уровня в принятии решений о перераспределении финансовых ресурсов ЕС. Особое внимание уделяется наднациональной составляющей процесса финансирования регионального развития.

Ключевые слова: регион ЕС, региональное развитие, Номенклатура территориальных единиц для статистического учета (NUTS).

Постановка проблемы. Современная система регионов ЕС, сформировавшаяся в процессе европейской экономической интеграции, является основой его административно-территориального устройства и одновременно основой наднациональной системы финансирования территориального развития как составляющей европейской региональной политики. В связи с этим анализ региональных аспектов европейской экономики с точки зрения уровня их социально-экономического развития и его потенциала представляется логично обусловленным шагом на пути исследования инструментов финансирования регионального развития в ЕС.

Экономическое развитие регионов в Европейском Союзе представляет особый интерес для стран-претендентов, а также ассоциированных членов с точки зрения реализации стратегии евроинтеграции и перспектив их участия в процессах разработки и реализации наднациональной экономической политики в финансовой сфере.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематика регионального развития и формирование методологических подходов к его изучению являются предметом научных исследований многих ученых, а именно Г. Армстронга, С. Балмера, Ю. Батлера, А. Вебера, У. Изарда, Ф. Перру, А. Хиршмана, Р. Мартинса. Развитие экономики ЕС в региональном контексте исследовали также З.С. Варналий, А.Г. Гусейнов, Р.А. Заблоцкая, О.Г. Кучабский, А.В. Кузнецов, Ю.В. Макогон, А.И. Мокий, Л.С. Полищук, А.И. Рогач, С.А. Цыганов, В.И. Чужиков, А.И. Шнырков и другие ученые.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на широкий спектр проблем, которым посвящены труды многих современных ученых, финансовые аспекты регионального развития ЕС, в частности многообразие финансового инструментария в этой сфере, логика его развития в интеграционном контексте, остаются изученными недостаточно.

Цель статьи заключается в определении роли многоуровневой системы регионов ЕС и наднационального механизма принятия решений в обеспечении финансирования регионального развития.

Изложение основного материала исследования. Уникальность региональных процессов, которые происходят в Европейском Союзе, во многом объясняется влиянием целого ряда документов наднационального уровня, а именно Европейской хартии местного самоуправления, принятой в 1985 г. Советом Европы, Хартии регионализма, принятой в 1988 г. Европейским парламентом, Декларации о регионализме, принятой в качестве правового документа в 2000 г.

В соответствии с вышеуказанными документами в рамках региональной политики ЕС был принят ряд таких ключевых принципов, как территориальная концентрация капитала, финансирование целевых программ, сотрудничество с местными органами власти и передача определенных управленческих решений об оптимальном территориальном уровне, то есть принцип subsidiarity (который в ряде стран, был возведен в ранг закона) (рис. 1).

КЛЮЧЕВЫЕ ПРИНЦИПЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ЕС		
Территориальная концентрация капитала	Финансирование целевых программ	Принцип subsidiarity

Рис. 1. Ключевые принципы региональной политики ЕС

Источник: разработка автора

Основными источниками финансирования регионального развития являются Европейский фонд регионального развития, Фонд сближения и Европейский социальный фонд, однако существуют и другие связанные механизмы привлечения капитала и различных типов финансирования. Проекты (особенно те, которые могут обеспечить определенные поступления) все больше финансируются за счет комбинации грантов и ссуд или иных финансовых инструментов, например, участия в капитале [1, с. 9].

С точки зрения интеграционного подхода и в наиболее обобщенном виде регулирование регионального развития в ЕС происходит на нескольких уровнях (рис. 2). В рамках многоуровневого регулирования развития сначала определяются регионы, которые наиболее нуждаются в поддержке, и им предоставляется необходимый объем финансирования. Затем скоординированными усилиями ЕС, национальных, региональных и местных уровней разрабатываются программы по региональному развитию на определенный период (обычно несколько лет). Разработка подобных программ осуществляется согласно с установленными правилами, но допускаются некоторые отклонения в зависимости от экономической обстановки на местах. В целом многоуровневая система регулирования развития регионов ЕС предусматривает наличие общей стратегии развития, национальных стратегий в соответствии с количеством стран-членов ЕС, национальных и региональных программ, конкретизирующих национальные стратегии. Так, например, на 2007–2013 гг. было предусмотрено 458 таких программ для 27 стран.



Рис. 2. Уровни регулирования регионального развития в ЕС

Источник: разработка автора

В период 2000–2006 гг. инструменты региональной политики в основном были сосредоточены на отстающих европейских регионах (цель 1) и регионах, которые претерпевают структурные изменения (цель 2). Для периода 2007–2013 гг. реформа региональной политики была реализована путем введения термина территориальной сплоченности. Главной целью финансовой поддержки было определено снижение дисбаланса и различий между многообразными европейскими регионами под эгидой конвергенции, конкурентоспособности и сотрудничества [1; 2].

Финансовый инструментарий развития регионов ЕС, на наш взгляд, прежде всего связан с двумя взаимосвязанными тенденциями в процессах развития европейской экономики, а именно формированием наднациональных походов к ее регулированию, с одной стороны, и трансформацией национальных подходов, с другой стороны, поскольку с углублением и расширением интеграционного процесса разработка и реализация региональной политики отдельных стран все более нуждались в межнациональной координации. Таким образом, исследование финансовых инструментов развития регионов в ЕС необходимо проводить как на общеевропейском региональном, так и на страновом уровнях исследования.

При этом следует учитывать также ряд важных актуальных особенностей европейской политики регионального развития. Политика сближения, которая проводится Европейским Союзом и предусматривает инвестиции в экономическое развитие на уровне отдельных регионов и секторов, в последние 20 лет была важным фактором, который помогал бедным регионам конкурировать на Едином европейском рынке и догнать более развитые территории. Вместе с тем региональная политика больше не рассматривается только как механизм помощи регионам в достижении средних показателей по ЕС (хотя этот аспект не утратил своего значения). Конкуренция все больше происходит между регионами мирового рынка, а

успешные региональные экономики становятся реальными игроками в глобальных производственных сетях. Именно поэтому региональная политика ЕС имеет и внешнюю составляющую. Так, в 2006 г. было принято решение о создании партнерств в форме «меморандумов о взаимопонимании» с несколькими странами, которые не входят в ЕС. Четыре Меморандума о взаимопонимании в сфере региональной политики были подписаны с Китаем, Россией, Бразилией, а с июля 2009 г. – с Украиной. Меморандумы предусматривают изучение и использование европейского опыта выравнивания уровней экономического развития регионов, уменьшения региональных диспропорций, улучшения управления и создания динамичных стратегий, основу которых составляют местные информационные сети. Одновременно реализуется аналогичная модель сотрудничества ЕС с другими группами стран, а именно ASEAN (Ассоциация стран юго-восточной Азии), странами Центральной Америки или Западноафриканским экономическим и валютным союзом (франц. сокр. УЕМОА) [3]. Таким образом, при исследовании финансовых инструментов финансирования регионального развития важно четко различать место региона в иерархии административно-территориального разделения как внутри ЕС, так и в глобальном измерении.

Понятие региона является одним из основополагающих в стратегических планах территориального развития ЕС и программах их финансирования. Как показывает анализ специальной литературы, а также нормативных и методологических материалов Европейской Комиссии, подходы к трактовке данного понятия не являются идентичными.

В региональном контексте ЕС формировался как совокупность исторически разнородных территориальных анклавов, что осложняло их сопоставление в процессе принятия решений о применении тех или иных инструментов финансирования их развития. На данный момент существует единая многоуровневая система регионов ЕС, которая позволяет учитывать специфику их развития, изменение границ в результате национальных территориальных реформ и т. п. В основе данной системы лежит Номенклатура территориальных единиц для статистического учета (NUTS). Система NUTS охватывает пять уровней, из которых первые три уровня являются региональными, следующие два – местными единицами региональной статистики ЕС. Регионы первого уровня – NUTS 1 – это субъекты федерации, автономные образования, большие регионы. Регионы второго уровня – NUTS 2 – провинции, департаменты, правительственные округа (в определенной степени нечто вроде украинских областей). Регионы третьего уровня – NUTS 3 – графства, префектуры и т. п. [4]. Критериями определения уровней NUTS для территориальных единиц являются такие: NUTS 1 – от 3 до 7 млн., NUTS 2 – от 800 тыс. до 3 млн., NUTS 3 – от 150 до 800 тыс жителей. Разработана также классификация для более дробных АТО. Территории, меньшие, чем NUTS 3 (сельские районы), отнесены к NUTS 4, а первичные, базовые единицы – к NUTS 5 [5].

Текущая классификация NUTS 2013 действует с 1 января 2015 г. и содержит 98 регионов в NUTS 1, 276 регионов в NUTS 2 и 1 342 региона на уровне NUTS 3 [6]. Для сравнения, по состоянию на начало 2008 г. в 27 странах ЕС было 96 регионов NUTS 1-го уровня, 271 – 2-го уровня, 1 303 –

3-го уровня. Наиболее крупные страны-члены ЕС имеют наибольшее количество регионов всех уровней. Однако важно отметить, что право на поддержку политики сплочения имеют регионы уровня NUTS 2, соответственно, и Отчет о сплоченности до сих пор в основном подготовлен на уровне NUTS 2.

Как отмечает Л.С. Полищук, данная система классификации нашла свое применение в социально-экономическом анализе на региональном уровне, а с 1988 г. формирует основы для определения регионального соответствия в рамках Структурных фондов и общую базу для сбора, развития и гармонизации статистики на уровне ЕС [7, с. 118–119].

Подобная многоуровневая система территориального устройства ЕС свидетельствует о проблеме неравномерности регионального развития. Именно эти различия, которые углубляются с каждой фазой расширения ЕС, очевидно, влияют на процессы разработки и применения финансовых инструментов региональной политики. «С последним расширением на 10% увеличились объемы производства, на 22% – численность населения, на 57% – количество занятых в сельском хозяйстве, а также выросла численность безработных на 30%. Население, проживающего в регионах с ВВП на душу населения менее трети среднего показателя по ЕС, возросло с 24 до 62 миллионов (20% населения ЕС). Итак, удвоилась важность проблем экономически слабых территорий» [7, с. 117].

Так, А.В. Кузнецов акцентирует внимание на том, что «среди «старых» членов ЕС самым неблагополучным регионом NUTS 2-го уровня считается Западная Греция, где ВВП на душу населения составил лишь 49% от среднего по ЕС-27. При этом во Внутренней части Лондона показатель превысил средний по Евросоюзу показатель в 3,4 раза. Еще в 5 регионах разрыв был более чем двукратный. В то же время в Литве (которая в силу небольшого размера не делится на отдельные регионы NUTS 2-го уровня) ВВП на душу населения равнялся 27% от среднего по ЕС, в Латвии – 25,3%. С присоединением к ЕС в 2007 г. Болгарии контрасты стали просто драматичны. В целом ВВП на душу населения в этой стране в 2005 г. составил лишь 12,7% от среднего по ЕС-27, а в таких регионах, как Северо-Западный и Южно-Центральный, – 9,6% [8, с. 11–17].

Как показывает анализ специальной литературы, существуют различные подходы к классификации регионов ЕС в контексте асимметрии экономического развития. Л.С. Полищук выделяет четыре группы стран по уровню ВВП на душу населения (рассчитанному по ППС) [7, с. 117]:

1) 10 относительно обеспеченных стран Западной и Северной Европы (к которым относят и Ирландию) с ВВП на душу населения более 110% от среднего по ЕС;

2) Италию и Германию, где при ВВП на душу населения выше среднеевропейского уровня существуют высокоразвитые регионы и «проблемные» территории (соответственно, на юге и востоке);

3) 7 малых и средних средиземноморских стран (включая Испанию и Словению), в которых ВВП на душу населения ниже среднеевропейского уровня, но разрыв не превышает 30%;

4) 9 восточноевропейских государств, в которых ВВП на душу населения за последние годы колебался от 30% до 70% от среднего уровня по ЕС.

А.Г. Гусейнов предлагает иной подход, выделяя типы проблемных регионов в ЕС (табл. 2). Как

видно из табл. 2, спектр проблем регионального развития довольно широк, что влечет за собой потребность в адекватных подходах к финансированию мер, направленных на разрешение этих проблем.

На наш взгляд, предложенная в табл. 1 типология проблемных регионов ЕС характеризуется недостатком логики вследствие разнородности критериев (плотность населения, близость к границе, степень урбанизации и т. п.). Данный подход вряд ли приемлем для обоснования системного характера подходов к финансированию регионального развития в ЕС. В отличие от этого, классификация регионов ЕС в контексте асимметрии экономического развития, предложенная Л.С. Полищук, методологически более обоснована, показывает связь с существующей типологией NUTS, хотя в контексте исследования финансовых инструментов регионального развития требует дальнейшей конкретизации.

В соответствии с методологией ЕС при определении задач общей региональной политики выделяют группы реципиентов финансовой помощи. На 2007–2013 гг. выделены группы стран ЕС-реципиентов финансовой помощи, частично классифицированные по географическому признаку, частично – по признаку общности ключевых проблем, частично – по временному признаку участия в интеграционном процессе.

Первая группа объединяет «старые» страны-члены ЕС и регионы внутри этих стран: Великобритания (три региона), Греция (девять регионов), Германия (семь регионов), Испания, Италия, Португалия, Франция (по четыре региона).

Вторая группа состоит из 12 новых стран-членов, а также Греции и Португалии и регионов внутри них, финансирование которых будет осуществляться из Фонда Сплоченности.

Третья группа включает страны-члены ЕС и регионы внутри них, находящиеся в завершающей фазе конвергенции: Германия (четыре региона),

Греция (три региона), Испания (четыре региона), Бельгия, Италия, Португалия, Великобритания (по одному региону).

Четвертая группа – это регионы Испании, имеющие проблемы занятости и реструктуризации и нуждающиеся в поддержке со стороны Фонда Сплоченности.

Пятая группа охватывает регионы Польши, Словении, Эстонии, Литвы, Латвии, Болгарии, Чехии (семь регионов), Венгрии (шесть регионов), Словакии (три региона) и всю территорию Румынии.

Совершенно очевидно, что состав данных групп реципиентов не является постоянным, а пребывание страны в той или иной группе определяется ходом ее экономического развития.

Выводы. Неравномерность регионального развития в ЕС является фактором, который существенно влияет на процессы разработки и применения инструментов финансовой поддержки развития регионов ЕС. В стратегических планах территориального развития ЕС и программах их финансирования понятие региона является одним из основополагающих. Но разнородность проблем, связанных с дисбалансом экономического развития стран-членов ЕС, обуславливает трудность определения приоритетов финансирования.

Как показал анализ специальной литературы, ни статистический, ни географический, ни административно-территориальный аспекты каждый в отдельности не раскрывают в полной мере сущности понятия «регион» как реципиента в контексте финансирования регионального развития ЕС. В связи с этим представляется достаточно приемлемым использование термина «регион для экономических изменений», получившего распространение в период реализации политики сплочения 2007–2013 гг. Однако и этот термин нуждается в четком определении наиболее обобщающих характеристик, что является предметом дальнейших исследований.

Таблица 1

Типы проблемных регионов в ЕС

Тип проблемного региона	Критерии определения (отбора)	Общая черта регионов	Типичные примеры регионов
1. Периферийные регионы ЕС	Характеризуются преимущественно сельскохозяйственной направленностью	Слаборазвитость в широком смысле	Южная Италия, Ирландия, большинство регионов Испании, Португалии и Греции. Burgenland (Австрия) и северная часть Финляндии также могут быть отнесены к этой группе
2. Сельскохозяйственные регионы ЕС	Отличаются от регионов первой группы тем, что они не являются периферийными	Регионы данного типа не так удалены от крупных городских центров, как регионы первой группы	Schleswig-Holstein в Германии и Север Нидерландов
3. Депрессивные регионы ЕС	Характеризуются преимущественно угольной и текстильной направленностью	Глубокий спад экономической активности	Юг Уэльса, Север Англии и Wallonie в Бельгии
4. Особый тип региона	Характеризуются осложненными условиями	Эти регионы отличались абсолютно иной экономической системой	Новые земли Германии (прежняя Восточная Германия)
5. Пограничные регионы	Характеризуются недостаточной координацией инфраструктуры (автомобильные, железные дороги, каналы и т. д.)	Недостаточная координация инфраструктуры с обеих сторон границы	Таких регионов множество в ЕС
6. Регионы с очень низкой плотностью населения	Характеризуются плотностью населения менее 8 человек на 1 км ²	Чрезвычайно низкая плотность населения	Северные регионы Швеции и Финляндии
7. «Регионы большого города»	Характеризуются сверхурбанизацией мегаполисов	Резкое обострение социальных, экономических и экологических проблем	Мегаполисы Великобритании, Германии, Франции и других стран ЕС

Источник: [9, с. 133–140]

Список использованных источников:

1. European Commission. Conclusions of the fifth report on economic, social and territorial cohesion: The future of cohesion policy / ЕС // COM(2010) 642 final, Brussels.
2. European Commission. Cohesion policy: Strategic report 2010 on the implementation of the programmes 2007–2013 / ЕС // SEC(2010) 360 final, Brussels.
3. Пашаев Т.Г. Финансовая поддержка малых и средних предприятий в рамках пилотных программ регионального развития ЕС / Т.Г. Пашаев, С.А. Циганов // *Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії* : зб. матеріалів I міжнародної інтернет-конференції (м. Київ, 7 грудня 2016 р.). – К., 2016. – С. 7–10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/20784>.
4. Кучабський О.Г. Перспективи впровадження статистичної системи NUTS в Україні в контексті адміністративно-територіальної реформи / О.Г. Кучабський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/dutp/20062/txts/REGIONALNE%5C06kogkar.pdf>.
5. Номенклатура территориальных единиц для статистики (NUTS) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.egu.org.ua/?page=1227>.
6. Официальный сайт Евростата [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/web/nuts/publications>.
7. Поліщук Л.С. Регіональні асиметрії в ЕС та нові інструменти політики вирівнювання / Л.С. Поліщук // *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. – 2015. – Вип. 126. – Ч. II. – С. 116–124.
8. Региональная политика стран ЕС / отв. ред. А.В. Кузнецов. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 230 с.
9. Гусейнов А.Г. Формирование региональной политики на уровне ЕС / А.Г. Гусейнов // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – № 8 (ч. 1) – С. 133–140.

Пашаев Т.Г.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ВПЛИВ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ЄС НА ФІНАНСУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Резюме

У статті подано короткий огляд сучасної регіональної структури Європейського Союзу, що склалася в результаті поглиблення і розширення інтеграційного процесу. Аналізується роль регіонів різного рівня в прийнятті рішень щодо перерозподілу фінансових ресурсів ЄС. Особлива увага приділяється наднаціональній складовій процесу фінансування регіонального розвитку.

Ключові слова: регіон ЄС, регіональний розвиток, Номенклатура територіальних одиниць для статистичного обліку (NUTS).

Pashayev T. G.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

INFLUENCE OF THE EU REGIONAL STRUCTURE ON FINANCING OF TERRITORIAL DEVELOPMENT

Summary

The article gives a brief overview of the modern regional structure of the European Union that has developed as a result of deepening and expanding the integration process. The role of regions of different levels in decision-making on the redistribution of EU financial resources is analysed. A particular attention is paid to the supranational component of the process of financing regional development.

Keywords: EU region, regional development, Nomenclature of Territorial Units for Statistics (NUTS).

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК: 339.138

Багорка М. О.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено основні чинники, що зумовлюють необхідність формування маркетингових стратегій для аграрних підприємств, які здатні забезпечити інноваційний їх розвиток відповідно до сучасних світових вимог. Обґрунтовано необхідність упровадження маркетингової стратегії екологізації як інноваційної стратегії розвитку аграрного виробництва.

Ключові слова: маркетингова стратегія, аграрне виробництво, екологізація, інноваційний розвиток, аграрні підприємства.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку аграрного сектору економіки країни характеризується поступовим створенням принципово нових умов підприємницької діяльності. На жаль, сьогодні в аграрній сфері економіки розвиток інноваційної діяльності стримується через недостатнє стимулювання цих процесів із боку держави, через обмеженість внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інновацій та труднощі щодо їх швидкої мобілізації.

Багато проблем аграрної галузі стосується соціально-економічного стану, труднощів стосовно прогнозування результатів економічної діяльності на перспективу, значним рівнем невизначеності в галузі, процесами інтеграції України у світовий простір. Особливої гостроти набувають проблеми екологічного стану навколишнього природного середовища, а саме збереження його відтворювального, відновлювального та асимілятивного потенціалу, оскільки в сучасному світі катастрофічно зростають обсяги забруднень, масштаби виснаження і деградації окремих ресурсів довкілля у зв'язку з надмірним антропогенним тиском. У результаті можна спостерігати погіршення стану довкілля за всіма показниками, що в кінцевому підсумку негативно позначається на здоров'ї людини та якості сільськогосподарської продукції.

У зв'язку з екологічними проблемами в аграрному виробництві інноваційним напрямом розвитку галузі повинна стати екологізація, яка становитиме основу маркетингової стратегії. Саме екологічний складник ведення аграрного виробництва має бути притаманний системі господарювання більшості аграрних підприємств і виступати основним засобом подолання як екологічної, так й економічної кризи.

Отже, актуальною проблемою сьогодення є переосмислення усієї системи господарювання в агропромислових формуваннях та розроблення нових стратегій інноваційного розвитку галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Еколого-економічні аспекти функціонування сільськогосподарських підприємств досліджено в працях В.А. Борисової, П.С. Березівського, Н.В. Зіновчука, О.М. Царенка; проблеми формування і встановлення ресурсо-екологічної та

продовольчої безпеки досліджували П.А. Лайко, В.М. Трегобчук та ін.

Наукові дослідження, спрямовані на розвиток екологізації аграрного виробництва, в останні роки проводили І.С. Воронецька, А.С. Малиновський, Л.Г. Мельник, О.В. Прокопенко, О.О. Прутська, О.Л. Попова, А.Я. Сохнич, А.М. Третяк, Л.А. Хромушина, О.І. Шкуратов тощо.

Незважаючи на наявність досить прогресивних, науково обґрунтованих екологічних розробок, виникає необхідність у поглибленні теоретичних досліджень і методичних розробок, пов'язаних із формуванням маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва як стратегії інноваційного розвитку.

Мета статті полягає у дослідженні основних чинників, що зумовлюють необхідність формування маркетингових стратегій для аграрних підприємств, та обґрунтуванні необхідності впровадження маркетингової стратегії екологізації як інноваційної стратегії розвитку аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. У системі ринкових економічних відносин сільське господарство поступово адаптується до підприємницького середовища через дію низки специфічних особливостей галузі, зокрема агробіологічних чинників, низької еластичності попиту, сезонності виробництва, що вимагає пошуку дієвих інструментів гнучкого пристосування можливостей підприємства до вимог ринку [1, с. 104]. На нашу думку, саме впровадження маркетингового підходу в практичну діяльність сільськогосподарських виробників забезпечить більш оперативну адаптацію підприємств до ринкового середовища та його конкурентоспроможність і сталий розвиток.

Об'єктивна необхідність формування маркетингової стратегії аграрного виробництва пов'язана з нагальною потребою становлення стабільного ринку продовольства, із забезпеченням населення продуктами харчування і ефективним функціонуванням аграрної сфери економіки. Вона передбачає обґрунтування концепції життєвого циклу товарної продукції, яка визначає розвиток обсягів її збуту і прибуток від реалізації, пропонує заходи зі стратегії і тактики маркетингу з моменту над-

ходження товару на ринок аж до його усунення з ринку, забезпечує управління товарним асортиментом і номенклатурою товарів підприємства, планування нових товарів, включаючи створення торгової марки, упаковки, систем збуту, сервісу тощо [2, с. 15].

Маркетингові стратегії мають орієнтувати підприємство на максимальну та своєчасну адаптацію діяльності до динамічного маркетингового середовища для досягнення їхніх стратегічних цілей [3, с. 14].

Для функціонування аграрної галузі маркетингова стратегія має бути найважливішою функціональною стратегією, оскільки здатна забезпечити обґрунтування цілей і завдань на кожному окремому ринку (сегменті ринку) і стосовно кожного виробу з урахуванням особливостей конкуренції і попиту споживачів [4, с. 126]. При цьому маркетингова стратегія повинна враховувати ситуацію, середовище, організацію.

Сьогодні формування маркетингової стратегії можна вважати основою стратегічного розвитку аграрних підприємств і викликано такими чинниками:

- більшість аграрних ринків у сучасних умовах є насиченими і характеризуються високим рівнем конкуренції, тому для успішної ринкової діяльності кожному аграрному підприємству необхідно визначити свій цільовий сегмент зі специфічними потребами, що є можливим лише у разі використання маркетингового інструментарію;

- сучасне зовнішнє бізнес-середовище динамічно змінюється, що може надати аграрним підприємствам додаткові ринкові можливості або, навпаки, нести загрози для його стратегічної діяльності. Постійний моніторинг ситуації на ринку зможе визначити ринкові можливості для аграрних підприємств, своєчасно їх розпізнати та скористатися ними і водночас уникнути ринкових загроз. Саме цей складник є основою методологічного інструментарію під час формування маркетингової стратегії;

- високий рівень конкуренції, наявний на багатьох товарних і регіональних ринках, вимагає від аграрних підприємств адекватної конкурентної поведінки, яка надасть можливість для зміцнення конкурентоспроможної довгострокової позиції на ринку. Теорія конкурентних переваг націлена на розроблення заходів, спрямованих на посилення конкурентоспроможності; формування механізму реагування на зовнішні зміни; об'єднання стратегічних дій основних функціональних підрозділів підприємств; вирішення специфічних питань і проблем бізнесу, які є актуальними на даний момент. Усе це є також основою під час формування маркетингової стратегії;

- врахування змін у характері і поведінці споживача є важливим для ринкової діяльності аграрного підприємства. Сьогодні споживачі стають більш обізнаними завдяки активізації інформаційного простору. Комунікаційна політика підприємства дедалі сильніше впливає на споживача та на формування його купівельної поведінки, підвищуються вимоги споживача до сервісного обслуговування та інших нецінових факторів конкурентоспроможності товару, підвищується рівень індивідуалізації споживача та його прагнення бути відмінним та несхожим на інших. У результаті цих змін споживач стає вимогливішим до результатів діяльності підприємства-виробника. Стає важливим знання і розуміння потреб споживача, його вимог щодо товарів (послуг) під-

приємства. Можливість задовольняти ці потреби краще й ефективніше, ніж конкуренти, є фактором успішної діяльності підприємства і основним критерієм під час формування маркетингової стратегії.

В основі маркетингової стратегії, на нашу думку, має бути інноваційний складник. Стратегічний підхід до аграрного виробництва перетворює сьогодні інновацію в діяльність і суспільний фактор особливої важливості.

Інноваційний складник маркетингової стратегії полягає у використанні прогресивних, сучасних науково-технічних досягнень, які допоможуть у подоланні кризових явищ, стабілізації і зростанні економіки та підвищенні конкурентоспроможності аграрних підприємств. Основу для інноваційного розвитку створюють економічні суб'єкти, що здійснюють інноваційну діяльність для отримання вигод. Проте її результативність залежить від стану зовнішнього і внутрішнього економічного середовища, наявності необхідних умов для впровадження й раціонального використання інноваційної продукції [5, с. 258].

В аграрному виробництві інноваційні технології являють собою економічні моделі, що на основі використання елементів біологічного землеробства та оптимізації виробничих процесів дають змогу досягнути високого ступеня керованості, прогнозованості та ефективності. На відміну від традиційних технологій інноваційні технології виробництва продукції рослинництва базуються на використанні енерго- і ресурсозберігаючих систем землеробства [6, с. 115–116].

Також інноваційні технології в агровиробництві передбачають створення інноваційного продукту, яке вимагає від вітчизняних товаровиробників раціонального використання природно-ресурсного потенціалу для мінімізації витрат на одиницю продукції [7, с. 133].

Інноваційна модель розвитку сільського господарства ставить за мету підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств у виробничій та збутово-маркетинговій сферах за рахунок впровадження новітніх технологій, видів продукції та методів управління.

На нашу думку, основним інноваційним напрямом маркетингової стратегії в аграрному виробництві є екологізація аграрного виробництва, яка буде складати основу маркетингової стратегії (рис. 1).

Екологізація є напрямом інноваційного розвитку сільського господарства, що базується на освоєні екологічних методів господарювання, забезпечує розширене відтворення природних і антропогенних ресурсів за рахунок формування стійких еколого-економічних систем, спрямованих на збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції через створення стійкого агроландшафту за використання екологічних методів господарювання на основі впровадження адаптивно-ландшафтних систем землеробства, раціонального залучення до господарського обороту і підвищення ефективності використання природних, матеріальних і трудових ресурсів сільської місцевості [8, с. 54].

У комплексі організаційних заходів реалізації маркетингової стратегії пропонується здійснювати перехід аграрних підприємств на екологічно орієнтоване виробництво шляхом раціонального використання сільськогосподарських угідь на основі запровадження адаптивних систем землеробства, а також через організацію спеціалізова-



Рис. 1. Складники маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва як основного напрямку інноваційної діяльності

Джерело: розроблено автором

них екологічних підприємств малих форм господарювання і формувань, що спеціалізуються на виробництві екологічної продукції у внутрішньогосподарських підрозділах великих сільськогосподарських підприємств. Подальші кооперація та організація регіональних асоціацій товаровиробників екологічної продукції розширяють можливості розвитку екологічного ринку в країні. Для цього необхідне формування чіткої системи управління цим процесом, розвиток якої базується на державній підтримці [9].

Ми вважаємо, що маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва є стратегією інноваційного розвитку, яка базується на раціональному використанні природно-ресурсного і маркетингового потенціалу та дає змогу за допомогою розширеного відтворення інноваційного процесу не тільки підвищити результативність та екологічну безпечність аграрної галузі, а й надати потужні можливості для підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах нестабільного економічного середовища.

Стратегією розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 р. визначено стратегічні орієнтири, пріоритетні напрями і механізм розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва [10].

Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» № 433-IV виділені стратегічні завдання [11]:

- 1) підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу комплексу;
- 2) розширення ринків збуту продукції;
- 3) дотримання якісних параметрів виробництва та підвищення рівня конкурентоспроможності продукції;
- 4) вдосконалення системи ціноутворення;
- 5) забезпечення екологічного складника виробничого процесу;

6) організація раціональної інфраструктури, поглиблення міжгалузевої кооперації;

7) запровадження ресурсозберігаючих технологій;

8) активізація інвестиційної діяльності за рахунок зовнішніх джерел фінансування;

9) надання пріоритетності вітчизняним товаровиробникам.

Маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва здатна суттєво допомогти у вирішенні поставлених завдань, тому що орієнтована на створення потужного, конкурентоспроможного вітчизняного агропромислового сектору, спроможного забезпечити нарощування обсягів виробництва високоякісної продукції та забезпечення продовольчої безпеки населення країни без негативного впливу на навколишнє природне середовище.

Маркетингову стратегію екологізації аграрного виробництва ми відносимо до інноваційного типу стратегій довгострокового розвитку, яка на сучасному етапі вже вийшла за рамки суто теоретичних наукових концепцій і постає головною рушійною силою досягнення конкурентних переваг як на національному, так і на світовому аграрних ринках.

Висновки. Сучасні проблеми галузі аграрного виробництва вимагають переосмислення традиційних методів господарювання і переорієнтації виробництва на інноваційний тип розвитку відповідно до нових вимог, принципів, стандартів якості провідних економіко-екологічних та соціальних світових тенденцій. Саме до інноваційних стратегій можна віднести маркетингову стратегію екологізації аграрного виробництва, яка базується на раціональному використанні природно-ресурсного і маркетингового потенціалу та дає змогу за допомогою розширеного відтворення інноваційного процесу не тільки підвищити результативність та екологічну безпечність аграрної галузі, а й надати потужні можливості для підвищення ефективності функціонування сільськогосподар-

ських підприємств в умовах нестабільного економічного середовища.

Впровадження маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва повинно стати елементом функціонування підприємств аграрного сектору економіки, які напряму пов'язані з використанням природно-ресурсного потенціалу галузі, а також сприяти екологічній безпеці та

забезпеченню сталого розвитку аграрного виробництва. Екологізація має стати основним елементом маркетингової стратегії аграрних підприємств і допомогти у вирішенні багатьох проблем, пов'язаних із забезпеченням населення високоякісною продукцією, збереженням і поліпшенням якості земельних ресурсів та раціональним природокористуванням.

Список використаних джерел:

1. Ларіна Я.С. Формування та механізми реалізації маркетингових стратегій в агропродовольчому підкомплексі АПК : [монографія] / Я.С. Ларіна. – К. : Преса України, 2008. – 336 с.
2. Данилишин Б.М. Маркетингова стратегія регіонального продовольчого ринку / Б.М. Данилишин, О.М. Любченко // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – № 5. – С. 12–18.
3. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств : [монографія] / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 245 с.
4. Куденко Н.В. Принципи стратегічного маркетингу / Н.В. Куденко // Вчені записки ; відп. ред. А.Ф. Павленко. – 2012. – Вип. 14. – Ч. 1. – С. 125–133.
5. Синявська І.М. Формування інноваційної стратегії аграрного підприємства / І.М. Синявська // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2010. – № 6(47). – С. 258–261.
6. Сирцева С.В. Інноваційний потенціал як складова економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства / С.В. Сирцева // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – № 4(47). – С. 115–121.
7. Крюкова І.О. Стратегія інноваційного розвитку пріоритетних галузей аграрного виробництва / І.О. Крюкова, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 4(9). – С. 133–141.
8. Трегобчук В.М. Ландшафтно-екологічне районування території України / В.М. Трегобчук // Вісник аграрної науки. – 1999. – № 5. – С. 50–56.
9. Ткачук В.І. Екологізація виробництва як пріоритет процесу диверсифікації аграрних підприємств / В.І. Ткачук // Ефективна економіка. – 2014. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
10. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/ru/node/7644>.
11. Стратегія інноваційного розвитку України на 2009–2018 роки та на період до 2039 року / Державне агентство України з інвестицій та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua/>.

Багорка М. А.

Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА КАК ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследованы основные факторы, обуславливающие необходимость формирования маркетинговых стратегий для аграрных предприятий, которые способны обеспечить их инновационное развитие в соответствии с современными мировыми требованиями. Обоснована необходимость внедрения маркетинговой стратегии экологизации как инновационной стратегии развития аграрного производства.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, аграрное производство, экологизация, инновационное развитие, аграрные предприятия.

Bagorka M. A.

Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

THE MARKETING STRATEGY OF ECOLOGIZATION OF PRODUCTION AS THE MAIN DIRECTION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

The research is the main factors that determine the necessity of marketing strategies for agrarian enterprises that are capable of providing innovative development in accordance with the current world requirements. The necessity of introduction of the marketing strategy of ecologization as an innovative strategy of development of agrarian production is substantiated.

Keywords: marketing strategy, agrarian production, ecologization, innovative development, agrarian enterprises.

УДК 332.37

Білик І. В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ АГРАРНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

Досліджено перспективи реалізації аграрної реформи в Україні. Проаналізовано можливості імплементації зарубіжного досвіду проведення земельних реформ. Запропоновано шляхи розвитку аграрного ринку в Україні.

Ключові слова: аграрний ринок, земельна реформа, сільське господарство.

Постановка проблеми. У будь-якій країні земельна реформа передбачає зміну законів, положень, правил стосовно власності на землю. Вона може складатися з перерозподілу земель, ініційованого державою або за підтримки держави, переважно сільськогосподарського призначення. Земельна реформа може, таким чином, стосуватися передачі прав власності від найбільших до менш потужних власників, із компенсацією або без неї, згідно з установленими правилами та обмеженнями. Реформування земельних відносин в Україні триває вже більше 20 років та сьогодні набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми реформування земельних відносин та ефективного функціонування аграрного ринку в Україні займаються такі науковці, як В. Гоцуляк, В. Сайко, П. Кулинич, П. Саблук, М. Малік, Є. Майовець [1; 2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Науковці по-різному пропонують визначення та співвідношення земельної й аграрної реформ, їх етапів, ефективних механізмів реалізації та перспектив. Отже, існує потреба в подальшому дослідженні даної проблеми, особливо сьогодні, коли питання реформування земельних відносин набуло гострої актуальності та широкого інтересу суспільства.

Мета статті полягає в аналізі переваг та недоліків процесу реформування аграрних відносин, а також дослідженні зарубіжного досвіду та можливостей його застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрна реформа – це перерозподіл земель та інших сільськогосподарських активів, як правило, для справедливого й ефективного використання земельних ресурсів. Основна ідея полягає у тому, що ті, хто працює на землі, також повинні володіти нею, щоб забезпечити собі отримання прибутку від власної праці. Часто великі землевласники протистоять такому перерозподілу активів. Незважаючи на це, аграрне реформування відбулося з різною успішністю в більшості країн світу.

Світовий банк характеризує аграрну реформу, використовуючи п'ять аспектів: лібералізація ринкової та біржової діяльності; земельна реформа (у тому числі розвиток ринку землі); канали агропромислового комплексу та збут; міське фінансування; ринкові інститути. Отже, аграрна та земельна реформи – це різні терміни, які часто в науковій літературі отожднюють. Найчастіше земельна реформа є одним із напрямів аграрних трансформацій у країні.

Реалізація земельних реформ зазвичай характеризується такими факторами:

– яка земля та в яких обсягах повинна бути перерозподіленою (наприклад, земельні «стелі» можуть бути визначено для максимального розміру зрошуваних та незрошуваних земель, якими

може володіти один власник при перерозподілі надлишкового обсягу земель);

– компенсації за землю, відчужену від справжніх власників (сплачується за ринковими ставками, за встановленою урядом ставкою чи ін.);

– хто в першу чергу повинен скористатися перерозподілом земель (наприклад, наявні орендарі або фермерські господарства, або безземельні працівники);

– створення нових видів землекористування та реформування наявних.

Аграрна реформа може поширюватися далеко за межі перерозподілу земель, включаючи реконструкцію системи сільського господарства в країні або зміну наявних практик ведення агробізнесу, щоб зробити земельну систему більш стійкою.

Європейський досвід функціонування ринкового обігу сільськогосподарських земель може бути застосований в Україні різними шляхами. Модель, яка використовується у Франції, передбачає сильне регулювання державою ринку сільськогосподарських земель. Помірним утручанням держави характеризується модель функціонування ринку сільськогосподарських земель у Німеччині; в Нідерландах таке втручання практично відсутнє. Незважаючи на такі відмінності, у кожній із країн сформувався цілісний ринок сільськогосподарських земель, забезпечений ефективним правовим регулюванням. В Україні проектом закону про розвиток сільськогосподарських та сільських територій у 2017–2022 рр. державі пропонується відвести такі функції:

• вдосконалення системи прогнозування і ведення балансів платоспроможного попиту населення та пропонування на продовольчому ринку;

• формування державних продовольчих та фінансових резервів в обсягах, необхідних для гарантованого забезпечення стабільного функціонування аграрного ринку;

• застосування товарних і фінансових інтервенцій, обґрунтування мінімальних і максимальних цін для ефективного застосування інтервенцій з урахуванням інфляції та індексів цін;

• контроль якості продукції, правил торгівлі, цінової політики на аграрному ринку;

• підтримка виробництва основних видів сільськогосподарської продукції для гарантування продовольчої безпеки;

• створення системи форвардної торгівлі;

• запровадження системи торгівлі деривативами (ф'ючерсний контракт, опціон);

• фінансування створення мережі та інфраструктури оптових сільськогосподарських ринків;

• створення сільськогосподарськими товаровиробниками мережі елеваторів, включаючи портові, за участю зернових трейдерів та держави на засадах асоційованого членства;

• залучення інвестицій у потужності для зберігання й обробки зерна та обслуговуючу інфра-

структуру, спрощення дозвільної процедури та процедури землевідведення для інвесторів;

- формування ринку збуту сільськогосподарської продукції для дрібних сільськогосподарських товаровиробників;
- поліпшення матеріально-технічної бази обслуговуючих кооперативів;
- розвиток переробки сільськогосподарської продукції [3].

За інформацією Держгеокадастру, за 20 років (1994–2014 рр.) в розподілі земельного фонду України між основними землекористувачами та власниками землі відбулися принципові зміни. Площі земель, які знаходяться у власності чи користуванні сільськогосподарських підприємств, зменшилися і становить 39,6%. Площі земель, які фактично використовуються громадянами, навпаки, збільшилися на 14 881,6 тис. га (24,7%); площі земель, якими володіють або користуються заклади, установи, організації, промислові та інші підприємства, підприємства та організації транспорту, зв'язку, частини, підприємства, організації, установи, навчальні заклади оборони, майже не змінилися і станом на 01.01.2015 становили 2 309,8 тис. га, що на 28,0 тис. га менше, ніж на 01.01.1995. Площі земель, які знаходилися у лісгосподарських підприємств, збільшилися на 1 666,0 тис. га (2,8%); площі земель запасу збільшилися на 7 421,8 тис. га (12,3%) і становили 10 775,7 тис. га. Решта земель (863,7 тис. га) знаходилися у власності або користуванні інших землекористувачів, ця площа є майже незмінною порівняно з 1994 р. [4].

За даними Державної служби статистики за 2014–2015 рр. [5], розподіл земельного фонду України має такий вигляд (рис. 1).

У рамках проекту «Підтримка реформ у сільському господарстві та земельних відносинах в Україні» після моніторингу даних 2014–2015 рр. експертами було отримано такі висновки:

– рівень реєстрації державних земель є значно нижчим за аналогічний показник для земель приватної власності (24% проти 71%), що є джерелом

для непрозорої діяльності. Наповнення Державного реєстру речових прав на нерухоме майно ще нижче й включає лише 20,9% від кількості записів у земельному кадастрі;

– орендна плата за землю сільськогосподарського призначення є однією з найнижчих в Європі та СНД (близько 37 дол. США в 2015 р.), що негативно впливає на добробут сільських землевласників та спричиняє неефективне використання земельних ресурсів;

– ринок продажу землі (для земель що не підпадають під дію мораторію на продаж землі сільськогосподарського призначення) є надзвичайно малим переважно через відсутність фінансових інструментів та складність використання земельних ділянок як предмета застави. Основним способом передачі прав на землі сільськогосподарського призначення є оренда (укладено близько 4,7 млн. договорів оренди із середньою тривалістю у 7,6 року), стосовно якої існує великий тіньовий (неформальний) ринок;

– кількість платників земельного податку (близько 7,3 млн.) є значно меншою за кількість приватних землевласників та землекористувачів [6].

Що ж до динаміки рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, аналізуючи період 1994–2014 рр., можна зробити висновок, що в період із 2001 р. спостерігається позитивна тенденція. Таким чином, зміни рівня рентабельності за 20 років (1994–2014 рр.) мають такий вигляд (рис. 2). Певною мірою це свідчить про те, що перші кроки в реформуванні аграрних відносин не загальмували зростання продуктивності сільськогосподарського виробництва.

Однією з причин неефективності системи державного управління аграрним сектором у межах проведення земельної реформи є відсутність реальної бази даних фінансово-економічних показників сільськогосподарських підприємств різних форм господарювання. Одним із рішень даної проблеми є впровадження системи FADN (The Farm Accountancy Data Network), яка успішно функціонує в країнах Європейського Союзу. У цій сис-

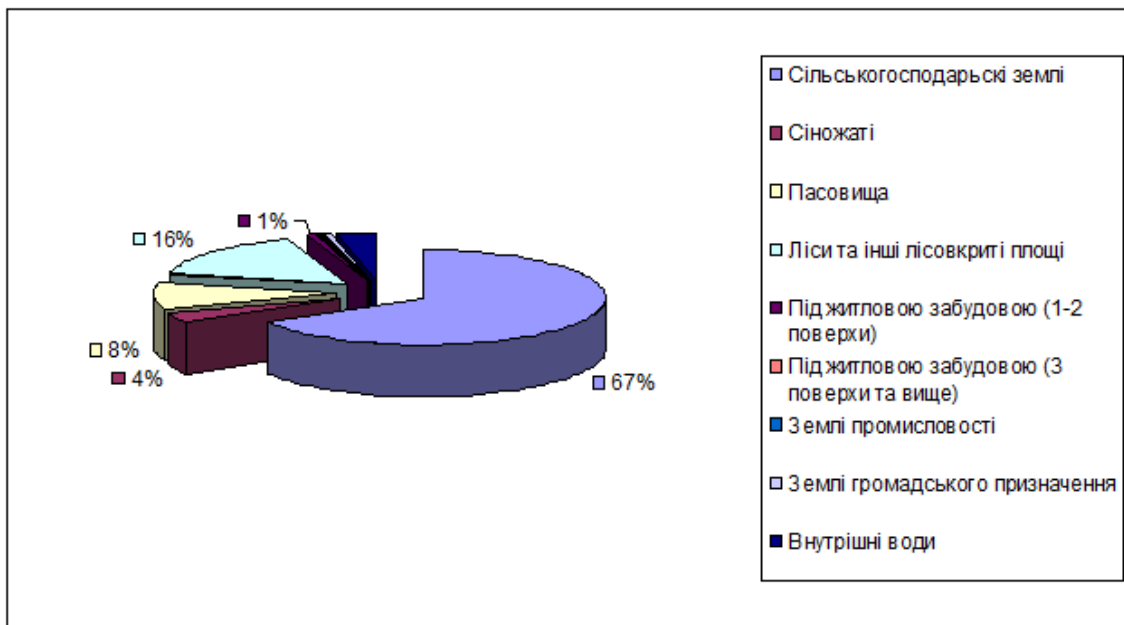


Рис. 1. Розподіл земельного фонду України 2014 – 2015 рр.

Джерело: розроблено автором за [5]



Рис. 2. Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції

Джерело: розроблено автором за [7]

темі відбирається комплекс тестових підприємств аграрної галузі, на основі яких збирається правдива інформація щодо їхньої діяльності і, таким чином, формується точне статистичне відображення стану галузі.

Однак найбільшою проблемою під час впровадження земельної реформи все ж залишається надмірна заповільненість цього питання разом із низькою обізнаністю громадян щодо своїх прав та суті реформи. Ще однією проблемою є нерівний доступ громадян до кредитного забезпечення, що може спричинити обезземелення селян та накопичення великих ділянок землі у власності декількох господарів.

Труднощі в досягненні цілей аграрної реформи часто пояснюють такими причинами:

- високим ступенем складності завдань, спрямованих на вирішення комплексних і застарілих структурних проблем села, які охоплюють матеріально-технічні, технологічні, техніко-економічні, соціально-економічні, економіко-правові та соціально-психологічні чинники;

- наявністю потужних інерційних процесів, які спричинені неформальними орієнтаціями селян (зокрема їх уявлення, сформовані колишньою директивно-плановою системою) і з великими труднощами піддаються регулюванню з боку держави;

- допущеними прорахунками у стратегії і тактиці реформи, передусім переоцінкою значення приватної власності порівняно з іншими факторами ефективного сільськогосподарського виробництва, недооцінкою значення соціальних чинників її проведення, ролі сучасної інфраструктури й екології землекористування [8].

Ще одним негативним явищем є незбалансованість сільського господарства. Великі агроформування орієнтовані на вирощування експортних і найбільш прибуткових культур – зернових, тоді як потреба населення в овочах задовольняється здебільшого або за рахунок приватного сектору, або за рахунок імпорту. Складається ситуація, коли Україна, експортуючи продукцію, сама залежить від імпорту. Однобічний розвиток сільського господарства призводить до виснаження ґрунтів. Гострою залишається проблема відсутності обігових коштів, зберігання аграрної продукції, наявні потужності не задовольняють потреби зростаючого виробництва сільгосппродукції [9].

Станом на сьогодні основні напрями земельної реформи в Україні визначено Розпорядженням

Кабінету Міністрів України від 26.10.2011 «Про затвердження плану дій з проведення земельної реформи та створення прозорого ринку земель сільськогосподарського призначення» і передбачає: розроблення відповідної нормативно-правової бази; проведення аналізу, систематизації, впорядкування та приведення до єдиного електронного формату кадастрової інформації; вдосконалення проекту технічного забезпечення ведення Державного земельного кадастру; підтримку функціонування системи ведення Державного земельного кадастру; створення державного земельного іпотечного банку; проведення роботи з розмежування земель державної і комунальної власності; встановлення меж 16 738 населених пунктів (до 2018 р.); проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи серед населення щодо розвитку земельних відносин та ін. [10].

Для подолання труднощів у грудні 2016 р. групою експертів була презентована Концепція впровадження земельної реформи в Україні [11]. Вона включає в себе такі основні елементи: по-перше, пропонується встановити мінімальний набір норм, що регулюватимуть ринок земель (наприклад, обмеження доступу іноземних фізичних та юридичних осіб, запобігання монополізації та обмеження спекуляції на ринку землі, врегулювання зміни цільового призначення, забезпечення прозорості ринку землі та ін.); по-друге, встановити перехідний період (на 3–5 років), упродовж якого мають діяти більш жорсткі обмеження, спрямовані на соціальний захист власників та користувачів. До спеціальних норм перехідного періоду можуть бути віднесені обмеження щодо максимальної кількості земель у власності однієї особи, правила участі фермерів та інших юридичних осіб на ринку землі; існування переважних прав на купівлю земель тощо; по-третє, потрібно визначитися з послідовністю відкриття ринку сільськогосподарських земель.

Важливим елементом земельної реформи має стати інформування громадян щодо тих економічних можливостей, які дає їм ринок сільськогосподарських земель, їх прав та можливостей захистити свої конституційні права [12].

Зарубіжний досвід, зокрема японської (1946–1948 рр.) та німецької (1989–1991 рр.) земельних реформ, був визнаний у всьому світі. Шведський центр земельних реформ, який об'єднує найкращих фахівців у цій сфері, високо

оцінив досягнення німецьких і японських аграріїв. Швеція також має великий досвід реформування земельних відносин, вона найбільш творчо розвинула і разом із тим реалізувала в 1890–1920 рр. столипінську модель земельної реформи (роз'єднання і розселення селян) [13, с. 5].

Що ж до досвіду інших країн, то, наприклад, уряд Польщі не займається прямим регулюванням і втручанням у формування ринкової вартості земель. Винятком є кількісне вираження площ на одну фізичну особу – 500 га орних земель. Податок на продаж землі оплачує покупець у розмірі 2–5%, а плата за володіння ділянкою відсутня. З 1 травня 2016 р. у Польщі остаточно розблоковано тимчасові обмеження для громадян ЄС, що призвело до збільшення вартості до \$10,3 тис. за 1 га землі.

У Болгарії після реформування у 1990-х роках близько 98% сільськогосподарських земель знаходиться у власності громадян. Сьогодні землю можуть придбати як громадяни Болгарії, так і ЄС, а також фізичні та юридичні особи, які проживають більше п'яти років на території країни або компанії, які працюють із державними органами за міжнародними договорами. Схожа ситуація і в Естонії: там держава не бере прямої участі в регулюванні цін на землю і немає ніяких обмежень щодо придбання аграрних земель.

У Румунії, щоб стати власником земельної ділянки, достатньо мати професійну кваліфікацію, диплом або досвід управління в аграрному секторі. Близько 94% земель знаходиться у приватній власності, а частка агровиробництва у ВВП країни перевищує 5%. Після вступу Румунії до Європейського Союзу в 2007 р. було введено мораторій на сім років, після чого земельний банк відкрився для іноземців. Державне регулювання ринкових цін відсутнє, податок під час продажу землі становить 3%, а постійна плата за володіння землею встановлена на рівні 2% від вартості угоди. Громадянам ЄС дозволено купівля на умовах прямого цільового використання, а середня ціна – \$6,1 тис. за 1 га [14].

У таких країнах, як Хорватія та Сербія, продаж землі іноземцям повністю заборонений.

У Великобританії, Німеччині, Нідерландах таких обмежень немає, однак вартість землі тут надзвичайно висока.

У Сполучених Штатах Америки, Канаді та Бразилії основними покупцями земель сільськогосподарського призначення там, де відсутня пряма заборона на продаж, виступають адміністративні органи, фізичні особи, підприємства, компанії з управління нерухомістю. Землі передаються на підставі рішень уряду і місцевих органів влади, аукціонів і конкурсів, а також здійснюються переступка права, оренда й обмін.

Корисний для постсоціалістичного періоду світовий досвід був покладений в основу наукової концепції української моделі земельної й аграрної реформ. У процесі законодавчого обговорення і під впливом постсоціалістичної ментальності в неї внесли істотні корективи. Однак варто пам'ятати, що не всі європейські країни (передусім це стосується держав колишнього соціалістичного блоку) ввели у себе абсолютно вільний ринок землі. Так, у країнах Балтії громадяни країн, що не входять в ЄС, не можуть купити землю, а в низці балканських держав, які поки ще не увійшли до складу Євросоюзу, заборона поширюється на всіх іноземців [15].

Висновки. Оскільки Україна є одним із головних експортерів сільськогосподарської продукції у світі, якість управління земельними ресурсами в країні впливає на стан як вітчизняної, так і світової продовольчої безпеки. За даними Світового банку, Україна входить у шістку країн, в яких досі немає ринку землі. Зарубіжний досвід Центральної та Східної Європи підтверджує те, що вартість землі відразу після відкриття ринку починає зростати, тому сьогодні земельна реформа набуває особливої актуальності й є не менш важливою, ніж судово, пенсійна чи медична. Створення відповідного нормативно-правового регулювання ринку землі, соціального захисту власників, упорядкування земельного кадастру, чітке визначення територій міст та сіл, а також інформування громадян щодо реформи, їхніх прав та можливостей – обов'язкові передумови ефективного впровадження земельної реформи в Україні.

Список використаних джерел:

1. Аграрна реформа в Україні: (Соціологічна діагностика) : [монографія] / М. Баланівський [та ін.] ; за ред. В.І. Тарасенка. – К. : Фоліант, 2007. – 575 с.
2. Майовець Є. Аграрне підприємництво в Україні / Є. Майовець. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2006. – 428 с.
3. Проект закону № 4945 2Про розвиток сільськогосподарства та сільських територій у 2017–2022 рр.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.
4. Структура земельного фонду України та динаміка його змін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua>.
5. Розподіл земельного фонду України 2014 – 2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Дейнінгер К. 26 років земельної реформи: склянка напівпорожня чи напівповна / К. Дейнінгер, Д. Нізалов // VoxUkraine. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://voxukraine.org/2016/10/07/26-years-land-reform/>.
7. Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Сиденко В. Аграрная реформа в Украине: достижения и просчеты / В. Сиденко // Дзеркало тижня. – 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zn.ua/>.
9. Гриневецкий С. Аграрная реформа – наукова складова успіху / С. Гриневецкий // Голос України. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.golos.com.ua/article/259094>.
10. Про затвердження плану дій з проведення земельної реформи та створення прозорого ринку земель сільськогосподарського призначення : Розпорядження Кабінету міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1072-2011-%D1%80>.
11. Підтримка реформ в сільському господарстві та земельних відносинах в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kse.org.ua>.
12. Чотири альтернативи мораторію: концепція земельної реформи від експертів / Д. Нізалов, С. Кубах, О. Нів'євський, П. Кулинич // Agravery. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com>.
13. Гайдуцький П.І. Аграрна реформа: міфи і істина / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2003. – № 9. – С. 3-9.
14. Паляниця М. Ринок землі: міжнародний досвід / М. Паляниця // Аграрний союз України. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aau.org.ua/uk/publications/web/127/>.
15. Гайдай М. Що обрати Україні? Як працює ринок землі в 60 країнах світу / М. Гайдай // Економічна правда. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.epravda.com.ua/publications/2016/05/25/593890/.

Билык И. В.

Львовский национальный университет имени И. Франко

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ АГРАРНОЙ РЕФОРМЫ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследованы перспективы реализации аграрной реформы в Украине. Проанализированы возможности имплементации зарубежного опыта проведения земельных реформ. Предложены пути развития аграрного рынка в Украине.

Ключевые слова: аграрный рынок, земельная реформа, сельское хозяйство.

Bilyk I. V.

Ivan Franko National University of Lviv

PROSPECTS OF THE IMPLEMENTATION OF AGRARIAN REFORM IN UKRAINE

Summary

Problems and prospects of the agrarian reform realization in Ukraine are investigated. The possibilities of the foreign experience of the land reforms implementations are analysed. The ways of the agrarian market development in Ukraine are offered.

Keywords: agrarian market, land reform, agriculture.

УДК [330.341:330.15:504.06]:338.242.4(477)

Білокурський Р. Р.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ У КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ НА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

У статті проаналізовано галузеву структуру економіки України за показником випуску товарів і послуг, за умов технологічності, зайнятості, зовнішньоторговельної діяльності. Обґрунтовано проблемність низької інноваційної активності суб'єктів господарювання як деструктива еколого-економічного розвитку та якісних структурних змін. Визначено пріоритети структурних змін економіки України в контексті еколого-економічного розвитку та становлення екологічної економіки.

Ключові слова: галузева структура, вид економічної діяльності, структурні зміни, еколого-економічний розвиток, екологічна економіка.

Постановка проблеми. Аналіз галузевої структури економіки та її структурних змін є дуже важливим із погляду забезпечення еколого-економічного розвитку. Національний чи регіональний фокус дає змогу виявити галузеві особливості використання природно-ресурсного потенціалу зі співставленням до важливих макро- і мезоекономічних показників – валового внутрішнього і регіонального продукту. Аналіз галузевої структури може також охоплювати зовнішньоторговельну діяльність. Висновки з такого аналізу є дуже важливими у контексті обґрунтування доцільності міжнародної інвестиційної діяльності на теренах країни чи регіону. Справедливо зазначає В. Зянько, що основною причиною незадовільного стану глобального довкілля, який продовжує погіршуватися, є функціонування нераціональних структур споживання і виробництва, які нині з промислово розвинутих країн переміщуються у бідніші, де дешевші матеріальні ресурси та робоча сила [4, с. 16]. Україна поки ще залишається державою з порівняно низьким рівнем оплати праці, тому ризик інвестувань у ресурсомісткі види економічної діяльності є високим, особливо з огляду на низький рівень екологічної культури бізнесу та лобістський вплив із боку влади.

Актуальність обраної теми дослідження підтверджує необхідність постійного аналізу ситуації щодо впливу галузевої структури економіки на можливості еколого-економічного розвитку України. Сам

по собі еколого-економічний розвиток окреслює новий стратегічний пріоритет подальших прогресивних змін нашої держави, в основі якого – балансування екологічних та економічних інтересів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати цього дослідження отримано з використанням даних офіційної статистики, а також напрацювань інших українських авторів у царині галузевого підходу до аналізу економіки, серед яких: М. Згуровський [13], І. Кюсева [6], О. Клімова, Т. Курова [6], А. Потинський, Н. Рилач [8], А. Смаглюк [10], Ю. Федорова [12] та ін. Другий зріз дослідження формують напрацювання українських науковців із різних питань еколого-економічного розвитку, впливу галузей економіки на довкілля, таких як: І. Брижань [1], В. Григорків, П. Жук, В. Зянько [4], В. Матюха, О. Сухіна, В. Шевчук та ін.

Мета статті полягає в обґрунтуванні пріоритетів структурних змін економіки України в контексті стимулювання еколого-економічного розвитку.

Визначено такі завдання:

– проаналізувати галузеву структуру економіки України за показником випуску товарів і послуг, критеріями технологічності, зайнятості, зовнішньоторговельної діяльності;

– обґрунтувати проблемність низької інноваційної активності суб'єктів господарювання як деструктиву еколого-економічного розвитку та якісних структурних змін;

– визначити пріоритети структурних змін економіки України в контексті еколого-економічного розвитку і становлення екологічної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існують різні підходи до аналізу галузевої структури економіки. Якщо орієнтуватися на класичний підхід, то передусім слід звертатися до показника *валового внутрішнього продукту* (ВВП). Зазначимо, що цей показник за останній період є доволі мінливим. Події в Україні з кінця 2013 р. суттєво вплинули на макроекономічну ситуацію. У результаті маємо розмір ВВП у доларовому еквіваленті на рівні 2005–2006 рр. (93 270 млн. дол. США у 2016 р.), але з прогнозними оцінками зростання, яке вже прослідковується починаючи з 2016 р. Разом із тим значне здешевлення національної валюти зробило суттєві корективи в економічній можливості нашої країни. У такій ситуації є й позитивний аспект – можливість стимулювання структурних змін з новим якісним підходом до формування ВВП та пріоритетом становлення екологічної економіки. Це означає необхідність посилення вагомості в структурі ВВП видів економічної діяльності, які відзначаються потенціалом екологічного підприємництва.

Розглянемо галузеву структуру економіки України за показником випуску товарів і послуг у ринкових цінах. Як відомо, величина ВВП може бути розрахована трьома методами – виробничим (на стадії виробництва товарів і послуг), за джерелами доходів або розподільчим методом (на стадії утворення доходів) та методом кінцевого використання (на стадії кінцевого використання доходів і продуктів); під час розрахунку ВВП виробничим методом є показник випуску товарів і послуг, значну частину якого в Україні становить випуск промислової продукції [6, с. 22].

Беручи до уваги показник випуску товарів і послуг, слід зазначити, що за період 2010–2015 рр. зростає частка у структурі ВВП сільського, лісового та рибного господарства – із 7,9% до 13,3%, що піднімає актуальність розвитку екологічного сільськогосподарського виробництва з огляду на значення цього виду діяльності для економічного розвитку України. Так само характерне зростання частки оптової та роздрібно торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – з 11,9% у 2010 р. до 13,1% у 2015 р., а також транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської

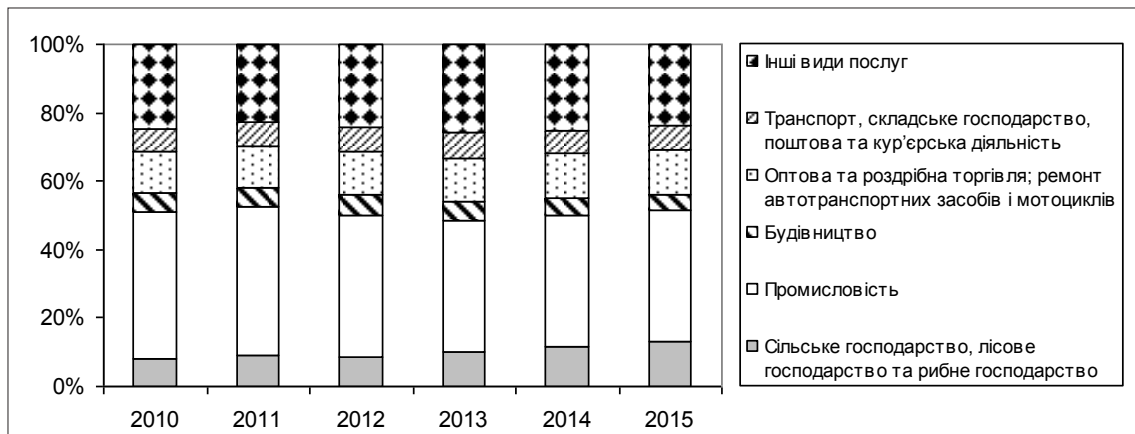
діяльності – з 6,8% до 7,1%. Для інших видів економічної діяльності у цілому характерне скорочення частки у ВВП за показником випуску товарів і послуг у ринкових цінах (рис. 1).

Домінуючу роль, незважаючи на скорочення, у формуванні ВВП відіграють промислові види економічної діяльності – 43,2% у 2010 р. і 38,1% у 2015 р. Зрозуміло, що скорочення частки промислових видів діяльності частково зумовлене кризою територіальної цілісності України, загостреною в областях із промисловою спеціалізацією. Проте скорочення частки промислових видів діяльності у ВВП спостерігалось ще в 2012–2013 рр. Якщо деталізувати їх частку у ВВП за показником випуску товарів і послуг, то переважно скоротився показник для переробної промисловості – з 33,3% у 2010 р. до 28,8% у 2015 р. (табл. 1).

Особлива увага на промислові види економічної діяльності є необхідною з огляду на дуже сильний їх вплив відносно процесів еколого-економічного розвитку. Якщо для більшості інших сфер господарства можливі різні перспективні способи екологізації з очікуваними комерційними результатами, то в промисловості такі можливості є дуже обмеженими. Певним потенціалом володіють у цьому плані постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря, а також водопостачання, каналізація, поводження з відходами – з погляду розвитку альтернативної енергетики та становлення ринку переробки і споживання вторинної сировини. Більшу вагомість у промисловості має підхід, орієнтований на ресурсощадність, у чому ключову роль відіграють інноваційні технології.

Нині в Україні ситуація така, що деградація та забруднення навколишнього природного середовища є наслідком надмірного залучення всіх видів ресурсів до використання у промисловій сфері, зростання антропогенних навантажень до критичних рівнів, порушення екологічно допустимих співвідношень; це зумовлено недосконалою концепцією розвитку промисловості, екстенсивною, енерго- і ресурсомісткою моделлю ведення промислового виробництва [1, с. 348–349].

Ресурсощадність у промислових видах економічної діяльності безпосередньо залежить від *інноваційної діяльності* суб'єктів господарювання. Базово недостатня їх інноваційна активність зумовлена відсталістю економіки України за технологічними укладами. Вчені виділяють сім техноло-



* Дані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Рис. 1. Структура ВВП України за показником випуску товарів і послуг у ринкових цінах (без урахування податків і субсидій на продукти), 2010–2015 рр., %

Джерело: складено за [2]

Таблиця 1

Частка промислових видів економічної діяльності в структурі ВВП України за показником випуску товарів і послуг у ринкових цінах (без урахування податків і субсидій на продукти), 2010–2015 рр., %

№ з/п		2010	2011	2012	2013	2014	2015
<i>1. Частка у загальному показнику випуску товарів і послуг</i>							
1.1	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	11,5	12,5	12,0	12,9	12,0	11,7
1.2	Переробна промисловість	77,0	75,7	75,3	74,0	74,8	75,6
1.3	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	9,1	9,8	10,9	11,3	11,4	11,1
1.4	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	2,3	2,0	1,8	1,8	1,8	1,7
<i>2. Частка в показнику випуску товарів і послуг по промисловості</i>							
2.1	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	4,98	6,55	6,36	6,46	6,56	7,81
2.2	Переробна промисловість	33,25	39,82	39,99	37,08	40,95	50,62
2.3	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	3,93	5,18	5,79	5,65	6,23	7,42
2.4	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	1,01	1,04	0,96	0,90	0,98	1,13

* Дані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Джерело: побудовано автором за даними [2]

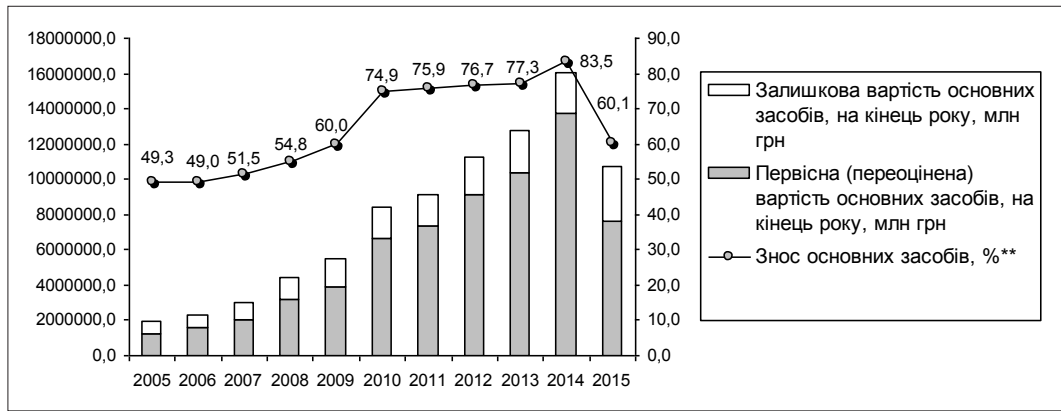
гічних укладів: 1) 1770–1830 рр. з пріоритетними напрямками – текстильна промисловість, виплавка чавуну, будівництво каналів; 2) 1830–1880 рр. – вугільна промисловість, залізничний та пароплавний транспорт; 3) 1880–1930 рр. – електротехнічне машинобудування, виробництво та прокат сталі, неорганічна хімія; 4) 1930–1970 рр. – автомобілебудування, синтетичні матеріали, кольорова металургія, виробництво та переробка нафти; 5) 1970–2010 рр. – обчислювальна техніка, оптичне волокно, інформаційні технології, програмне забезпечення; 6) 2010–2040 рр. – генна інженерія, альтернативна енергетика, наноелектроніка; 7) 2040–2130 рр. (або з 2080 р.) – приладо- і роботобудівництво, біокомп'ютерні системи та біомедицина (зв'язок штучних і органічних, «живих» систем) [12, с. 123; 8]. Орієнтуючись на висновки українських науковців у рамках виконання проекту «Форсайт економіки України», 95% вітчизняної економіки ґрунтується на третьому та четвертому технологічних укладах (металургійна, хімічна, аграрна галузі, нафтохімія, застаріла енергетика, важке машинобудування); донині економіка України працювала з рентабельністю 3–6% і створювала приблизно на один-два порядки нижчу інноваційний складник доданої вартості на одиницю продукції порівняно з економіками п'ятого та шостого укладів, які домінують у світі (радіоелектроніка, обчислювальна, телекомунікаційна техніка, програмне забезпечення, робототехніка, інформаційні послуги, біомедична інженерія та ін.) [13, с. 7].

Нерозвинена технологічна структура економіки України супроводжується низьким рівнем технологічності товарів промисловості. Ще в докризовому 2013 р. на високотехнологічні товари промисловості із загальної кількості реалізованої продукції припадало лише 3,25% за еталонного значення 19,0%. 19,9% були середньовисокотехнологічними (medium-high technology), 47,63% – середньонизькотехнологічними (medium-low technology), 30,3% – низького рівня технологічності (low technology) [10, с. 181; 9]. Поточна ситуація ще більше ускладнює можливості вітчизняного бізнес-середовища у підвищенні рівня технологічності продукції. Державна служба статистики подає дані, що станом на 2015 р. лише 17,3% з обстежених промислових підприємств займалися інноваційною діяльністю,

причому в розрізі видів економічної діяльності виділялися підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (47,5%), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (38,2%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (37,5%), інших транспортних засобів (36,1%), коксу та продуктів нафтопереробки (28,6%), електричного устаткування (28,2%). Лише 21,4% підприємств із тих, що впроваджували інновації, обирали маловідходні, ресурсозберігаючі технології [5].

Зрозуміло, що за такого низького рівня інноваційної активності суб'єктів промислової діяльності говорити про ресурсощадність украї складно. Ускладнює ситуацію вкрай високий *ступінь зносу основних засобів*, який в українській економіці досяг у 2014 р. максимального значення – 83,5% (рис. 2).

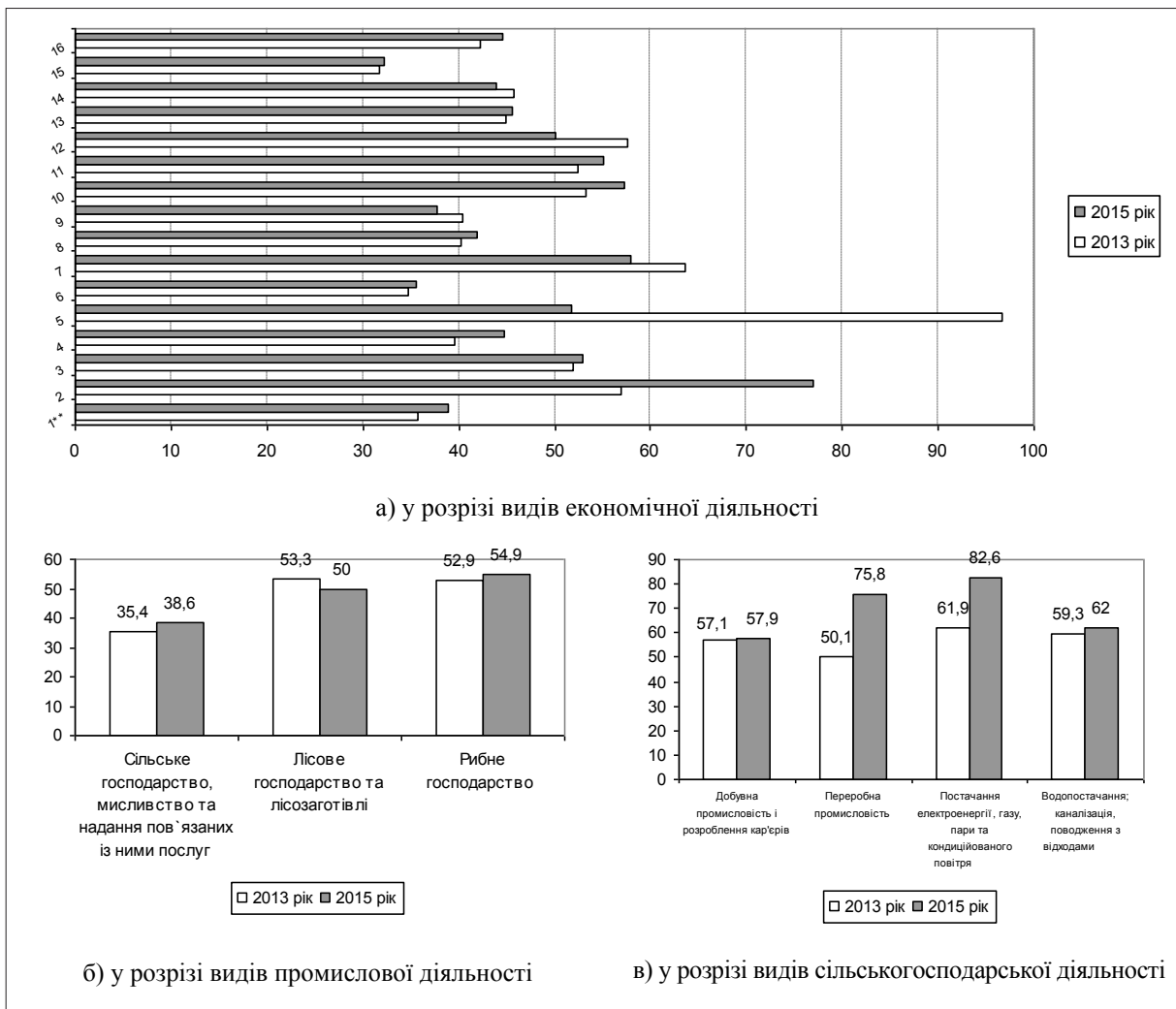
З огляду на аналіз галузевої структури економіки України та її вплив на процеси еколого-економічного розвитку, є необхідним з'ясування ступеня зносу основних засобів у розрізі різних видів економічної діяльності, які, зокрема, формують сектор матеріального виробництва та є найбільш ресурсомісткими. Дані офіційної статистики показують, що станом на 2015 р. найвищий ступінь зносу виявлений для таких видів економічної діяльності, як: постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 82,6%; переробна промисловість – 75,8%; водопостачання, каналізація, поводження з відходами – 62%. Цікаво, що порівняно з 2013 р. найбільше скоротився ступінь зносу для видів економічної діяльності: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – із 96,7% до 51,7% у 2015 р. (дуже суттєве скорочення); державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – з 57,6% до 50,1%. У 2013–2015 рр. (станом на 2012 р. ступінь зносу основних засобів у розрізі видів економічної діяльності подається офіційною статистикою ще за старим КВЕД) на 20% зріс ступінь зносу для промисловості (рис. 3). Цей факт указує на те, що коли для сільського господарства в пріоритет має ставитися екологізація, то щодо української промисловості на першому порядку стоїть вимога оновлення основних засобів і лише тоді – поступова інновацізація виробничих та супровідних процесів. Без цього говорити про становлення екологічної економіки



*По допоміжній вісі – знос основних засобів

Рис. 2. Вартість та ступінь зносу основних засобів в Україні, 2005–2015 рр.

Джерело: складено за [7]



* 1 – Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство; 2 – Промисловість; 3 – Будівництво; 4 – Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; 5 – Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; 6 – Тимчасове розміщування й організація харчування; 7 – Інформація та телекомунікації; 8 – Фінансова та страхова діяльність; 9 – Операції з нерухомим майном; 10 – Професійна, наукова та технічна діяльність; 11 – Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; 12 – Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування; 13 – Освіта; 14 – Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; 15 – Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; 16 – Надання інших видів послуг.

Рис. 3. Ступінь зносу основних засобів в Україні у розрізі видів економічної діяльності, 2013, 2015 рр., %

Джерело: складено за [7]

з одночасним деструктивним впливом домінуючої галузі промисловості неможливо.

Аналіз галузевої структури економіки України в контексті її впливу на еколого-економічний розвиток слід доповнювати розумінням ситуації у сфері *зайнятості*. Можна багато говорити про необхідність скорочення частки ресурсомістких видів економічної діяльності у структурі ВВП, проте якщо в даних сферах зайнята значна кількість економічно активного населення, то очікувані структурні зміни спричинять ризики не лише економічного, а й соціального характеру. З іншого боку, стимулювання структурних змін за критерієм зайнятості може слугувати локомотивом якісних структурних зрушень економіки України на шляху становлення екологічної економіки. Розуміння структури економіки України за критерієм зайнятості обґрунтовує можливість перерозподілу людських ресурсів зі сфер матеріального виробництва у сфері послуг, у тому числі знаннємісткі види економічної діяльності.

Дані офіційної статистики за період 2012–2016 рр. не є дуже показовими. У середньому частка зайнятих осіб у промисловості становила 16,0%, сільського господарства – 17,4%. Найбільше зайнятих спостерігалось в оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів – 21,7%. Також порівняно значимими у плані зайнятості економічно активного населення в Україні є екологічно безпечні сфери освіти (8,7%), охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (6,2%).

Якщо ж брати до уваги ширший проміжок часу, то маємо поступове зростання частки зайнятих у нематеріальному секторі економіки, що, безумовно, має велике значення для екологізації економічних процесів. Так, якщо в 2000 р. частка зайнятих в групі «Інші види послуг» становила 28,9%, то в 2016 р. вона зросла до 35,4 % (рис. 4). Але, знову ж таки, це не є результатом послідовної структурної політики, спрямованої на еколого-економічне балансування. Це результат вимушеної деіндустріалізації та стихійної адаптації вітчизняного бізнес-середовища до глобальних викликів із трендами технологізації та суттєвого підвищення ролі сфери послуг із погляду стимулювання економічного зростання та зайнятості населення. В Україні з одночасним поступовим зростанням частки зайнятості населення у нематеріальному секторі зберігається вкрай неефективна

система використання природно-ресурсного потенціалу, що унеможливорює поточну переорієнтацію на еколого-економічний розвиток нашої держави.

З рис. 4 також бачимо, що частка зайнятості в матеріальному секторі економіки залишається домінуючою. Хоча для промисловості характерне найбільш суттєве скорочення чисельності зайнятих, проте вона залишається потужною сферою реалізації трудового потенціалу населення зі стратегічним значенням для більшості східних і південних областей України. Якщо в 2000 р. частка зайнятості в промислових видах економічної діяльності сягала 22,8%, наближаючись до показника нематеріального сектору та дещо випереджаючи сільське господарство, то в 2016 р. скоротилася до 15,3%. З 2011 р. частка зайнятих у сільському господарстві почала переважати зайнятості у промисловості, що підтверджує пріоритет екологізації цієї сфери та її потенціал у структурі екологічної економіки не лише з економічного, а й соціального погляду (як середовища зайнятості, самозайнятості, підприємницької діяльності).

Галузева структура економіки України в контексті її впливу на процеси еколого-економічного розвитку потребує розгляду за критерієм *зовнішньоторговельної діяльності*. Проблема високої ресурсомісткості товарної структури зовнішньої торгівлі України стоїть гостро вже друге десятиліття. В останні роки вона доповнилася кількісними аспектами. Так, обсяги експорту в 2015 р. порівняно з попереднім роком скоротилися в усіх без винятку галузях, але якщо експорт продукції паливно-енергетичного комплексу знизився у чотири рази, то експорт продовольчих товарів і сільськогосподарської продукції – всього на 13%; падіння по інших галузях становило від 20% до 38%, найбільшою мірою відобразившись на металургії та машинобудуванні; ще один негативний висновок – це те, що найбільш «високотехнологічною» продукцією у топ-10 українського експорту в 2015 р. були «дроти та кабелі» [11].

Зрозуміло, що Україна перебуває в умовах суттєвої географічної трансформації структури зовнішньоторговельної діяльності. Однак за ситуації дуже низького рівня технологічності експорту зі збереженням зовнішньої залежності від енергоносіїв лише посилюється потреба тимчасового усталення такої структури. Національна економіка, перебуваючи в складних макроекономічних і політичних

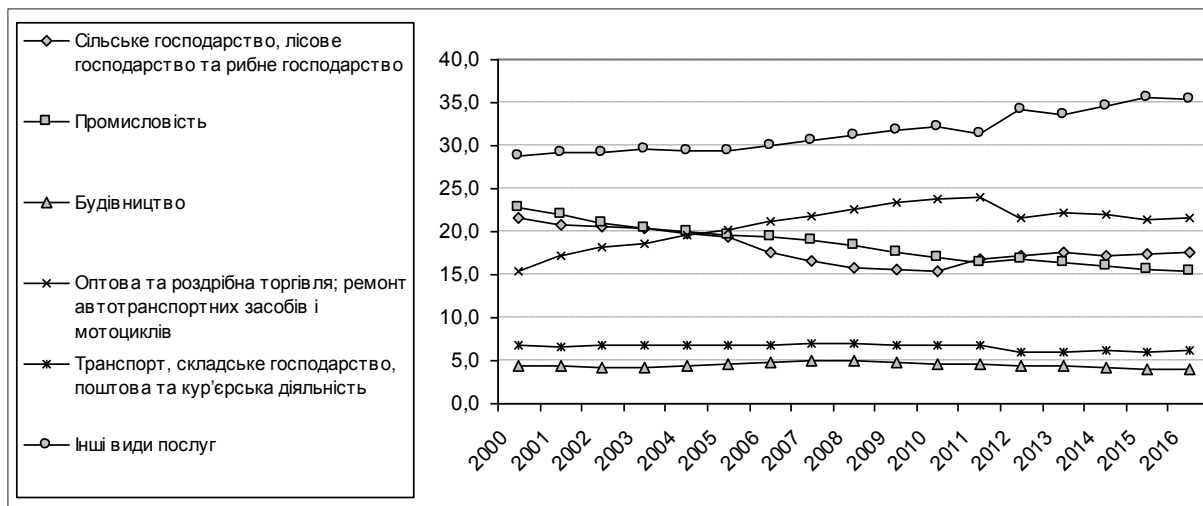


Рис. 4. Структура зайнятості в Україні в розрізі видів економічної діяльності, 2000–2016 рр., %
Джерело: складено за [3]

**Пріоритети структурних змін економіки України
в контексті еколого-економічного розвитку і становлення екологічної економіки**

№ з/п	Структурний критерій	Основні проблеми	Пріоритети структурних змін та супровідних заходів на короткостроковий період
1	Структура ВВП, обсяги реалізованої продукції	Висока залежність економічного зростання від ресурсомісткого промислового виробництва	Цільова підтримка розвитку екологічного сільськогосподарського виробництва Становлення прозорої та ефективної системи екологічного контролю, екологічного маркування у торговельних операціях
2	Техно-логічна структура	Дуже низький рівень технологічності промислової продукції Висока ресурсомісткість виробничих процесів в умовах значного зносу основних засобів, низьких показників інноваційної активності суб'єктів господарювання	Нагальне вирішення проблеми високого ступеня зносу основних засобів Мотивація інноваційної діяльності промислових підприємств Обов'язкова ресурсоощадність у промислових видах економічної діяльності Мотивація до впровадження екологічних інновацій (маловідходних, очисних технологій, поводження з відходами тощо)
3	Структура зайнятості	Нерегульовані зміни в структурі зайнятості на користь нематеріальних сфер з одночасним збереженням високого рівня залежності від зайнятості в промисловості для окремих областей	Переорієнтація населення на самозайнятості і підприємництво в екологічних сферах сільського господарства та на зайнятості у нематеріальному секторі економіки Мотивація інноваційної зайнятості у матеріальному секторі економіки
4	Зовнішньоторго-вельна структура	Дуже низький рівень технологічності експортованої продукції та суб'єктивно зберігаюча зовнішня залежність від імпорту енергоносіїв	Долання сировинної спеціалізації експортної діяльності як наслідок первинних внутрішніх структурних зрушень (довгостроковий пріоритет)

Джерело: авторська розробка

умовах, потребує первинних внутрішніх структурних зрушень, щоб поступово долати сировинну спеціалізацію експортної діяльності.

Проведений аналіз галузевої структури дає загальне бачення наявної в Україні ситуації. Регіональний розріз ще більше специфікує проблеми та вимагає розроблення та реалізації обласних концепцій, стратегій, програм еколого-економічного розвитку. Їх основою має бути *Стратегія макроекономічного розвитку з пріоритетом становлення екологічної економіки*, а її цілі сформульовані на підставі аналізу галузевої структури економіки. В основі Стратегії на короткострокову перспективу мають бути структурні зміни економіки з поступовою мінімізацією ресурсомісткості та утворення відходів. За умов здійснення першочергових заходів щодо структурних змін (табл. 2) можна говорити про подальший перехід на модель еколого-економічного розвитку зі становленням конкурентоспроможної екологічної економіки України.

Висновки. Отже, наявна галузева структура економіки України є вагомим деструктивом еколого-економічного розвитку. Це підтверджує ана-

ліз за різними структурними критеріями: формування ВВП і реалізації продукції, технологічним, зовнішньоторговельним, зайнятості. Вирішення даної суперечності потребує якісних структурних змін, для чого потрібно щонайменше десятиліття на шляху становлення екологічної економіки. На перших етапах слід зосередити увагу на вирішенні гострих проблем, що б слугувало каталізатором подальших структурних змін. Правовою основою цьому має слугувати Стратегія макроекономічного розвитку з пріоритетом становлення екологічної економіки. Актуально на правовому рівні закріпити пріоритети початкових структурних змін з оптимізацією ресурсокористування, підтримкою екологічного підприємництва, модернізацією матеріально-технічної бази, поступовою активізацією інноваційних процесів. Основою цьому має бути належне фінансове забезпечення, яке в умовах постітного браку бюджетних коштів потребує диверсифікації джерел та мобілізації ресурсів. Визначення можливостей залучення фінансових ресурсів на цілі еколого-економічного розвитку України буде предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Брижань І.А. Екологічні проблеми розвитку промислового виробництва України / І.А. Брижань // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2012. – Вип. 3. – С. 347–352.
2. Валовий внутрішній продукт виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp_ric/vtr_u.htm.
3. Зайняте населення за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Зянько В. Сутність та необхідність переходу до сталого економічного розвитку / В. Зянько // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 14–17.
5. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
6. Кіосева І.А. Аналіз валового внутрішнього продукту України / І.А. Кіосева, Т.Г. Курова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2016. – № 3. – С. 21–26.
7. Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності (КВЕД-2010) / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Рилач Н.М. Значення теорії технологічних укладів в становленні постіндустріальної економіки / Н.М. Рилач // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2889/2589.
9. Рівень технологій товарів промисловості, що реалізуються EU-27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://err.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-13-001/EN/KS-SF-13-001-EN.pdf.

10. Смаглюк А.А. Галузева та технологічна структури економіки України / А.А. Смаглюк // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 2. – С. 177–183.
11. У топ-10 експортованих товарів у 2015 році найбільш високотехнологічна продукція – кабель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fru.ua/ua/media-center/blogs/salivon/u-top-10-eksportovanykh-tovariv-u-2015-rotsi-naibilsh-vysokotekhnologichna-produktsiia-kabel>.
12. Федорова Ю.В. Перспективи інноваційного розвитку України: технологічні уклади / Ю.В. Федорова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 123–126.
13. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020-2030 роки) часові горизонти (версія для обговорення) / наук. керівник проекту акад. НАН України М.З. Згуровський. – Київ : НТУУ «КПІ», 2015. – 36 с.

Белоскурский Р. Р.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: АНАЛИЗ В КОНТЕКСТЕ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Резюме

В статье проанализирована отраслевая структура экономики Украины по показателю выпуска товаров и услуг, по критериям технологичности, занятости, внешнеэкономической деятельности. Обоснована проблемность низкой инновационной активности субъектов хозяйствования как деструктива эколого-экономического развития и качественных структурных изменений. Определены приоритеты структурных изменений экономики Украины в контексте эколого-экономического развития и становления экологической экономики.

Ключевые слова: отраслевая структура, вид экономической деятельности, структурные изменения, эколого-экономическое развитие, экологическая экономика.

Biloskursky R. R.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

SECTORAL STRUCTURE OF THE UKRAINIAN ECONOMY: ANALYSIS IN THE CONTEXT OF THE IMPACT ON ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary

The sectoral structure of the Ukrainian economy in terms of output of goods and services, criteria of technological capacity, employment, and foreign trade activity is analysed. The problem of low innovation activity of economic entities as a destructive of ecological and economic development and qualitative structural changes is justified. The priorities of structural changes of the Ukrainian economy in the context of ecological and economic development and formation of environmental economics are determined.

Keywords: sectoral structure, type of economic activity, structural changes, ecological and economic development, environmental economics.

УДК 330.341:338.439(477)

Болдирева Л. М.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ТИПІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРА

Розглянуто агропродовольчий сектор, який інтегрує в собі виробництво продукції сільського господарства і продовольства та його доведення до споживачів. Розвиток цього сектора національної економіки може відбуватися як еволюційним шляхом, так і революційним, які змінюють один одного. Встановлено, що темпи економічного розвитку агропродовольчого сектора прямо пропорційні приросту ресурсомісткості виробництва агропродовольчої продукції та обернено пропорційні приросту землемісткості виробництва зазначеної продукції. Обґрунтовано напрями (темпи) економічного розвитку зазначеного сектору економіки: ресурсорієнтований, землевитратний, ресурснедостатній, землеощадний. Охарактеризовано окремі типи розвитку агропродовольчого сектора через співвідношення індексу зміни обсягів споживання ресурсів, індексу зміни обсягів аграрного землекористування, індексу зміни обсягів виробленої агропродовольчої продукції.

Ключові слова: агропродовольчий сектор економіки, економічний розвиток, типи розвитку.

Постановка проблеми. Агропродовольчий сектор економіки інтегрує в собі виробництво продукції сільського господарства і продовольства та його доведення до споживачів. Як система цей комплекс галузей зазнає постійного впливу макроекономічних змін мегасередовища господарювання, які визначають вектор і динаміку розвитку. Обмеженість

ресурсів для розвитку (енергетичних, просторових, людських, технічних та ін.) зумовлює необхідність пошуку ресурсоощадного варіанту функціонування агропродовольчого сектора, обґрунтування підходів до оцінки типів його економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі наводиться декілька кон-

цептуальних підходів до розуміння категорії «економічний розвиток».

По-перше, ототожнення економічного розвитку з економічним зростанням. За Шумпетером економічне зростання – це кількісні зміни: збільшення виробництва та споживання одних й тих же товарів і послуг із часом [1]. Для агропродовольчого сектору економіки зростання, судячи із зазначених підходів, це означає передусім кількісне нарощування виробництва сільськогосподарської сировини і продовольства та його реалізації на застарілій техніко-технологічній базі (що характерно нині для частини вітчизняних підприємств сільського господарства, харчової промисловості, торгівлі).

По-друге, розгляд економічного розвитку як інноваційного. На переконання Й. Шумпетера [1], економічний розвиток – це передусім поява чогось нового, невідомого раніше, інакше кажучи, інновації. У контексті зазначеного підходу економічний розвиток, як стверджує С. Мочерний, означає «незворотні, закономірні зміни технологічного способу виробництва» [2, с. 283]. Для агропродовольчого сектору економіки виходячи із зазначених підходів економічний розвиток означає виробництво нових видів продовольства або ж використання для виробництва продовольства нових технологій (наприклад, біотехнології), відповідних технічних засобів.

Розглядаючи методологічні аспекти економічного розвитку, А.В. Петров і Х. Шрадер [3] виділяють три фундаментальні концепції історії господарства й суспільства: еволюціонізм та неоеволюціонізм; концепцію історичного матеріалізму; концепцію історичних циклів.

Такі дослідники, як В.О. Василенко [4, с. 28] та Р.А. Фатхутдінов [5] розрізняють дві форми розвитку: еволюційну (поступові, кількісні та якісні зміни) та революційну (стрибокподібний перехід від одного стану до іншого).

З погляду управління (менеджменту) агропродовольчий комплекс можна, на нашу думку, розглядати як організацію – сукупність формуваних, зорієнтованих на виробництво та реалізацію агропродовольчої продукції. Такий підхід дає змогу здійснювати оцінку розвитку, організаційне проектування, визначити життєвий цикл і його вплив на стратегію розвитку [6].

Як уважає В.І. Перебийніс [7, с. 51], темпи економічного зростання визначаються відношенням приросту питомих витрат енергії на виробництво продукції до приросту трудомісткості виробництва продукції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри тривалу увагу науковців до проблеми економічного розвитку залишаються недостатньо вивченими питання темпів розвитку агропродовольчого сектора, обґрунтування напрямів (типів) розвитку, підходів до оцінки таких типів.

Мета статті полягає в аналізі розвитку агропродовольчого сектора національної економіки, обґрунтуванні типів економічного розвитку та інструментарію оцінки типів розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток агропродовольчого сектору економіки, на нашу думку, може відбуватися як еволюційним шляхом, так і революційним, які змінюють один одного. Еволюційна форма розвитку агропродовольчого сектору економіки була характерна для періодів життєдіяльності людини, пов'язаних зі збиранням і полюванням, коли ще не було рослинництва та тваринництва.

Виникнення аграрного суспільства зумовлене певними революційними подіями: використанням земельних угідь для вирощування сільськогосподарської продукції та одомашненням тварин, що використовувалися як робоче тварю та як засіб для харчування. Наступний революційний крок в агропродовольчому секторі економіки пов'язаний із використанням машин, спочатку парових, потім – двигунів внутрішнього згорання та електродвигунів. Суттєвий революційний вплив на розвиток агропродовольчого сектору економіки здійснений за допомогою селекції, біотехнологій, використання хімічних засобів (мінеральних добрив, гербіцидів, пестицидів та ін.), які зумовили так звану «зелену революцію» у світі.

Виходячи із вчення про інтенсивний та екстенсивний типи відтворення, В.Г. Андрійчук сформулював економічний тип розвитку як поняття, що відображає певне динамічне співвідношення між зміною в часі величини авансованого капіталу й обсягу виробництва валової продукції. Залежно від ступеня кожного з названих чинників на приріст валової продукції дослідник розрізняє такі економічні типи розвитку підприємств: інтенсивний, екстенсивний, зрівноважений, переважно інтенсивний (інтенсивно-екстенсивний), переважно екстенсивний (екстенсивно-інтенсивний) [8, с. 515]. Зазначені підходи, очевидно, ґрунтуються на двофакторній моделі економічного зростання, за якої виробництво продукції забезпечується двома видами факторів: капіталу та праці за перевищення темпів зростання першого фактора над другим.

Сировинною базою агропродовольчого сектору економіки є сільське господарство, яке, використовуючи земельні угіддя, тварин, птицю, виробляє сільськогосподарську сировину для подальшої її переробки харчовою промисловістю у продукти харчування. З огляду на зазначене, земельні угіддя є одним із базових (поряд із працею і капіталом) чинників економічного розвитку.

Якщо розглядати капітал у вигляді ресурсів, що використовуються у процесі виробництва агропродовольчої продукції, та користуючись методичними підходами, викладеними у монографії [9, с. 33–34], темпи економічного розвитку агропродовольчого сектору (T_{ep}) можуть бути означені залежністю (1):

$$T_{ep} = f\left(\frac{\Delta P}{\Delta Z}\right), \quad (1)$$

де ΔP – приріст ресурсомісткості виробництва агропродовольчої продукції – питомих витрат ресурсів (за винятком земельних) із розрахунку на одиницю виробленої продукції;

ΔZ – приріст землемісткості виробництва агропродовольчої продукції – кількості земельних угідь, що припадає на одиницю виробленої продукції.

З огляду на зазначене, доцільно виділити такі напрями (типи) економічного розвитку агропродовольчого сектору економіки: ресурсорієнтований; землевитратний; ресурснедостатній; землеощадний.

Ресурсорієнтований тип економічного розвитку агропродовольчого сектору економіки, на нашу думку, має місце тоді, коли приріст ресурсомісткості виробництва агропродовольчої продукції випереджує приріст землемісткості її виробництва ($\Delta P > \Delta Z$):

$$\frac{\Delta P}{\Delta Z} > 1. \quad (2)$$

Такий тип економічного розвитку агропродовольчого сектору економіки (2) характерний, зокрема, для нинішніх часів. Завдяки можливості великих (і частково середніх) підприємств агропродовольчого сектору економіки (так званих агрохолдингів) вкладати значні ресурси (нова техніка, технології, концентрація виробництва, висококваліфіковані і високомотивовані працівники) агропродовольчий сектор економіки став одним із рушіїв економіки України.

Землевитратний тип економічного розвитку агропродовольчого сектору економіки характерний для періоду, коли приріст землемісткості виробництва агропродовольчої продукції випереджає приріст ресурсомісткості її виробництва ($\Delta Z > \Delta P$):

$$\frac{\Delta Z}{\Delta P} > 1. \quad (3)$$

Цей тип економічного розвитку агропродовольчого сектору економіки (3) характерний для періоду розширення землекористування (як у світі, так і на теренах України). Зокрема, загальна посівна площа сільськогосподарських культур в Україні впродовж 50-х років ХХ ст. неухильно зростала: у 1960 р. вона збільшилася на 9,4% проти 1950 р. і на 2% – проти 1955 р. [10, с. 357]. Як наслідок, розораність сільськогосподарських угідь у 1990 р. становила 79%, а в окремих областях і регіонах – від 90% до 96% [11, с. 19].

Ресурснедостатній тип економічного розвитку агропродовольчого сектору економіки характеризується зменшенням обсягів споживання ресурсів. Наприклад, це період 90-х років ХХ ст. – початку ХХІ ст., коли в Україні під час переходу до ринкового типу ціноутворення внаслідок, зокрема, диспаритету цін на промислову і сільськогосподарську продукцію темпи економічного розвитку агропродовольчого сектору економіки зменшилися.

Землеощадний тип економічного розвитку агропродовольчого сектору економіки характеризується виведенням із господарського використання земель, трансформацією сільськогосподарських угідь шляхом відведення їх для несільськогосподарських потреб. Такий тип розвитку частково характерний і для України (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать, що за чверть століття обсяги сільськогосподарських земель у нашій державі скоротилися на 908,1 тис. га, у тому числі сільськогосподарських угідь – на 522,4 тис. га.

Нами конкретизовано (деталізовано) окремі типи економічного розвитку шляхом використання методів індексного аналізу.

Індекс зміни обсягів споживання ресурсів (I_p) визначається так (4):

$$I_p = \frac{P_{зв}}{P_6}, \quad (4)$$

де $P_{зв}$ – обсяг споживання ресурсів для виробництва агропродовольчої продукції у звітному періоді (році), млн. грн.;

P_6 – обсяг споживання ресурсів для виробництва агропродовольчої продукції у базовому періоді (році), млн. грн.

Індекс зміни обсягів аграрного землекористування (I_3) визначається так (5):

$$I_3 = \frac{Z_{зв}}{Z_6}, \quad (5)$$

де $Z_{зв}$ – площа землі в обробітку у звітному періоді (році), тис. га;

Z_6 – площа землі в обробітку в базовому періоді (році), тис. га.

Індекс зміни обсягів виробленої агропродовольчої продукції (I_n) знаходимо як (6):

$$I_n = \frac{\Pi_{зв}}{\Pi_6}, \quad (6)$$

де $\Pi_{зв}$ – обсяг виробленої агропродовольчої продукції у звітному періоді (році), млн. грн.;

Π_6 – обсяг виробленої агропродовольчої продукції у базовому періоді (році), млн. грн.

Варто виділити такі співвідношення індексів I_p , I_3 , I_n .

Для ресурсоорієнтованого типу економічного розвитку агропродовольчого сектору економіки можливі три типи залежності (7; 8; 9):

$$I_p > I_3 > I_n \quad (7)$$

Такий варіант (7) характерний за умов вищої динаміки зростання обсягів ресурсів в аналізованому періоді (вищі за збільшення обсягів землекористування), що забезпечує зростання обсягу виробленої агропродовольчої продукції.

$$I_p > I_3 = I_n \quad (8)$$

Другий варіант (8) означає, що, незважаючи на вищі темпи ресурсоспоживання за темпи зростання землекористування, обсяг виробленої продукції залишається на попередньому рівні.

$$I_p > I_3 < I_n \quad (9)$$

У зазначеному варіанті (9) спостерігається зменшення виробництва агропродовольчої продукції. За ресурсоорієнтованого типу економічного розвитку агропродовольчого сектору на зменшення обсягів виробництва агропродовольчої продукції можуть впливати несприятливі погодно-кліматичні умови, форс-мажорні обставини (фінансово-економічна криза), незбалансованість використовуваних ресурсів, погіршення якості людських і земельних ресурсів та ін.

Для землевитратного типу економічного розвитку агропродовольчого сектору економіки можливі такі три варіанти (10; 11; 12):

$$I_3 > I_p > I_n \quad (10)$$

Перший варіант (10) характерний для умов розширення обсягу землекористування, що перевищує нарощення споживання ресурсів, однак забезпечує зростання обсягу виробництва агропродовольчої продукції в аналізованому періоді навіть за невисокої врожайності сільськогосподарських культур.

$$I_3 > I_p = I_n \quad (11)$$

Другий варіант (11) здійснюється, коли за певних умов збільшення обсягів землекористування (за незначного нарощування споживання ресурсів) не забезпечує зростання обсягів виробництва агропродовольчої продукції.

$$I_3 > I_p < I_n \quad (12)$$

Третій варіант землевитратного типу економічного розвитку агропродовольчого сектору економіки (12) найгірший. Це стосується, зокрема, введення у господарське користування малопродуктивних земель.

Висновки. Таким чином, встановлено, що темпи економічного розвитку агропродовольчого сектору прямо пропорційні приросту ресурсомісткості виробництва агропродовольчої продукції та обернено пропорційні приросту землемісткості виробництва зазначеної продукції.

Обґрунтовано напрями (типи) економічного розвитку агропродовольчого сектору економіки: ресурсоорієнтований, землевитратний, ресурснедостатній, землеощадний.

Деталізовано окремі типи розвитку агропродовольчого сектору шляхом використання методу індексного аналізу через співвідношення індексу зміни обсягів споживання ресурсів, індексу зміни обсягів аграрного землекористування, індексу зміни обсягів виробництва виробленої агропродовольчої продукції.

Таблиця 1

Динаміка земельного фонду України, тис. га

Види основних земельних угідь	Станом на:		Динаміка (+,-)
	01.11.1990	01.01.2016	
Сільськогосподарські землі	43634,5	42726,4	-908,1
у тому числі: сільськогосподарські угіддя	42030,3	41507,9	-522,4
з них: рілля	32541,3	32541,3	0

Джерело: [12, с. 28; 13], власні розрахунки

Список використаних джерел:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.ncbase.com/econ/dev.htm>.
2. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
3. Петров А.В. Теория социально-экономического развития: программа курса / А.В. Петров, Х. Шрадер // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2002. – Т. V. – № 1. – С. 174–179.
4. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий : [монография] / В.А. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2005. – 648 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ЭКСМО, 2004. – 544 с.
6. Перебийніс В.І. Організаційний розвиток підприємств: теоретичні та практичні аспекти : [монографія] / В.І. Перебийніс, А.В. Світлична. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 216 с.
7. Перебийніс В.І. Енергетичний менеджмент : [навч. посіб.] / В.І. Перебийніс. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2004. – 232 с.
8. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук ; 2-е вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 624 с.
9. Гришко В.В. Енергозбереження в сільському господарстві (економіка, організація, управління) : [монографія] / В.В. Гришко, В.І. Перебийніс, В.М. Рабштина. – Полтава : Полтава, 1996. – 280 с.
10. Історія народного господарства Української РСР. – Т. 3, кн. I / І.І. Лукинов (гол. ред.). – К. : Наукова думка, 1985. – 464 с.
11. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку / За ред. П.Т. Саблука. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 292 с.
12. Національна доповідь щодо завершення земельної реформи / За наук. ред. Л.Я. Новаковського. – К. : Аграрна наука, 2015. – 48 с.
13. Земельний фонд України станом на 1 січня 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua/info/zemelnyi-fond-ukrainy-stanom-na-1-sichnia-2016-roku>.

Болдырева Л. Н.

Полтавский национальный технический университет
имени Юрия Кондратюка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ТИПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО СЕКТОРА

Резюме

Рассмотрен агропродовольственный сектор, который интегрирует в себе производство продукции сельского хозяйства и продовольствия и его доведение до потребителей. Развитие этого сектора национальной экономики может происходить как эволюционным путем, так и революционным, которые сменяют друг друга. Установлено, что темпы экономического развития агропродовольственного сектора прямо пропорциональны приросту ресурсоемкости производства агропродовольственной продукции и обратно пропорциональны приросту землеемкости производства указанной продукции. Обоснованы направления (темпы) экономического развития указанного сектора экономики: ресурсоориентированный, землезатратный, ресурснедостаточный, землесберегающий. Охарактеризованы отдельные типы развития агропродовольственного сектора через соотношение индекса изменения объемов потребления ресурсов, индекса изменения объемов аграрного землепользования, индекса изменения объемов производимой агропродовольственной продукции.

Ключевые слова: агропродовольственный сектор экономики, экономическое развитие, типы развития.

Boldyrieva L. N.

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF EVALUATION OF TYPES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE AGROINDUSTRIAL SECTOR

Summary

The agro-food sector, which integrates in itself the production of agricultural products and food and its bringing to consumers is considered in the article. The development of this sector of the national economy can take place both in an evolutionary way and in a revolutionary one that changes one another. It is established that the pace of economic development of the agro-food sector is directly proportional to the increase in the volume of production of agro-food products and is inversely proportional to the increase in the land-use intensity of the production of the said products. The directions (rates) of economic development of the mentioned sector of the economy are grounded: resource-oriented, land-cost, resource insufficient, land-saving. The article proposes to evaluate the types of development of the agro-food sector through the ratio of the index of changes in volume of consumption of resources, the index of changes in volumes of agrarian land use, the index of changes in volumes of agricultural production.

Keywords: agro-food sector of economy, economic development, types of development.

УДК 339.545

Борисенко А. С.

Ємець А. В.

Університет Державної фіскальної служби України

СУЧАСНА ІНФОРМАЦІЙНА ФОРМА МИТНОГО КОНТРОЛЮ В КОНЦЕПЦІЇ «ЄДИНОГО ВІКНА» І ПІДВИЩЕННЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Досліджено положення документів ВМО, організацій ООН, присвячених досвіду запровадження механізму «Єдиного вікна» в іноземних державах, визначено його роль у становленні інформаційної форми митного контролю. Окреслено основні положення стратегії держави на шляху імплементації в Україні положень Рамкових стандартів ВМО в частині запровадження механізму «Єдиного вікна».

Ключові слова: стандарти безпеки, «Єдине вікно», зовнішньоекономічна діяльність, державне регулювання, інформаційна форма митного контролю.

Постановка проблеми. Із прадавніх часів усі учасники процесів міжнародної торгівлі користувалися паперовою технологією передачі та контролю інформації про товар та транспортно-експедиційні процеси. Митні процедури мали періодичний, вибіркового характеру та здійснювалися у строго визначених географічних точках (пунктах пропуску на кордоні, зонах митного контролю терміналів тощо).

У постіндустріальну епоху розвитку людства транспортні та інформаційно-комунікативні технології змінили не лише носії інформації про товари (паперові на електронні), вони змінили саму ідеологію міжнародного економічного співробітництва за рахунок децентралізації виробництва, прискорення транспортних процесів та оптимізації обсягів виробництва товарів. Отже, світ, у якому працюють митні органи, змінився, старі форми митного контролю та оформлення значно затримували виконання зовнішньоекономічних операцій, вибіркового контролю товарів та транспортних засобів у чітко визначених місцях став не ефективним для запобігання контрабанді та загрозам терористичних актів.

Нині ми спостерігаємо процес становлення нової форми митного контролю – інформаційного. Інформаційна форма митного контролю характеризується тотальністю: з погляду обсягу контролювання вантажів, безперервності у часі контроль починається ще до потрапляння товару до міжнародного ланцюга постачання та не завершується з його митним оформленням у країні призначення, застосуванням систем аналізу ризиків та неінтрузивного контролю вантажних відсіків транспортних засобів та контейнерів.

Початком процесу міжнародно-правового оформлення інформаційної форми митного контролю можливо вважати схвалення у червні 2005 р. на сесії Ради Всесвітньої митної організації в Брюсселі Рамкових стандартів безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Всесвітньої митної організації (далі – Рамкові стандарти ВМО) [1]. Порядок запровадження та технології вирішення окремих питань інформаційного контролю визначені в Угоді про спрощення процедур торгівлі (далі – УСПТ, або англійською Trade Facilitation Agreement – TFA) [2] Світової організації торгівлі (далі – СОТ), яка набула чинності 22 лютого 2017 р.¹

Сутність інформаційної форми митного контролю розкривається через три базові концепції вищезазначених міжнародних документів:

1. Співробітництво між усіма учасниками процесів міжнародної торгівлі під керівництвом митних служб.

2. «Єдине вікно» – як форма включення митних та інших державних органів, які контролюють товари, що перетинають митний кордон, у логістику зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД).

3. «Уповноважений економічний оператор» – надання окремим підприємствам певних пільг та привілеїв в обмін на їх участь (фінансову, організаційну тощо) в процесах митного контролю товарів [1].

Концепція «Єдиного вікна» є одним із найефективніших рішень комплексу проблем, пов'язаних зі спрощенням процедур торгівлі, з одночасним підвищенням рівня безпеки міжнародних ланцюгів поставок товарів. Вона дає змогу учасникам ЗЕД подавати стандартизовані документи і відомості, використовуючи єдину точку прийому даних, щоб виконати нормативні вимоги, які встановлені для імпорту, експорту або транзиту товарів. Практичною реалізацією цієї концепції є інформаційно-комунікаційні системи, побудовані на її основі, для ефективного функціонування яких в Україні необхідно створити відповідні правові, організаційні та технічні умови.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо запровадження механізму «Єдиного вікна» розглядаються у працях таких науковців, як: Ю.І. Пивовар, Н.А. Буличева [4], Г.М. Писаренко [5], О.І. Платонов [6], А.М. Романенко [7], І.В. Сітко [8], В.Б. Суворов [9], В. Тимошук [10], О.П. Федотов [11] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вдала стратегія запровадження механізму «Єдиного вікна» як інфраструктурної основи застосування інформаційної форми митного контролю повинна органічно поєднувати в собі правові та адміністративні заходи, пріоритетний розвиток інформаційно-комунікативних технологій та розвиток партнерства між бізнесом і державою. Своєю чергою, напрацювання основних пунктів такої стратегії, на нашу думку, повинно починатися з аналізу положень міжнародних документів, пов'язаних із безпекою та поліпшенням умов міжнародної торгівлі.

Мета статті полягає у тому, щоб на підставі аналізу положень документів ВМО, організацій ООН, присвячених досвіду запровадження механізму «Єдиного вікна» в іноземних державах, окреслити основні положення стратегії держави щодо їх імплементації в Україні; запропонувати шлях її реалізації виходячи із сучасного стану правового поля держави із цього питання.

¹ Україна ратифікувала УСПТ 16 грудня 2015 р. [3].

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення «Єдиного вікна» – це масштабний проект керування змінами у політичній, економічній та адміністративній сферах. Він охоплює величезну кількість організацій і відомств та передбачає певну оптимізацію бізнес-процесів, спрощення документообігу і гармонізацію даних.

Ураховуючи вищезазначене, стратегічною метою запровадження «Єдиного вікна» в державі можливо визначити створення такого середовища, яке об'єднало б зусилля державних органів та бізнесу у проведенні (контролі) операцій міжнародної торгівлі із задовільним рівнем митної безпеки, у максимально стилі терміни, з мінімальними операційними витратами.

Відповідно до положень Рамкових стандартів ВМО, всі вищезазначені концепції спираються на дві опори:

1. систему угод між митними адміністраціями;
2. партнерські відносини між митними службами та підприємницькою спільнотою [1].

Оскільки застосування інформаційної форми митного контролю неможливе без глибокого рівня стандартизації всіх процесів (як у бізнесі, так і в митному та інших видах контролю товарів, які переміщуються через митний кордон) міжнародної торгівлі, інструментами практичної реалізації Рамкових стандартів ВМО визначено 11 стандартів – I «опори» та шість стандартів – II опори. При цьому у п. 1.6. Передмови до цього документу зазначено: «Деякі Рамкові стандарти можуть бути впроваджені відразу, для запровадження інших Світова організація торгівлі розробляє стратегії надання окремим адміністраціям допомоги в інституційному розвитку, необхідному для практичного впровадження рамкових стандартів, вимагаючи від урядів виявляти політичну волю і цілісний підхід до вирішення цих питань» [1].

Таким чином, вважаємо доведеним факт необхідності розроблення та затвердження в установленому порядку державної програми стосовно запровадження в Україні Рамкових стандартів ВМО [1], у тому числі й концепції «Єдиного вікна». Далі, спираючись на рекомендації, розроблені Європейською економічною комісією при ООН (далі – СЕК ООН), автори пропонують опис основних етапів зазначеної державної програми.

I етап. Стратегічне планування набору та послідовності необхідних змін, створення механізму керування змінами.

На цьому етапі необхідно:

1) вивчити різні наявні технологічні й організаційні моделі «Єдиного вікна» та обрати ту модель, яка буде найбільш пристосованою до ситуації в Україні, керуючись основними принципами створення механізму «Єдиного вікна» з Рекомендації СЕК ООН № 33 [12] та Керівництва ВМО «Як організувати середовище 2Єдиного вікна» [13];

2) визначити методи та стандарти спрощення ведення торгових операцій починаючи з первинних комерційних документів і закінчуючи заходами у сфері платежів, офіційним контролем і транспортуванням товарів, які планується застосовувати по всій державі для впорядкування процедур міжнародної торгівлі (Рекомендація СЕК ООН № 18 [14]);

3) шляхом проведення консультацій між державними органами і бізнесом визначитися з конкретним переліком зацікавлених сторін, які будуть брати участь у створенні та роботі національного органу щодо спрощення процедур торгівлі, а також затвердити урядовим документом

положення про такий орган (Рекомендація СЕК ООН № 4 [15]).

II етап. Проведення аналізу та опису наявних бізнес-процесів (у тому числі процесів державного контролю товарів та транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон), документів та даних, що містяться в них, розроблення пропозицій стосовно їх спрощення та стандартизації в межах держави.

Спираючись на результати дослідження «Керівництво з аналізу бізнес-процесів для спрощення торговельних процедур» [17], під час аналізу бізнес-процесів необхідно:

– розробити схеми процесів, які здійснюються під час переміщення товарів через митний кордон для приватного і державного секторів, звертаючи особливу увагу на раніше не задокументовані процеси і процеси, що здійснюються вручну;

– розкласти на складники (дії, документи, дані) кожен комерційну, транспортну, контрольну та фінансову процедуру, які пов'язані із ЗЕД;

– виявити проблемні місця, які є причиною затримок під час переміщення товарів через кордон (дублювання документів, відомостей, неузгодженість дій державних органів тощо);

– оптимізувати бізнес-процеси (паралельне проведення різних видів контролю, оптимізація форм звітності та мінімізація вимог до даних тощо);

– запровадити механізм моніторингу, що дасть змогу вдосконалювати процес спрощення процедур торгівлі на постійній основі (див. «Механізм моніторингу процесу спрощення процедур торгівлі та перевезень» (ТТФММ) [18]).

Відповідно до рекомендації СЕК ООН № 34 «Спрощення і стандартизація даних для міжнародної торгівлі», запропоновано, щоб уряд і суб'єкти ЗЕД одночасно із проведенням аналізу бізнес-процесів виконали такі дії:

1. Збір даних – підготовка на основі поточних потреб у даних та інформації органів державного управління, національного переліку торгових даних, пов'язаних з імпортом, експортом і транзитом, для охоплення всіх вимог, які стосуються ЗЕД.

2. Документування даних – підготовка набору даних із зазначенням назви, визначення та формату подання кожного елемента даних, часу, коли запитується інформація, і правової основи, на підставі якої відповідне відомство має право запитувати, обробляти та зберігати інформацію.

3. Аналіз – визначення фундаментальної важливості та можливості використання кожного елемента даних.

4. Узгодження – підготовка консolidованого переліку торгових даних шляхом процесу узгодження. Це передбачає наявність згоди щодо використання єдиної назви елемента даних з єдиним визначенням і єдиним кодом, що узгоджується з міжнародними стандартами [16].

У результаті необхідно отримати спрощений і стандартизований набір даних, який задовольняє всі потреби бізнес-процесів (комерційних та державних) у межах держави.

III етап. Розроблення та затвердження нормативних документів (законодавчих та підзаконних актів).

Як уже зазначалося, запровадження у практику концепції «Єдиного вікна» – це великий проект керування змінами, який виходить далеко за рамки компетенції окремих органів державного управління, тому напрацювання, отримані на перших двох етапах, необхідно наполегливо та послідовно ввести в правове поле держави. Для

цього на доповнення до згаданих вище рекомендацій СЕК ООН розробила спеціальну правову рекомендацію № 35 [19], яка пропонує додержуватися такого порядку законотворчої роботи:

- аналіз поточної правової основи здійснення ЗЕД, проведення митного та інших видів державного контролю товарів, що переміщуються через митний кордон;

- виявлення та скасування положень актів законодавства, які належать до морально застарілих бізнес-процесів та ускладнюють функціонування механізму «Єдиного вікна» в державі;

- визначення прогалин у законодавчому полі та розроблення заходів щодо їх усунення (тобто розробити нові норми, які необхідні для сталої роботи механізму «Єдиного вікна»);

- врахування положень міжнародних стандартів, міжнародних правових актів, рекомендацій тощо.

Під час розроблення цих проектів необхідно мати на увазі, що кінцевою метою III етапу є створення механізму вирішення юридичних питань, пов'язаних із національним і міжнародним обміном торговими даними, необхідними для функціонування системи «Єдиного вікна», серед яких – захист даних, повноваження на доступ і обмін даними, питання відповідальності, право власності на базу даних тощо.

IV етап. Початок транскордонного обміну даними з іноземними митними адміністраціями та включення національного «Єдиного вікна» до глобальної світової системи керування ризиками.

В ідеалі після завершення трьох етапів державної програми запровадження «Єдиного вікна» митні органи вже готові прийняти участь у міжнародному обміні інформацією для включення держави до глобальної світової системи інформаційного митного контролю з використанням усіх переваг, що надають митним органам та суб'єктам ЗЕД Рамкові стандарти ВМО [1]. Але світовий досвід свідчить про те, що внаслідок великої кількості форматів передачі даних, застосування для однакових процедур в різних державах, різних технічних описів та аналогічних технологічних проблем ефективний інформаційний обмін потребує використання стандартів під час прийому/передачі в транскордонному обміні повідомлень та даних. У зв'язку із цим за ініціативою Всесвітньої митної організації була розроблена «Модель даних ВМО» [20]. Таким чином, завершенню проекту запровадження «Єдиного вікна» повинна передувати імплементація «Моделі даних ВМО» [20] в практику інформаційного обміну митних органів України та укладання двосторонніх та/або регіональних угод з іноземними митними адміністраціями.

Ураховуючи положення п. 4 ст. 9 УСПТ [2], наведемо стислий аналіз стану впровадження механізму «Єдиного вікна» в Україні.

За клопотанням Національного комітету Міжнародної торгової палати (ISS Ukraine) та СЕК ООН, за дорученням Кабінету Міністрів України в 2011 р. була створена Міжвідомча робоча група (далі – МРГ) [21], але оскільки її статус та повноваження не були належним чином закріплені урядовим рішенням, результати роботи МРГ сприймаються органами державної влади лише як довідкова інформація, а повноваження не відповідають повноваженням згаданого вище «національного органу щодо спрощення процедур торгівлі». Водночас неможливо заперечувати роль МРГ в Україні, зараз це єдина постійно діюча платформа для поширення та реалізації рекомендацій і стандартів ООН у сфері спрощення процедур торгівлі,

управління ланцюгами поставок та здійснення електронних ділових операцій.

Положення митного законодавства України стосовно механізму «Єдиного вікна»:

1. Митним кодексом України (далі – МКУ) передбачено, що митні органи та суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть «обмінюватися будь-якою інформацією, обмін якою прямо не передбачений законодавством України, з питань державної митної справи, зокрема для налагодження співробітництва з питань ідентифікації та протидії ризикам». Умовою здійснення такого обміну є письмова угода щодо доступу митних органів до електронних інформаційних систем суб'єкта господарювання (ст. 34 МКУ [22]).

2. У пунктах пропуску через державний кордон України інші, крім митного, види державного контролю (крім радіологічного) здійснюються митними органами у формі попереднього документального контролю на підставі інформації, отриманої від державних органів, уповноважених на здійснення цих видів контролю, з використанням засобів інформаційних технологій (ст. 34 МКУ [22]).

3. Урядом затверджено порядок взаємодії митних органів, державних органів, уповноважених на здійснення санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного, радіологічного та інших видів державного контролю, та підприємств за принципом «Єдиного вікна» із застосуванням інформаційно-телекомунікаційної системи митних органів (Постанова КМУ від 25.05.2016 № 364 [23]).

4. Постановою КМУ України 21.05.2012 № 451 до «Типової технологічної схеми пропуску через державний кордон осіб, автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників і товарів, що переміщуються ними» введено поняття «інформаційна система портового співтовариства» та «принцип єдиного вікна» [24].

Кожен зі згаданих актів законодавства має певні недоліки (повторні звернення до контролюючих органів, відсутність координації у роботі державних органів тощо), поява яких пояснюється відсутністю системного підходу до вирішення питання запровадження механізму «Єдиного вікна».

Висновки. На основі вищевикладеного можна зробити висновок про необхідність якнайшвидшого розроблення та затвердження стратегії держави на шляху до спрощення та гармонізації процедур міжнародної торгівлі.

Головним напрямом та організаційною формою цієї роботи повинна стати державна програма із запровадження «Єдиного вікна» в Україні. До проекту державної програми, серед іншого, вважаємо за доцільне включити етапи стратегічного планування змін, вивчення наявних бізнес-процесів та розроблення їх оптимізованих версій, правового забезпечення процесу змін та укладання двосторонніх і регіональних угод про інформаційне співробітництво з іноземними митними адміністраціями на підставі положень Рамкових стандартів ВМО [1].

Завершення проекту керування змінами щодо запровадження в Україні механізму «Єдиного вікна» буде означати початок користування державою всіма перевагами інформаційної форми митного контролю та приєднання до глобальної системи ланцюгів поставок товарів, що, своєю чергою, надасть потужний імпульс для зростання економіки України, рівня її економічної та митної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Рамкові стандарти безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Всесвітньої митної організації: Міжнародна угода // База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/976_003.
2. Угода про спрощення процедур торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=30364ea7-3cfc-4a6f-9c62-6e9b3e6a49a4>.
3. Ratifications list: Trade facilitation agreement facility // Official site WTO/ WTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tfafacility.org/ratifications>.
4. Пивовар Ю.І. Розвиток інституту адміністративних послуг як передумова побудови сервісної держави / Ю.І. Пивовар, Н.А. Буличева // Митна справа. – 2011. – № 1(73). – Ч. 2. – С. 162–167.
5. Писаренко Г.М. Адміністративні послуги в Україні: організаційно-правові аспекти / Г.М. Писаренко. – О., 2006. – 20 с.
6. Платонов О.І. Практика «Єдиного вікна» у міжнародній торгівлі / О.І. Платонов // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 4. – С. 37–47.
7. Романенко А.М. Роль механізму «Єдиного вікна» у забезпеченні спрощення процедур міжнародної торгівлі / А.М. Романенко // Наукові праці МАУП. – 2014. – № 42(3). – С. 223–228.
8. Сітко І.В. Інноваційні напрями впровадження бізнес-уряду: від «єдиного вікна» до «єдиного електронного офісу» / І.В. Сітко // Реалізація політики інноваційно-інвестиційного розвитку економіки на регіональному рівні : [монографія] / За заг. ред. А.О. Дегтяря. – Х. : Магістр, 2008. – С. 91–99.
9. Суворов В.Б. Удосконалення системи митного контролю в Україні в контексті концепції «єдиного вікна» / В.Б. Суворов // Вісник АМСУ. Економіка. – 2009. – № 2. – С. 132–140 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2009_2_19.
10. Тимощук В. Адміністративні послуги : [посібник] / В. Тимощук // Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні DESPRO». – К. : Софія-А, 2012. – 104 с.
11. Федотов О.П. Єдине вікно-локальне рішення / О.П. Федотов // Молодий вчений. – 2016. – № 29.2. – С. 217–220.
12. Рекомендація і керівні принципи по створенню механізму «єдиного вікна». Рекомендація № 33 // UNECE. – 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec33/rec33_trd352r.pdf.
13. Compendium on «How to Build a Single Window Environment» Vol.1-2 // Single Window Guidelines/WCO.– 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/activities-and-programmes/single-window/compendium/pc_swc_vol_1_e.pdf?db=web.
14. UN/CEFACT 2001, Recommendation № 18 – National Trade Facilitation Bodies CEFACT, UN, New York and Geneva [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec18/rec18_ecetrd271r.pdf.
15. UN/CEFACT 2015, Recommendation № 4 – National Trade Facilitation Bodies CEFACT, UN, New York and Geneva [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec04/ECE_TRADE_425_CFRec4.pdf.
16. UN/CEFACT 2010, Recommendation № 34. Data Simplification and Standardization for International Trade. Geneva, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec34/ECE_TRADE_400_DataSimplificationand_Rec34E.pdf.
17. ESCAP, UN. 2016. Business Process Analysis Guide to Simplify Trade Procedures. ST/ESCAP/2558 Bangkok, Thailand: United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://unnex.unescap.org/sites/default/files/tipub2558r.pdf>.
18. ESCAP–ADB, UN. 2014. Towards a National Integrated and Sustainable Trade and Transport Facilitation Monitoring Mechanism: BPA+. ST/ESCAP/2683: United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unescap.org/resources/towards-national-integrated-and-sustainable-trade-and-transport-facilitation-monitoring>.
19. UN/CEFACT 2010, Recommendation No 35 – Establishing a legal framework for international trade Single Window ECE/TRADE/401: CEFACT, UN, Geneva [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec35/Rec35_ECE_TRADE_401_EstablishingLegalFrameworkforSingleWindow_R.pdf.
20. WCO Data Model – Tolls. 2017 World Customs Organization webpage [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/~/_link.aspx?id=3BD324CD868948748147E210059706BC&z=z.
21. История проекта / Single Window/ Single Window [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.singlewindow.org/about>.
22. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
23. Деякі питання реалізації принципу «єдиного вікна» під час здійснення митного, санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного, радіологічного та інших видів державного контролю : Постанова КМ України від 25.05.2016 № 364 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/364-2016-%D0%BF>.
24. Питання пропуску через державний кордон осіб, автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників і товарів, що переміщуються ними : Постанова КМ України 21.05.2012 № 451 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/451-2012-%D0%BF/paran3#n3>.

Борисенко А. С.**Емец А. В.**

Університет Государственной фискальной службы Украины

СОВРЕМЕННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ ФОРМА ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ В КОНЦЕПЦИИ «ЕДИНОГО ОКНА» И ПОВЫШЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА**Резюме**

Исследованы положения документов ВТО, организаций ООН, посвященных анализу опыта внедрения механизма «Единого окна» в иностранных государствах. Определена роль концепции «Единого окна» в становлении новой информационной формы таможенного контроля. Определены основные положения стратегии государства на пути имплементации в Украине положений рамочных стандартов ВТО по внедрению механизма «Единого окна».

Ключевые слова: стандарты безопасности, «Единое окно», внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование, информационная форма таможенного контроля.

Borysenko A. S.

Emets A. V.

University of State Fiscal Service of Ukraine

THE MODERN INFORMATIONAL FORM OF CUSTOMS CONTROL IN THE FRAME OF THE "SINGLE WINDOW" CONCEPT AND IMPROVING THE CUSTOMS SECURITY OF THE STATE

Summary

The provisions of WMO documents, UN organizations devoted to the experience of implementing the "Single Window" mechanism of the WMO Framework Standards in foreign countries are explored. The role of the "Single Window" concept in the formation of a new information form of customs control is determined. The main provisions of the state strategy on the way of implementation of the provisions of the WMO Framework standards concerning the implementation of the "Single Window" mechanism are outlined in the article.

Keywords: safety standards, "Single Window", foreign trade, state regulation, information form of customs control.

УДК 33.021

Григор'єв Г. С.

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

Ненно І. М.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У НАЦІОНАЛЬНОМУ МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

У статті досліджено розвиток інтеграційних процесів у національному макроекономічному середовищі в умовах глобалізації. Досліджено внутрішньогалузеву та міжгалузеву інтеграцію за горизонтальними, вертикальними та комбінованими напрямками. Запропоновано варіанти диверсифікації у національному макроекономічному середовищі. Визначено фактори негативного впливу на внутрішньогалузеву та міжгалузеву диверсифікацію національної економіки. Запропоновано інтеграційні процеси в національному макроекономічному просторі в рамках взаємопов'язаних етапів з урахуванням географічного та господарського сегментів.

Ключові слова: внутрішньогалузева та міжгалузєва інтеграція, диверсифікація, державне регулювання, національна економіка, глобалізація, внутрішнє та зовнішнє середовище.

Постановка проблеми. Для пріоритетного вирішення стратегічних завдань щодо забезпечення збалансованого фінансово-економічного розвитку національної економіки потребує удосконалення система інтеграційної складової у макроекономічному середовищі країни.

Інтеграційні процеси, які притаманні сьогодні національному макроекономічному середовищу, прийшли на зміну дезінтеграційним процесам, які супроводжували національну економіку в останнє десятиріччя. В умовах європейської інтеграції національного макроекономічного простору необхідно розширити позитивну тенденцію за всіма сегментами макросередовища, оскільки вона надає позитивний вплив на мобільність та модернізацію економіки, надає можливості на подолання технологічної відсталості та застосування сучасних технологій, сприяє залученню іноземних інвестицій та створенню нових робочих місць, що істотно забезпечить конкурентоспроможність діяльності національних суб'єктів господарювання в міжнародному соціально-економічному просторі. Інтеграційні процеси спонукають суб'єктів господарювання до активної рухливості та дають можливість маневрувати ресурсним забезпеченням.

Необхідно відзначити, що значна мобільність національної економіки має істотне значення для динамічного соціально-економічного розвитку й обороноздатності країни, що актуально в умовах військової агресії з боку сусідньої держави, сприяє найбільш раціональному використанню

наявних ресурсів, міжгалузєвій та внутрішньогалузєвій інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним питанням внутрішньогалузєвої та міжгалузєвої інтеграції у національному макроекономічному просторі присвячені наукові дослідження І. Ансоффа [1], Т. Загорної, Н. Кушнір, Є. Масленнікова [2–3], О. Побережець [4], П. Саблук [5], Ю. Сафонова та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Втім, сучасний розвиток інтеграційних процесів у національному макроекономічному середовищі в умовах глобалізації потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає в дослідженні розвитку інтеграційних процесів у національному макроекономічному середовищі в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграція (від лат. "integrum" – «ціле», лат. "integratio" – «відновлення») – це процес взаємодії відповідних сегментів макроекономічного середовища. Інтеграційні процеси у макроекономічному середовищі відбуваються постійно і досить об'єктивно відображають зміну фінансово-економічної та соціальної кон'юнктури у галузях міжнародної (національної) економіки. Види та рівні інтеграційних процесів у макроекономічному просторі відображені на рис. 1.

Процесами внутрішньогалузєвої інтеграції охоплені практично всі галузі макроекономічного середовища. Інтеграція на рівні галузі здій-

снюється за допомогою виникнення інтегрованих корпоративних структур вертикальної та горизонтальної спрямованості. Вертикальна інтеграція суб'єктів господарювання визначає механізм централізації процесів господарської діяльності. В основі вертикальної інтеграції лежить виробничо-технологічна неподільність процесів господарської діяльності суб'єктів, яка забезпечує ефективне його функціонування в макроекономічному середовищі.

Інтеграція на рівні галузі є одним з важливих чинників ефективності функціонування суб'єкта господарювання, зокрема здатності його швидко впроваджувати інновації у свою діяльність. Внутрішньогалузева інтеграція дає можливість здійснювати маневрування необоротними й оборотними активами, робочою силою з метою їх більш раціонального та ефективного використання у господарській діяльності.

Інтеграція на рівні галузі характеризується [5–6] ефективністю розподілу ресурсів, які спрямовуються на господарську діяльність суб'єкта; раціональним використанням результатів науково-технічного прогресу; гнучкістю і високою адаптованістю до соціально-економічних умов, що змінюються; здібністю, що підвищується, до задоволення різноманітних потреб відповідних суб'єктів господарювання; якісною орієнтацією результатів господарської діяльності; кількісною орієнтацією результатів господарської діяльності; стійкістю матеріальних та фінансових відносин між суб'єктами господарювання.

Внутрішньогалузева інтеграція дає змогу концентрувати виробничі потужності у великих

(конкурентоздатних) суб'єктів господарювання та підвищувати здатність своєчасно реагувати на фактори впливу на результати їх діяльності. Достатньо масштабні суб'єкти господарювання використовують масштаб серійності та забезпечують результати діяльності у значній якісній та кількісній орієнтації.

Позитивний вплив внутрішньогалузевої інтеграції на розвиток відповідних сегментів макросередовища полягає в тому, що вона забезпечує застосування інноваційної складової в їх діяльності, що позитивно впливає на ефективність функціонування національної економіки. Сучасна внутрішньогалузева інтеграція підвищує конкурентні можливості суб'єктів господарювання на внутрішньому ринку і, що особливо важливо, у конкурентній боротьбі в міжнародному глобальному просторі. Необхідно також розуміти, що значна внутрішньогалузева інтеграція може сприяти посиленню монополізації сегментного ринку.

Зменшення кількості суб'єктів господарювання, які здійснюють однотипну діяльність, призводить до утворення суб'єктів-монополістів, які можуть диктувати свої умови з кількісною та якісною орієнтацією щодо результатів своєї діяльності (готової продукції, робіт, послуг). За результатами практичних досліджень відомо, що процес вертикальної внутрішньогалузевої інтеграції може привести в перспективі до подорожчання результатів діяльності суб'єктів, але система державного регулювання доступними та ринковими заходами повинна стимулювати формування збалансованого рівня централізації

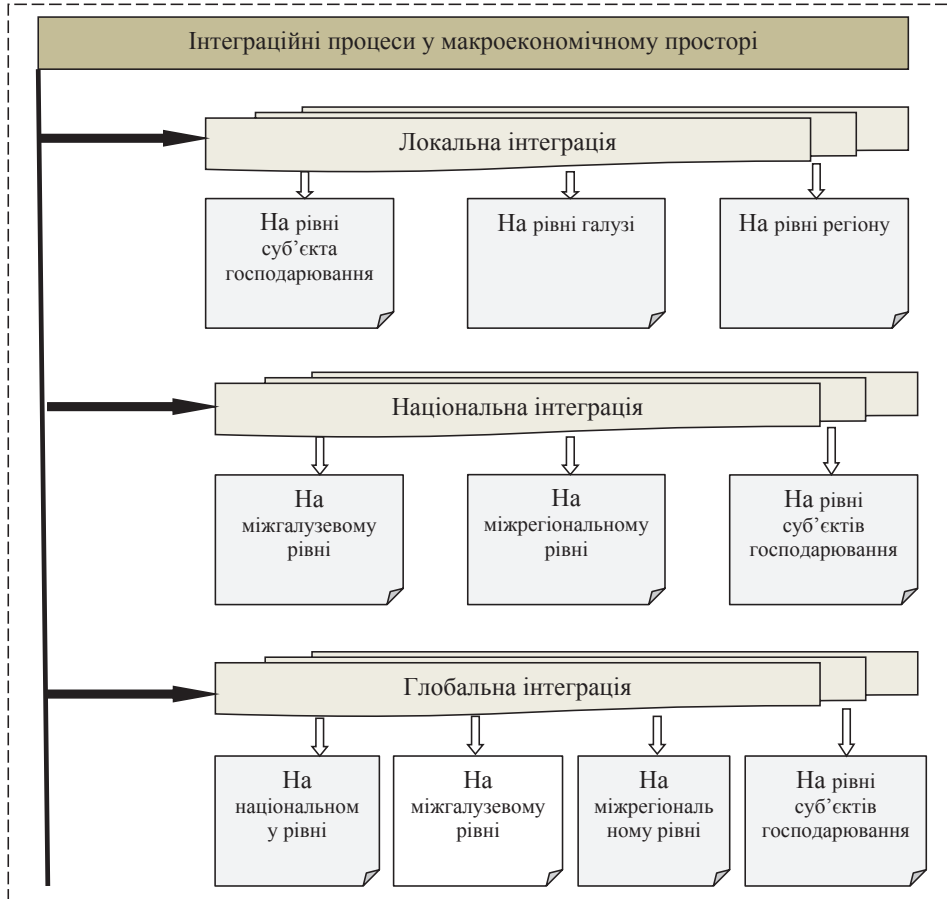


Рис. 1. Інтеграційні процеси у макроекономічному просторі

в тій чи іншій галузі національної економіки. На нашу думку, більш цілеспрямованим, адресним та стратегічним має бути державне регулювання процесу централізації в оборонно-промисловому сегменті національної економіки. Вжиття сучасних державних заходів щодо реалізації стратегії централізації військового виробництва сприятиме підвищенню ефективності військово-промислового сегменту національної економіки, посиленню його ролі в структурі національної економіки, більш ефективному вирішенню проблем підвищення її мобілізаційного потенціалу та забезпечення деокупації тимчасово окупованих територій, а також територій, де здійснюються антитерористичні операції.

Серед відомих сучасних вертикальних об'єднань у національному макроекономічному середовищі слід назвати Донбаську паливно-енергетичну компанію (ДТЕК). ДТЕК – найбільша приватна вертикально-інтегрована енергетична компанія України. Суб'єкти господарської діяльності ДТЕК формують виробничий ланцюг від видобутку і збагачення вугілля до генерації й постачання електроенергії в національне та міжнародне середовище. Результати вертикальної внутрішньогалузевої інтеграції ДТЕК такі: понад п'яти млрд. грн. інвестицій у національну економіку; застосування сучасної техніки та технологічного обладнання; модернізація сімнадцяти енергоблоків ТЕС; найбільша газова свердловина у Східній Європі та найбільша в Україні вітростанція. Необхідно також підкреслити, що ДТЕК реалізує масштабну програму соціального партнерства, впроваджує міжнародні стандарти охорони праці, промислової та екологічної безпеки, інвестує ресурси у систему децентралізації в Україні. ДТЕК – це понад 75 тис. осіб, 66 підприємств у 11 регіонах України, понад 3,3 млн. побутових і промислових споживачів, забезпечених електроенергією та теплом [7].

Вертикальна внутрішньогалузева інтеграція в умовах сьогодення може бути ефективним механізмом впровадження інновацій. Поєднання активів суб'єктів господарювання створює більше можливостей для реалізації інноваційних проєктів, а також розподіляє між партнерами ризик та складнощі їх діяльності і просування своїх результатів діяльності на внутрішній та зовнішній ринки. Як приклад успішної реалізації інновацій у вертикальних об'єднаннях слід назвати холдинг «Миронівський хлібопродукт» (МХП) [8], який першим в Україні поєднав вирощування власних зернових культур, їх переробку, всі стадії процесу виробництва курятини. Вертикальна внутрішньогалузева інтеграція у цьому випадку забезпечує повний контроль за якістю, собівартістю – «від поля до столу». Унікальна бізнес-модель та інтенсивні капіталовкладення у розвиток і будівництво нових виробничих об'єктів з високим рівнем ефективності – головна перевага вертикальної внутрішньогалузевої інтеграції порівняно з внутрішніми та зовнішніми конкурентами. Вертикальна інтеграція бізнесу гарантує МХП стабільно високі стандарти якості, а також контроль над собівартістю фінальної продукції завдяки великим масштабам виробництва, що особливо важливо в умовах української економіки, що розвивається. З огляду на зростання виробництва курятини МХП планує і надалі самостійно забезпечувати себе основними інгредієнтами (кукурудзою, пшеницею, соняшником, соєю) для виробництва комбікормів.

Компанія також продовжує знаходити додаткові способи використання відходів виробництва. Так, сьогодні МХП використовує лущиння соняшнику для підстилки в пташниках і як паливо для отримання парової енергії на комбікормових заводах компанії. МХП також використовує курячий послід як добриво для вирощування зернових. З 2012 р. діє біогазова станція на птахофабриці «Оріль-Лідер» (Дніпропетровська обл.). Компанія продовжує підвищувати свій рівень енергонезалежності, що сприятиме ефективності господарської діяльності.

Горизонтальна інтеграція – це процес взаємодії суб'єктів господарювання «по горизонталі» з урахуванням їх спільної діяльності, результати якого мають однорідну або подібну форму. Горизонтальна інтеграція – це форма внутрішньогалузевого кооперування здебільшого однотипних або подібних суб'єктів господарювання, яка забезпечує поглиблення спеціалізації окремих сегментів єдиного технологічного ланцюга, або територіально інтегрованих процесів з метою реалізації кількісних та якісних орієнтирів у господарській діяльності суб'єктів, що впливає на їх ефективність. Особливість горизонтальної внутрігалузевої інтеграції полягає у впровадженні спільної стратегії збуту результатів господарської діяльності суб'єктів. Ця стратегія передбачає встановлення коопераційних зв'язків між суб'єктами господарювання. Горизонтальна внутрігалузева інтеграція досить поширена в агропромисловому комплексі України [9].

В наукових дослідженнях чітко позначилося розуміння сутності та змісту горизонтальної інтеграції як системи виробничих відносин щодо перерозподілу ресурсів суб'єктів виробничої діяльності для освоєння нових технологій, товарів, послуг, ринків збуту тощо. Горизонтальна інтеграція ефективно виконує свої функції в умовах ринкової економіки для якої характерна мінливість у пропозиції та попиту товарів, робіт, послуг, а також забезпечує ринкову стійкість суб'єктів господарювання. Процес горизонтальної інтеграції у своїй сутності пов'язаний зі створенням диверсифікованих виробничих сегментів. Диверсифікація є багатоаспектним терміном. У найзагальнішому вигляді диверсифікація – це процес розширення сфери діяльності суб'єкта господарювання національної економіки в нових напрямках.

І. Ансофф [1], М. Горт, К. Бері, Р. Кунц, Н. Куденко, Н. Рудик трактують диверсифікацію так:

- стратегія, що дає змогу суб'єкту господарювання використати поточні переваги в нових сферах діяльності за умов істотної мінливості середовища господарювання;
- одночасне обслуговування суб'єктом господарювання декількох ринків;
- збільшення кількості галузей, в яких функціонує суб'єкт господарювання;
- вона не означає, що суб'єкту господарювання слід братися за будь-яку можливість, він повинен виявити для себе напрям, де знайде застосування накопичений ним досвід, або напрям, який буде сприяти усуненню недоліків сьогодні;
- вона передбачає виявлення саме того виду діяльності (продукції), в якій можна найбільш ефективно реалізувати конкурентні переваги суб'єкта господарювання;
- стратегія, яка передбачає вихід суб'єкта господарювання у нові для нього сфери бізнесу;
- процес проникнення суб'єкта господарювання в нові галузі виробництва та географічні

сегменти ринку з метою зниження ризику його операцій.

Диверсифікація відображає діалектичну єдність концентрації і деконцентрації діяльності суб'єкта господарювання та базується на кооперації або спеціалізації [10]. Спеціалізація діяльності суб'єкта господарювання заснована на диференціації національних виробництв, зосереджена на виробництві певної продукції (послуг, робіт) для інтенсивного обміну продукцією, послугами, інформацією у макроекономічному просторі. Внутрішньогалузева спеціалізація насамперед пов'язана з галузями, які застосовують результати науково-технічної діяльності. Кооперація діяльності суб'єкта господарювання – це форма тривалих раціональних виробничих зв'язків, що встановлюються між спеціалізованими суб'єктами господарювання. Кооперація діяльності суб'єкта господарювання характеризується об'єктом співробітництва або сферою господарської діяльності, у якій виникає взаємодія; методами співробітництва (організаційними формами й засобами). Необхідно відзначити, що диверсифікація може відбуватися на всіх рівнях макроекономічного середовища: від суб'єкта господарювання до національного господарства загалом, зокрема у відповідних сферах і галузях економіки.

Макроекономічному середовищу притаманні різні варіанти диверсифікації. У масштабах національної економіки диверсифікація пов'язана зі змінами її галузевої структури та галузевої орієнтації. Диверсифікація може також бути на рівні регіону, виробничої діяльності, за сегментом (диверсифікація власності, диверсифікація інвестиційних ресурсів, диверсифікація кредитних ризиків, диверсифікація валютних ризиків, диверсифікація доходів тощо). Але досить пріоритетним і актуальним для національної економіки в умовах європейського вектору розвитку є диверсифікація у сфері виробничої діяльності. Економічна сутність її виражається відносинами щодо організаційно-економічного об'єднання різноманітних сегментів виробничої діяльності суб'єктів господарювання.

Диверсифікація виробничої діяльності (внутрішньогалузевої або міжгалузевої) визначає процес проникнення спеціалізованої виробничої діяльності в нові галузі і технологічні сегменти. Диверсифікацію можна класифікувати за такими ознаками:

- залежно від номенклатури результатів діяльності суб'єкта її можна поділити на міжгалузеву і внутрігалузеву;

- залежно від типу виробничої організаційно-економічної інтеграції її можна поділити на вертикальну та горизонтальну.

Необхідно відзначити, що організаційно-економічне об'єднання виробничої діяльності суб'єктів різних галузей національної економіки пов'язано з горизонтальною інтеграцією, а об'єднання різних технологічних ступенів обробки активів суб'єктів – з вертикальною інтеграцією.

Зазначені види диверсифікації мають відповідну взаємозалежність. Під час диверсифікації виробничої діяльності в нові для себе сфери і галузі суб'єкти розширюють перелік (асортимент) результатів діяльності і поступово перетворюються на багатогалузеві господарські комплекси. Міжгалузева диверсифікація – це насамперед організаційно-економічна взаємодія суб'єктів господарювання різних галузей національної економіки та один з варіантів горизонтальної інтеграції.

Диверсифікація горизонтального типу здійснюється, як правило, в рамках корпоративного сегменту. Відзначимо, що інтенсифікація процесів міжгалузевої диверсифікації визначає сучасний етап соціально-економічного розвитку національного макроекономічного середовища країни.

Горизонтальна інтеграція, яка заснована на міжгалузевій диверсифікації, об'єднуючи суб'єктів різних виробничих галузей і сегментів господарської діяльності, формує багатогалузеві господарські комплекси, які зближують самостійні і незалежні один від одного сектори національної економіки.

Відзначимо, що горизонтальна інтеграція диверсифікованого виду здійснюється як на рівні суб'єкта виробничої діяльності, так і на регіональному рівні. В умовах сьогодення та європейського вектору розвитку національного макроекономічного середовища значне поширення отримує горизонтальна інтеграція саме на регіональному рівні. Горизонтальна інтеграція на регіональному рівні – це одночасний розвиток багатьох не пов'язаних один з одним видів господарської діяльності, що забезпечує розширення переліку (асортименту) виробленої продукції, робіт (послуг) на певній території країни.

На рівні регіонального географічного сегменту в умовах сьогодення активно розвивається диверсифікація, пов'язана з розширенням номенклатури переліку (асортименту) виробленої продукції, робіт (послуг).

Ініціаторами взаємозв'язку між суб'єктами господарювання за географічним розміщенням на відповідній території національного простору виступають державні регіональні інституції, функціональними обов'язками яких повинні бути аспекти соціально-економічного розвитку відповідної території.

Регіональна міжгалузева диверсифікація, особливо в умовах децентралізації, дійсно актуальна в умовах реалізації державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 р. [11–12], яка визначає пріоритети державної регіональної політики та основні завдання центральних і місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування, спрямовані на досягнення визначених пріоритетів, а також передбачає узгодженість державної регіональної політики з іншими державними політиками, які спрямовані на територіальний розвиток.

Останні тенденції фінансово-економічного та соціального розвитку регіонів України в умовах незалежності спонукали визначити основні пріоритети державної регіональної політики: підвищення конкурентоспроможності відповідних географічних сегментів національного макроекономічного простору та зміцнення їх ресурсного потенціалу; забезпечення розвитку людських ресурсів з урахуванням міжнародного розподілу праці; ефективне державне управління у сфері розвитку регіонів з урахуванням їх потенціалу.

Внутрішньогалузева диверсифікація – це розширення асортименту (номенклатури) готової продукції (товарів, робіт, послуг), яку випускають (здійснюють) суб'єкти господарювання уздовж єдиного технологічного ланцюжка або за рахунок технологічно подібних товарів, робіт, послуг. Внутрішньогалузева диверсифікація пов'язана з продовженням виробничого ланцюжка й іноді виходить за межі певної галузі або суміжних галузей національного макроекономічного простору. Необхідно відзначити, що диверсифікація може

здійснюватися на всіх рівнях технологічного ланцюжка господарської діяльності суб'єктів національної економіки.

Негативний вплив на внутрішньогалузеву та міжгалузеву диверсифікацію національної економіки, на наш погляд, мають значний фізичний та моральний знос необоротних активів у суб'єктів господарювання; технологічний розрив між суб'єктами господарювання; дефіцит власного капіталу та інвестиційних ресурсів; незначна роль фондового ринку в міжгалузевій перетиді капіталу; обмежені потреби національного середовища у розширенні номенклатури асортименту (номенклатури) готової продукції (товарів, робіт, послуг); глобальна міжнародна конкуренція.

Необхідно відзначити, що ранжування аспектів диверсифікації дає змогу більш предметно визначити те, у яких умовах розвивається процес диверсифікації у національному макроекономічному середовищі; необхідність та масштаби сегментної державної підтримки.

В умовах агресивної політики з боку сусідньої держави та окупації частини національної території особливо уваги потребує процес диверсифікації в оборонно-промисловому сегменті національної економіки. Диверсифікація в оборонно-промисловому сегменті національної економіки – це організаційно-технологічна та фінансово-економічна єдність операційної діяльності у суб'єктів господарювання з метою одночасного задоволення потреб товарами, роботами, послугами військової і цивільної спрямованості. Диверсифікація забезпечує фінансово-економічну стійкість суб'єктів господарювання в умовах значного попиту в оборонній продукції, тобто диверсифікація виконує таку відтворювальну функцію, як демпфірування циклічних коливань в нестабільних макроекономічних умовах. Диверсифікація оборонно-промислового сегменту національної економіки буде особливо привабливою для інвесторів, що забезпечить його інноваційний розвиток та географію ринку збуту результатів діяльності. Тому диверсифікація оборонно-промислового сегменту національної економіки буде сприяти адаптації їх суб'єктів до ринкових умов, зміцненню військової, фінансово-економічної, технологічної, енергетичної, екологічної, продовольчої та інших складових безпеки національного макроекономічного середовища.

Необхідно відзначити, що створення горизонтально-інтегрованих суб'єктів диверсифікованого типу з метою їх капіталізації має вимушений характер. Міжнародний досвід свідчить про те, що горизонтально-інтегровані суб'єкти мають більш низьку ефективність порівняно зі спеціалізованими суб'єктами господарювання. За досягнення достатнього рівня капіталізації диверсифікована операційна діяльність змінюється спеціалізованою. Взаємозв'язок спеціалізації і диверсифікації операційної діяльності має реверсивний характер. Сутність зазначеного явища полягає в тому, що спеціалізація операційної діяльності, досягнувши певної точки, стимулює диверсифікацію, яка за досягнення певних меж стає основою спеціалізації, але вже на більш високому рівні.

Ефективність фінансово-економічного розвитку національного простору в умовах агресивного середовища багато в чому визначається рівнем інтеграції його складових, що особливо актуально для оборонно-промислового сегменту.

Інтеграційні процеси в національному макроекономічному просторі можуть здійснюватися в рамках взаємопов'язаних етапів з урахуванням

географічного та господарського сегменту. Географічний сегмент – відокремлювана частина діяльності суб'єкта з виробництва та/або продажу певного виду (або групи) продукції (товарів, робіт, послуг) у конкретному економічному середовищі, яка відрізняється від інших економічними і політичними умовами географічного регіону; взаємозв'язком між діяльністю в різних географічних регіонах; територіальним розташуванням виробництва продукції (робіт, послуг) або покупців продукції (товарів, робіт, послуг); характерними для географічного регіону ризиками діяльності; правилами валютного контролю і валютними ризиками в таких регіонах. А господарський сегмент є відокремлюваною частиною діяльності суб'єкта з виробництва та/або продажу певного виду (або групи) продукції (товарів, робіт, послуг), яка відрізняється від інших видом продукції (товарів, робіт, послуг); способом отримання доходу (способом поширення продукції, товарів, робіт, послуг); характером виробничого процесу; характерними для цієї діяльності ризиками; категорією покупців [3].

З достатнім ступенем умовності можна виділити три етапи інтеграційних процесів у національному макроекономічному просторі: перепрофілювання, реформування та структурізація. Перший етап перепрофілювання є першим кроком на шляху широкомасштабної інтеграції суб'єктів господарювання.

Перепрофілювання діяльності суб'єктів господарювання – це зміна технології операційної діяльності суб'єкта господарювання для випуску нової продукції (виконання робіт, надання послуг) з урахуванням географічного та господарського сегменту національної економіки. Завдяки сегментації та з урахуванням окремих умов суб'єкт національної економіки може зосередитись на відповідному сегменті (господарському або географічному) та визначити їх пріоритетність. Пріоритетність господарського сегменту базується на формуванні організаційної структурізації окремих суб'єктів національного макроекономічного середовища на основі результатів їх діяльності. Пріоритетність географічного сегменту потребує врахування організаційної структурізації за регіональною складовою. Реалізація етапу перепрофілювання дасть змогу скоротити витрати операційної діяльності, розширити доступ до внутрішнього та зовнішнього ринку збуту та підвищить конкурентоздатність в умовах мінливого агресивного середовища.

На етапі реформування необхідно вирішити завдання з розширення операційної діяльності суб'єктів з урахуванням модернізації необоротних активів і налагодження взаємозв'язків між суб'єктами національної економіки під впливом географічної та господарської сегментації. Цей етап буде сприяти обміну технологіями між суб'єктами національної економіки, що сприятливо позначиться на задоволенні її потреб та ефективності.

Етап структурних перетворень в рамках інтеграційних процесів у національному макроекономічному просторі включає в себе такі задачі: структурна перебудова галузевого комплексу країни в напрямі розширення виробництва високотехнологічної та сучасної продукції для задоволення потреб внутрішніх та зовнішніх споживачів; пріоритетний розвиток галузей, які переробляють сільськогосподарську сировину з урахуванням експортного потенціалу; розвиток військово-про-

мислового комплексу і поступове перетворення його на науково-промисловий комплекс з метою випуску озброєння, яке відповідатиме сучасним глобальним викликам та агресивному міжнародному середовищу; структурні перетворення в національному макроекономічному просторі з метою повного усунення дублювання в діяльності приватного і державного секторів в її складі тощо. Реалізація зазначеного етапу буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності національної економіки в міжнародному середовищі та забезпечить посилення обороноздатності країни.

В сучасних умовах значно актуалізується проблема забезпечення розвитку високотехнологічного сектору національної економіки за рахунок раціонального використання ресурсів. Можливість її рішення знаходиться в площині використання переваг національної економіки у форматі світового господарства, до яких належать наявність природних ресурсів; високий науково-дослідний потенціал; конкурентоспроможність робочої сили; наявність промислового та аграрного потенціалу; вигідне територіальне розташування країни. Невідкладними завданнями слід вважати визначення міжнародного формату участі національних та іноземних суб'єктів у формі правових норм і бізнес-проектів, що дає змогу залучити іноземний капітал в розвиток національної економіки, а також здійснення модернізації господарського комплексу, високотехнологічних галузей, транспортної системи, аграрного сектору та сфери послуг. При цьому важливо забезпечити вбудовування суб'єктів національного простору в міжнародні коопераційні ланцюжки, які забезпечать виробництво конкурентоспроможних товарів, зокрема з експортною орієнтацією. Необхідно розширювати застосування сучасних інноваційних технологій, які застосовуються в міжнародному середовищі. Найважливішим завданням системи державного регулювання є забезпечення кооперації з країнами, які є світовими технологічними лідерами в тій чи іншій галузі міжнародного середовища. [13] Міжнародна кооперація буде сприяти створенню нового технологічного укладу на основі поширення нанотехнологій, застосування сучасних матеріалів і джерел енергії.

З метою розширення та інтеграції всього високотехнологічного національного експорту доцільним є створення Національної корпорації по сприянню

розробкам, виробництву та експорту високотехнологічної продукції. Засновниками Національної корпорації повинні бути національні та провідні суб'єкти міжнародного економічного середовища. Забезпечення високої ефективності діяльності Національної корпорації повинно забезпечуватися за рахунок оптимального та ефективного використання відповідних ресурсів.

Висновки. Таким чином, інтеграційні процеси в національному макроекономічному середовищі відбуваються постійно і досить об'єктивно відображають зміну фінансово-економічної та соціальної кон'юнктури у галузях національної економіки. Розвиток інтеграційних процесів в національному макроекономічному середовищі є одним з важливих напрямів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації. Внутрішньогалузева та міжгалузева інтеграція горизонтального, вертикального та змішаного типу буде сприяти цілеспрямованому розвитку суб'єктів національної економіки, орієнтованих на позитивні результати діяльності, зростання ділової та інноваційної активності.

Інтеграційні процеси в національному макроекономічному просторі запропоновано здійснюватися в рамках взаємопов'язаних етапів з урахуванням географічного та господарського сегментів. З'ясовано, що позитивними аспектами інтеграційних процесів у національному макроекономічному середовищі є ефективність розподілу ресурсів, що спрямовуються на господарську діяльність суб'єкта; раціональне використання результатів науково-технічного прогресу; гнучкість і висока адаптованість до соціально-економічних умов, що змінюються; здібність, що підвищується, до задоволення різноманітних потреб відповідних суб'єктів господарювання; якісна орієнтація результатів господарської діяльності; кількісна орієнтація результатів господарської діяльності; стійкість матеріальних та фінансових відносин між суб'єктами господарювання.

Розвиток економічних механізмів внутрішньогалузевої та міжгалузевої інтеграції, а також інтеграції національних і зарубіжних суб'єктів в рамках глобалізаційних процесів, експортна орієнтація результатів діяльності макроекономічного середовища стають необхідними умовами для досягнення стійких параметрів фінансово-економічного зростання національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти : [моногр.] / за ред. С. Масленнікова. – Херсон : Гринь Д.С., 2016. – 854 с.
3. Масленніков Є. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства : [моногр.] / Є. Масленніков. – О. : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
4. Побережець О. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : [моногр.] / О. Побережець. – Херсон : Гринь Д.С., 2016. – 500 с.
5. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / [П. Саблук, М. Малік, В. Валентинов]. – К. : ІАЕ, 2002. – 294 с.
6. Корпоративні відносини: методологія дослідження та механізми функціонування : [монографія] / [Л. Дмитриченко, А. Хімченко, М. Кужелев, М. Калініченко]. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2012. – 160 с.
7. Про ДТЕК: Місія, бачення, цінності / ДТЕК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dtek.com/ua/about/misson>.
8. МХП: діяльність КСВ / МХП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mhp.com.ua/uk/home>.
9. Скопенко Н. Особливості інтеграційних процесів АПК в Україні / Н. Скопенко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18. – Вип. 2. – С. 163–172.
10. Ломачинська І. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: основні риси та характеристики / І. Ломачинська. // Міжнародні економічні відносини : [навчальний посібник] / за ред. С. Якубовського. – О., 2015. – С. 21–27.
11. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.

12. Середньостроковий план пріоритетних дій уряду до 2020 р. / Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id.
13. Ломачинська І. Інноваційна діяльність ТНК та її роль у розвитку світової економіки / І. Ломачинська, Л. Аджадж // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини і світове господарство. – 2016. – Вип. 7. – Ч. 2. – С. 74–78.

Григорьев Г. С.

Национальный университет «Киево-Могилянская академия»

Ненно И. М.

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В НАЦИОНАЛЬНОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ

Резюме

В статье исследовано развитие интеграционных процессов в национальной макроэкономической среде в условиях глобализации. Исследована внутриотраслевая и межотраслевая интеграция по горизонтальному, вертикальному и комбинированному направлениям. Предложены варианты диверсификации в национальной макроэкономической среде. Определены факторы негативного воздействия на внутриотраслевую и межотраслевую диверсификацию национальной экономики. Предложены интеграционные процессы в национальном макроэкономическом пространстве в рамках взаимосвязанных этапов с учетом географического и хозяйственного сегментов.

Ключевые слова: внутриотраслевая и межотраслевая интеграция, диверсификация, государственное регулирование, национальная экономика, глобализация, внутренняя и внешняя среда.

Hryhoriev H. S.

National University of Kyiv-Mohyla Academy

Nyenko I. M.

Odessa I.I. Mechnikov National University

DEVELOPMENT OF INTEGRATION PROCESSES IN THE NATIONAL MACROECONOMIC ENVIRONMENT

Summary

The article analyses the development of integration processes in the national macroeconomic environment in the conditions of globalization. The intersectional and intersectoral integration is analyzed in horizontal, vertical, and combined directions. Variants of diversification in the national macroeconomic environment are proposed. Factors of negative influence on the intra-industry and intersectoral diversification of the national economy are determined. Integration processes in the national macroeconomic space within the interconnected stages, taking into account the geographical and economic segments, are proposed.

Keywords: intra-industry and intersectoral integration, diversification, state regulation, national economy, globalization, internal and external environment.

УДК 330.1; 658:005

Денисов О. Є.

Університет економіки та права «КРОК»

ВИРОБНИЧО-ТЕХНОЛОГІЧНА ТА ІННОВАЦІЙНА БЕЗПЕКА ГАЛУЗІ:
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЗАГРОЗ І ПАРАМЕТРІВ ВИМІРУ

У статті подано системний аналіз загроз і показників вимірювання виробничо-технологічної та інноваційної безпеки галузі. Визначено, що виробничо-технологічна безпека є похідною від якісних та кількісних параметрів технологічного оснащення виробництва, тому заходи із забезпечення безпеки повинні спрямовуватися на зміцнення виробничої бази та впорядкування процесів виробництва на підприємствах переважно «жорсткими» адміністративними методами й інвестуванням у капітальні активи. Встановлено, що інноваційна безпека галузі відображає її здатність генерувати високотехнологічні рішення та продукти для задоволення потреб міжнародного ринку за умов конкуренції. Запропоновано використовувати «м'які» організаційно-економічні та психологічними засоби кооперативного характеру на корпоративному, галузевому та міжгалузевому рівнях як усередині країни, так і з використанням усього спектру форм ведення міжнародної бізнесової діяльності: експорту-імпорту, трансферу технологій, міжнародної кооперації.

Ключові слова: виробничо-технологічна безпека галузі, інноваційна безпека, загрози, параметри безпеки, фактори впливу.

Постановка проблеми. Стан інноваційного та науково-технічного розвитку є базою для формування технологічних укладів сучасної світової економіки. Сьогодні економіки провідних країн світу функціонують у межах п'ятого укладу, заснованого на комп'ютеризації, цифрових, інформаційних та телекомунікаційних технологіях. Однак уже з 2030 р. очікується початок шостого технологічного укладу, що буде сформований за рахунок бурхливого розвитку біотехнологій, генної інженерії, нанотехнологій, штучного інтелекту. Галузі країн, що розвиваються, та України у тому числі, ще досі перебувають у межах четвертого та третього укладів, зорієнтованих на видобуток та первинну обробку сільськогосподарської сировини, руд чорних та кольорових металів, органічної та неорганічної хімії. Отже, постає проблема формування загроз виробничо-технологічній та інноваційній складникам безпеки галузей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу загроз та параметрів виробничо-технологічної й інноваційної безпеки присвячено дослідження О.І. Волкова, М.П. Денисенко [3], В.І. Мунтіяна [5], Е.А. Олейнікова [6], Д.С. Покришка [7], А.І. Сухорукова [8; 9]. Незважаючи на значні напрацювання у сфері безпеки на макро- та мікрорівнях, залишається прогалина у дослідженнях концептуальних положень виробничо-технологічної та інноваційної безпеки як ключових елементів економічної безпеки галузі.

Мета статті полягає в обґрунтуванні основних параметричних показників і типів загроз у виробничо-технологічній та інноваційній компонентах економічної безпеки галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під виробничою безпекою галузі розуміють такий стан підприємств галузі, за якого можуть бути забезпечені такі умови: максимально ефективного використання виробничих потужностей та виробничого потенціалу; випуск рентабельної конкурентоздатної продукції; налагоджений процес системного відтворення та модернізації виробничих фондів; зростання інноваційного рівня виробництва – впровадження нових видів інноваційних процесів та випуск інноваційної продукції.

Техніко-технологічним складником економічної безпеки галузі є такий стан технологічного та технічного потенціалу підприємств галузі, який

забезпечує належне функціонування та високий рівень конкурентоспроможності продукції підприємства галузі за рахунок максимально ефективного використання виробничої бази та технологій виробництва.

Так, на думку В.І. Мунтіяна [5, с. 342], технологічна безпека – це збереження такого рівня вітчизняного науково-технічного та виробничого потенціалів, які в разі погіршення внутрішніх та зовнішніх умов забезпечили б виживання національної економіки за рахунок використання власних інтелектуальних і технологічних ресурсів, уможливили збереження державної незалежності. Основні фактори впливу на рівень виробничо-технологічної безпеки представлено на рис. 1.

Види та рівень загроз виробничо-технологічному складнику економічної безпеки корелює з рівнем техніко-технологічної бази підприємств галузі. База, своєю чергою, визначає технологічний спосіб вироблення продукції із застосуванням технічного парку обладнання (машин, приладів, устаткування) та засобів транспортування та передачі продукції, об'єднаних у єдину виробничо-технологічну систему, яка забезпечує процес виробництва продукції чи надання послуг.

Основою технологічного складника виробничої бази є технологія – спосіб виробництва продукції, що застосовується у галузі та поширюється на такі сфери: видобуток та обробка сировини, методи та засоби переробки, використання ресурсів (матеріальних, кадрових, енергетичних) у процесі виробництва, побудова процесів виробництва продукції та управління ними.

Технічний складник визначає стан та рівень технічного парку (обладнання машин, устаткування та комунікаційних мереж, що використовуються галуззю під час виробництва кінцевого продукту на всіх етапах виробничого процесу).

Виробничо-технологічний складник економічної безпеки може бути виражений через систему таких показників: обсяг виробництва в натуральному та грошових вимірах; приріст обсягів виробництва та їх динаміки; матеріаломісткість та енергоємність продукції; рівень трудовитрат; коефіцієнти рівня автоматизації виробництва.

Ще однією групою показників можуть слугувати індикатори рівня прогресивності технологій, а саме фондоозброєності й енергоозброєності праці, середнього віку технологічних процесів що



Рис. 1. Фактори впливу на рівень виробничо-технологічної безпеки

Джерело: сформовано автором на основі [1, с. 89; 2; 5, с. 456; 7, с. 84; 8, с. 155]

застосовуються, структури технологічних процесів, частки застосованих інноваційних технологій у загальному випуску продукції, енерговитратності процесу виробництва, коефіцієнту використання сировини та матеріалів.

Технічний рівень устаткування визначається параметрами надійності та довговічності обладнання, його продуктивності та виробничої потужності, середнього часу його експлуатації, частки інноваційних та застарілих видів обладнання в його загальному обсязі, частки автоматизованого обладнання, рівня механізації праці та питомої ваги матеріаломісткості, енергоємності виробництва.

Отже, можна сформулювати такі внутрішні загрози виробничо-технологічному складнику економічної безпеки галузі:

- висока зношеність технічної бази устаткування, обладнання транспортних засобів;
- низький рівень автоматизації виробництва;
- технологічна розрізненість виробничих потужностей підприємств галузі;
- значне відставання техніко-технологічної бази вітчизняних галузей від світових компаній-конкурентів;
- слабкий рівень упровадження енергозберігаючих, ресурсозберігаючих технологій;
- використання застарілих технологічних процесів та технологій виробництва продукції;
- низький рівень наукоємності засобів праці;
- недостатність процесів модернізації, переозброєння, реконструкції виробництва;
- низька динаміка впровадження у виробництво нових інноваційних продуктів;
- висока матеріальна та енергетична вартість виробництва;
- низький рівень продуктивності праці та високий рівень витрат на виробництво продукції;
- значна частка трудових витрат у собівартості виробленої продукції;

– фактична відсутність упровадження на виробництвах систем контролю якості кінцевого продукту та процесів його виробництва;

- низький технологічний рівень обробки сировини;
- значний відсоток браку та виробничих відходів;
- низький рівень якості менеджменту виробництва та реалізації продукції;
- фактична відсутність упроваджених високотехнологічних виробництв;
- низька якість та недостатню конкурентоздатність виготовленої продукції;
- низький рівень утилізації відходів виробництва;
- високий рівень забруднення зовнішнього природного середовища.

Зовнішні загрози виробничо-технологічному складнику економічної безпеки галузі можна постулювати через:

- високі темпи зростання технічного та технологічного прогресу;
- значний розподіл та високу монополізацію світових ринків;
- зростання цін на енергоносії;
- зростання цін на сировину та матеріали;
- недостатню забезпеченість сировиною та матеріалами;
- циклічність економічного розвитку та періодичні економічні кризи у світовій економіці;
- соціальну, демографічну, політичну та економічну нестабільність;
- низьку окупність інвестицій та послаблення динаміки руху капіталу;
- недостатній вибір наявної нової матеріально-технічної бази та її рівня;
- зростання вимог до якості, технологічності продукції та процесів її виробництва на міжнародному ринку;

– відсутність дієвих програм розвитку та державної підтримки вітчизняних галузей сфери матеріального виробництва.

За визначенням С.А. Олейнікова [6, с. 568], інноваційна безпека як стан – це наявність економічних, виробничих та технологічних умов, які дають змогу економіці держави здійснювати нововведення на власній основі; як процес – це сукупність дій та механізмів щодо створення і підсилення умов, що забезпечують сталий науково-технічний розвиток економіки на власній основі. На думку М.П. Денисенко та О.І. Волкова [3, с. 142], інноваційна безпека держави – це здатність її науково-інноваційного потенціалу генерувати якісні зрушення в національній економіці; протистояти зовнішнім технологічним загрозам; гідно презентувати себе на світовому ринку технологій.

А.І. Сухоруков [9, с. 105] визначає інноваційну безпеку як здатність вітчизняних науково-інноваційних і виробничих структур здійснювати наукові відкриття і винаходи, генерувати якісні зрушення в економіці, протистояти технологічним загрозам і гідно презентувати себе на світовому технологічному ринку.

На думку Д.С. Покришка [7, с. 85], в умовах глобалізації світового економічного середовища розвиток країни тісно пов'язаний зі здатністю використовувати як створені, так і залучені ззовні технології та інновації.

Інноваційний складник економічної безпеки галузі визначає здатність генерувати, розвивати, залучати, впроваджувати, комерціалізувати та відтворювати інновації в окремих сферах та галузях народного господарства та на рівні окремих підприємств галузі. Інноваційна безпека галузі передусім характеризується показниками значної дифузії – поширенням інновацій технічного, техніко-технологічного виду в межах підприємств тієї чи іншої галузі як окремих країн, так на міжнародному ринку.

Забезпечення інноваційної безпеки включає проведення фундаментальних, прикладних досліджень та дослідно-конструкторських робіт окремими провідними підприємствами галузі, чи в межах галузевих науково-дослідних інститутів, наукових центрів, лабораторій, підготовку процесних чи продуктивних інновацій до їх застосування, захист інтелектуальної власності та нематеріальних активів промислової власності, застосування та комерціалізацію інноваційних робіт та їх упровадження у виробничий процес підприємств галузі, вихід з інноваційними здобутками на внутрішньо- та зовнішньогалузеві ринки, просування та дифузії інновацій, отримання соціального, наукового, технологічного, економічного та суспільно-політичного ефекту і, врешті, підвищення конкурентного рівня підприємств галузі на міжнародному ринку за рахунок підвищення інноваційного рівня продукції та процесів виробництва. Оскільки інноваційна безпека галузі є невід'ємним складником економічної безпеки держави, її проблематика в контексті інноваційного складника економічної безпеки держави досліджувалася повідними українськими та зарубіжними вченими.

Серед загроз інноваційному складнику економічної безпеки галузі найбільш характерними є такі:

- масовий відтік талановитих наукових кадрів, молодих сучасних спеціалістів за кордон;
- старіння, збільшення середнього віку наукових кадрів;

– застарілість наявної науково-технічної бази для проведення фундаментальних та прикладних досліджень та НДДКР;

– малі обсяги фінансування НДДКР;

– низьке ресурсне забезпечення (фінансове, кадрове, технічне, методичне та ін.);

– високий ступінь монополізації ринків в експортноорієнтованих галузях;

– низький обсяг інвестицій у високотехнологічні галузі внаслідок їх спрямування на ресурсномісткі низькотехнологічні галузі;

– низький внутрішній попит на інноваційну продукцію;

– фактична відсутність захищеності прав на інноваційні розробки та прав інтелектуальної власності;

– нерозвиненість інфраструктури, необхідної для активного інноваційного розвитку;

– відсутність фінансування інноваційної діяльності їх залученням банківських кредитів;

– суттєве зменшення джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств галузі;

– низький рівень оплати праці науковців та фахівців, задіяних у сферах проведення наукових та НДДКР;

– деградація наукової сфери через відсутність її достатнього відтворення;

– недостатній потенціал спеціалізованих інноваційних організацій.

Відсутність державних важелів впливу на темпи, динаміку та спрямування інноваційного розвитку та інституційного забезпечення, що значною мірою залежать від державної політики в напрямі інноваційної діяльності, стримують інноваційні процеси в економіці. Так, у країні фактично не розвиваються механізми венчурного фінансування, що значною мірою зрушили б процеси інноваційного розвитку та надали б нові альтернативні джерела для фінансування інноваційних розробок підприємств галузей, значною мірою консолідували б зусилля окремих підприємств у межах галузей та активізували б дифузії інновацій у межах галузі.

Отже, фактори та наслідки дії загроз інноваційному складнику економічної безпеки галузі, представлені на рис. 2, визначають чинники поширення та комерціалізації інновацій.

Рівень дифузії інновацій є провідним в інноваційній діяльності, адже у переважній більшості розробки підприємств залишають у їх власності та не комерціалізуються й не поширюються до підприємств на зовнішніх ринках і в суміжних галузях унаслідок недостатньої захищеності прав на інтелектуальну власність.

Рівень комерціалізації інновацій підприємствами різних галузей є важливим етапом інноваційного процесу після здійснення фундаментальних, прикладних досліджень та НДДКР. Підприємства, що не мають фінансової можливості до комерціалізації інновацій, знаходяться під впливом негативних процесів сповільнення темпів інноваційного розвитку, що має деструктивний вплив на інноваційну безпеку. Значною мірою це відбувається внаслідок того, що недостатньо розвинені зв'язки та кооперація підприємств у межах галузі, що дали б змогу створювати науково-технічні альянси та спільно втілювати та комерціалізувати найбільш ефективні та радикальні інноваційні проекти. На рис. 3 визначено базові фактори впливу на стан інноваційного розвитку галузі.



Рис. 2. Фактори та наслідки дії загроз інноваційній безпеці галузі

Джерело: розроблено автором на основі [3, с. 312–451; 4, с. 125–146; 10, с. 220]

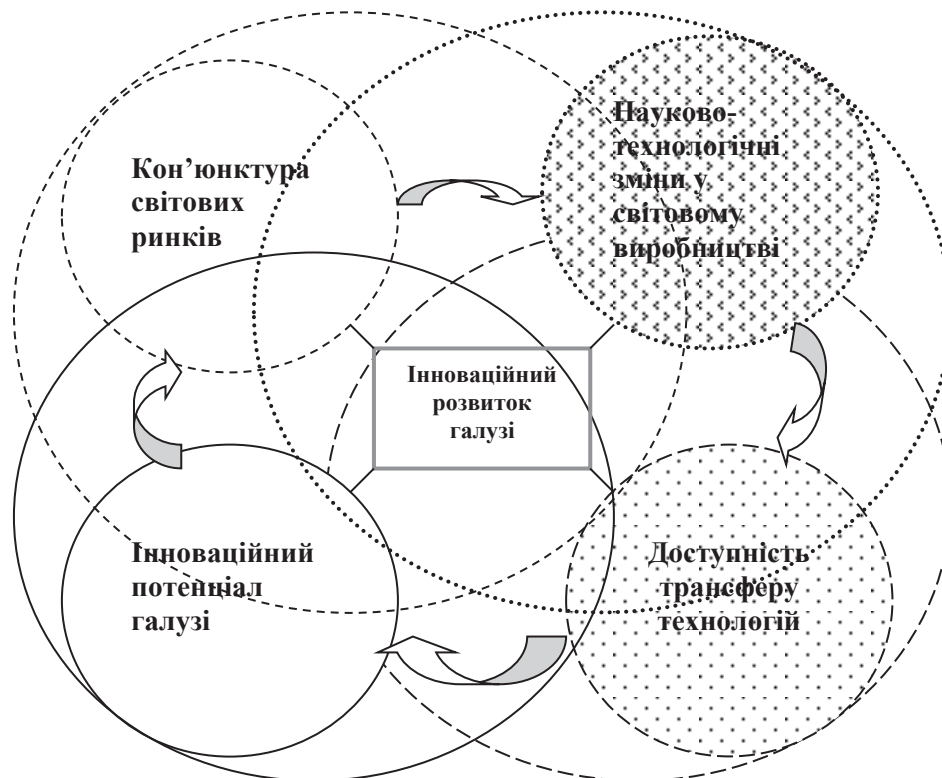


Рис. 3. Фактори впливу на стан інноваційного розвитку галузі

Джерело: розроблено автором на основі [3, с. 221–381; 4, с. 105–186; 10, с. 146]

Загалом підприємства галузей потребують забезпечення необхідного для росту інноваційного та промислового потенціалу та активної інноваційної діяльності з розвитком високотехнологічних напрямів виробництва, впровадженням продуктивних чи процесних інновацій. Так, значно зменшилася кількість власних наукових підрозділів,

що займалися б науково технічними розробками, фундаментальними та прикладними дослідженнями в межах працюючих підприємств галузей, недостатньо наукової бази проведення розробок на рівні окремих підприємств і росте потреба в консолідації зусиль на рівні галузі. Тобто сьогодні існує проблема, що полягає у необхідності створення

чи реанімації профільних галузевих науково-дослідних інститутів, що одночасно працювали б над створенням радикальних чи модифікаційних інноваційних розробок у напрямі вдосконалення технологічних та технічних процесів виробництва чи створенням нової інноваційної продукції та навчали б науково-технічні кадри, здатні працювати на підприємствах галузей на необхідному сучасному рівні, зі знанням сучасних технологій та її практичної реалізації.

Висновки. Необхідність розмежування виробничо-технологічної та інноваційної безпеки є необхідною умовою коректного визначення загроз галузей промислових підприємств. Систематизація підходів до розуміння загроз і показників виміру виробничо-технологічної безпеки показала, що цей складник економічної безпеки галузі є похідним від якісних та кількісних параметрів технологічного оснащення виробництва. Отже, всі заходи із забезпечення безпеки повинні спрямовуватися на зміцнення виробничої бази та впорядкування процесів виробництва на підприємствах переважно «жорсткими» адміністративними методами й інвестуванням у капі-

тальні активи. Своєю чергою, інноваційна безпека галузі відображає її здатність генерувати високотехнологічні рішення та продукти для задоволення потреб глобальної економіки за умов жорсткої конкуренції. Таким чином, інноваційна безпека галузей забезпечується «м'якими» організаційно-економічними, психологічними засобами, вираженими у створенні сприятливого до інновацій середовища як у самих компаніях, так й активізації інноваційно орієнтованої співпраці. Практичними рекомендаціями щодо розбудови високого рівня інноваційної безпеки промислових галузей України є положення такого характеру: 1) активізація співпраці між науковими колами, освітою та реальним сектором економіки, створення кластерів; 2) стимулювання міжнародного трансферу технологій у формі експорту-імпорту патентів та ліцензій; 3) посилення зовнішньоторговельної діяльності високотехнологічною продукцією; 4) розроблення та впровадження спільних інноваційно-інноваційних проектів, заснування консорціумів та альянсів за участі підприємств усіх галузей: видобувної, промислової і сфери послуг.

Список використаних джерел:

1. Горошкова Л.А. Аналіз детермінант економічної безпеки галузей національного господарства / Л.А. Горошкова // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Г. Сковороди. – 2012. – № 19(1). – С. 87–96.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
3. Економіка й організація інноваційної діяльності / О.І. Волков, М.П. Денисенко. – К. : Професіонал, 2004. – 960 с.
4. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : [монографія] / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха [та ін.] ; за ред. Л.С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.
5. Мунтіян В.І. Економічна безпека держави / В.І. Мунтіян. – К. : КВПЦ, 1999. – 462 с.
6. Олейников Е.А. Экономическая и национальная безопасность / Е.А. Олейников. – М. : Экзамен, 2004. – 768 с.
7. Покришка Д.С. Технологічна конкурентоспроможність економіки України на світовому ринку / Д.С. Покришка // Стратегічна панорама. – 2006. – № 2. – С. 83–91.
8. Сухоруков А.І. Фінансова безпека держави / А.І. Сухоруков, О.Д. Ладюк. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 189 с.
9. Сухоруков А.І. Формування вітчизняних транснаціональних структур у контексті забезпечення інноваційної безпеки України / А.І. Сухоруков // Стратегічна панорама. – 2005. – № 4. – С.104–112.
10. Україна в 2007: внутрішнє та зовнішнє середовище та перспективи розвитку: експертна доповідь. – К. : НІСД, 2007. – 264 с.

Денисов О. Е.

Університет економіки і права «КРОК»

ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ОТРАСЛИ: СИСТЕМАТИЗАЦИЯ УГРОЗ И ПАРАМЕТРОВ ИЗМЕРЕНИЯ

Резюме

В статье представлен системный анализ угроз и показателей измерения производственно-технологической и инновационной безопасности отрасли. Определено, что производственно-технологическая безопасность является производной от качественных и количественных параметров технологического оснащения производства, поэтому меры по обеспечению безопасности должны направляться на укрепление производственной базы и упорядочение процессов производства на предприятиях преимущественно «жесткими» административными методами и инвестированием в капитальные активы. Установлено, что инновационная безопасность отрасли отражает ее способность генерировать високотехнологичные решения и продукты для удовлетворения потребностей международного рынка в условиях конкуренции. Предложено использовать «мягкие» организационно-экономические и психологические средства кооперативного характера на корпоративном, отраслевом и межотраслевом уровнях как внутри страны, так и с использованием полного спектра форм ведения международной бизнес-деятельности: экспорта-импорта, трансфера технологий, международной кооперации.

Ключевые слова: производственно-технологическая безопасность отрасли, инновационная безопасность, угрозы, параметры безопасности, факторы влияния.

Denisov O. E.

University of Economics and Law "KROK"

TECHNOLOGICAL AND INNOVATIVE SAFETY OF AN INDUSTRY: SYSTEMATIZATION OF THREATS AND MEASUREMENT PARAMETERS

Summary

The article presents a systematic analysis of the threats and indicators of measurement of technological and innovation safety of an industry. It is determined that technological safety is a derivative from the qualitative and quantitative parameters of technological equipment of production process, therefore, safety measures should be aimed at strengthening the production base and streamlining production processes at enterprises, mainly by "hard" administrative methods and investments in capital assets. We established that the industry's innovative security reflects its ability to generate high-tech solutions and products to meet the needs of the international market in a competitive environment. In the paper, we propose to use "soft" organizational, economic, and psychological tools of cooperative character at the corporate, sectoral, and inter-sectoral levels both within the country and with the use of the whole spectrum of forms of international business activities: export-import operations, technology transfer, and international cooperation.

Keywords: technological safety of industry, innovative safety, threats, safety parameters, factors of influence.

УДК 330.3

Дзюба С. В.

Придніпровський науковий центр Національної академії наук України

і Міністерства освіти і науки України

Фісуненко Н. О.

Університет митної справи та фінансів

СУТНІСТЬ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В ГАЛУЗІ БУДІВНИЦТВО

Досліджено теоретико-методологічні підходи до визначення сутності ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва. Визначено поняття та виділено основні інвестиційні ресурси. Охарактеризовано ринок інвестиційних ресурсів, запропоновано визначення ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва.

Ключові слова: ринок, інвестиції, будівництво, інвестиційні ресурси, ринок інвестиційних ресурсів.

Постановка проблеми. Серед кола питань, які розглядаються сучасною економічною наукою, є дослідження інвестицій, яке розпочалося в Україні в середині 80-х років та активізувалося з розвитком ринкових відносин. Ефективне реформування економіки України неможливе без залучення інвестиційних ресурсів, які являють собою найважливіший фактор економічного зростання й відновлення, що забезпечує можливість модернізації діючих виробництв, створення й упровадження новітньої техніки і технологій, сучасних систем організації та управління економічними процесами, якісного відновлення ринкової інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями інвестиційного ринку та ринку інвестиційних ресурсів займаються як вітчизняні, так і закордонні науковці: К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Т.В. Майорова, Н.Д. Гуськова, І.Н. Краковська, Ю.Ю. Слушкіна, В.І. Маколов, Н.І. Лахметіна, І.М. Кобушко, В.В. Бочаров, І.О. Бланк, Н.Д. Гуськова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу вчених до вивчення цієї тематики, дослідження показали відсутність у науковців єдиного визначення сутності ринку інвестиційного ресурсів, недостатньо охарактеризованими є теоретико-методичні аспекти цього ринку в галузевому вимірі, а саме в галузі будівництва.

Мета статті полягає у дослідженні сутності ринку інвестиційних ресурсів, визначенні товару, що є об'єктом реалізації на такому ринку, розгляді основних елементів ринку та визначенні

поняття «ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва».

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині спостерігається зниження обсягів капітальних вкладень у галузі національної економіки, що зумовлює спад виробництва. Інвестиційний потенціал не затребуваний, а наявні ресурсні можливості використовуються неефективно і не за призначенням.

Досягнення оптимальної соціально-економічної результативності інвестицій як одного з головних складників інтенсифікації виробництва стикається з низьким рівнем пропозиції на власні виробничі ресурси внаслідок занедбаності матеріально-технічної бази та наповнення ринка товарами іноземного походження. Тому, на думку авторів, необхідно дослідити ринок інвестиційних ресурсів, оскільки він характеризує та забезпечує в довгостроковому періоді розвиток національної економіки.

Незважаючи на наявність наукових досліджень щодо сутності інвестицій, вивчення і моделювання інвестиційного процесу, в економічній літературі все ще немає загальноприйнятої точки зору щодо категорії ринку інвестиційних ресурсів.

Ринок інвестиційних ресурсів є сегментом інвестиційного ринку та відзначається тим, що товаром на ньому є інвестиційні ресурси. На думку авторів, розгляд цього питання необхідно починати з розкриття сутності та значення таких його складників, як ринок та інвестиційні ресурси.

Як відомо, ринок формується в процесі становлення товарного господарства, це його обов'язковий і найважливіший елемент. Потреба

ринкових відносин впливає з тих самих причин, що зумовлюють поділ праці між економічно суверенними виробниками в суспільстві. Ринок – це їх наслідок. Ринок став необхідним із моменту, коли людство диференціювало виробництво, тобто коли община, а потім окрема сім'я вже не виробляла для себе все необхідне, а почала спеціалізуватися на різних видах діяльності.

У Великій радянській енциклопедії представлено таке визначення: «Ринок – сфера товарного обміну» [1, с. 452–453]. Англійський економіст ХІХ ст. Е.Дж. Долан розумів ринок як групу людей, які вступають у ділові стосунки й укладають великі угоди стосовно будь-якого товару [4, с. 19], та вважав, що якщо ринок не виконує своїх функцій, тоді в економіці та суспільстві панують негативні явища, риси та наслідки: зростання дефіциту товарів і послуг або їх надвиробництва; зростання рівня цін швидше за доходи споживачів і прибутки виробників; зубожіння населення; відсутність або низький рівень конкурентоспроможності суб'єктів ринкових відносин.

Отже, ринок замикає собою відтворювальний ланцюжок у структурі обігу капіталу, де кошти знаходять застосування у виробничому процесі, приймаючи форму основних або оборотних коштів, технологій, нематеріальних активів. Таким чином, сконцентровані на ринку капіталу грошові кошти, пройшовши через ринок цінних паперів і ринок кредитних ресурсів, утворюють фундамент для розгортання інвестиційного процесу, а обсяг цих коштів і напрями розміщення служать характеристиками розвитку цього процесу.

Економіка не може ефективно розвиватися без певного рівня ринкових відносин, які повинні охоплювати всі фактори виробництва та умови їх функціонування. На нашу думку, центральне місце в ринкових відносинах належить ринку як механізму, інституту або інструменту взаємодії економічних суб'єктів за допомогою купівлі-продажу, попиту і пропозиції, конкуренції й ціноутворення, де інвестиційний попит і пропозиція збалансовуються через механізм ціноутворення на базі зрівноважених цін на інвестиційні ресурси.

Досліджуючи сутність поняття «інвестиційні ресурси» як товару на ринку інвестиційних ресурсів, встановлено, що вона розкривається по-різному.

Науковці О.Є. Кузьмін, І.І. Коркуна, І.В. Запотоchnий, Д.В. Неміров [6, с. 35–39] визначають інвестиційні ресурси як усі види фінансових активів, які залучаються для здійснення вкладень в об'єкти інвестування. Це визначення дуже загальне, бо інвестиційні ресурси розглядаються лише як фінансові активи.

Т.В. Майорова зазначає, що інвестиційні ресурси – це фінансові, матеріальні та нематеріальні ресурси, що залучаються для здійснення вкладень в об'єкти інвестування [7, с. 134]. Це визначення, по суті, класифікує інвестиційні ресурси, але немає конкретики стосовно об'єкта вкладання та цільового призначення. У своїх працях автор застосовує фактор часу як нематеріальний ресурс, а саме визнає ресурси інвестиційними в момент їх залучення до інвестиційного процесу.

С.В. Степаненко вважає, що «інвестиційні ресурси – це кошти, за допомогою яких здійснюється виділення тієї частини сукупного суспільного продукту, яка без порушення об'єктивної пропорційності суспільного виробництва може бути спрямована на розвиток соціально-еко-

номічної системи загалом і реалізацією конкретних інвестиційних проектів зокрема для отримання економічного ефекту» [9, с. 22].

Для більш детального визначення поняття «інвестиційні ресурси» необхідно дослідити окремо сутність визначень «інвестиції» та «ресурси».

Сутність поняття «інвестиції» представлено багатьма науковцями, де є загальні ознаки, а саме: кінцевий результат у досягненні певного ефекту (економічного або соціального); інвестиції виступають як активи, що вкладаються, тобто як ресурси; інвестиції виступають у ролі певної дії (господарських операцій) як спосіб розміщення активів та довгострокових вкладень, спрямованих на збільшення основного капіталу.

Досліджуючи термін «ресурс», який походить від франц. *ressource* – «допоміжний засіб», встановлено, що не існує єдиного підходу до трактування цієї категорії, тому для з'ясування сутності поняття «ресурси» в ході дослідження проаналізовано довідкову, навчальну та наукову літературу. Існують твердження, що ресурси – це багатство, доходи, запаси, можливості, цінності, засоби (матеріальні та грошові засоби), джерела будь-чого (засобів, доходів).

Узагальнюючи ці дефініції, ресурси можна інтерпретувати як елементи виробничого потенціалу та капіталу (грошові кошти, цінності, запаси, можливості), а інвестиції – як вкладення матеріальних та нематеріальних (інтелектуальних) цінностей у розвиток різних галузей національної економіки, що використовуються системою (підприємством, організацією, державою, державними органами та ін.) для досягнення економічного, соціального або екологічного ефекту.

Це зумовлює складність, значущість і багатофункціональність інвестиційних ресурсів в інвестиційній діяльності, отже, основним критерієм, що визначає ресурс як інвестиційний, на нашу думку, є спрямованість ресурсів на інвестування в основний, оборотний та людський капітал, що використовується в процесі виконання інвестиційних програм (проектів) для досягнення поставленої мети та кінцевого результату їх оптимального використання.

Дослідження показали, що різноманіття напрямів інвестиційної діяльності зумовлює різноманітність інвестиційних ресурсів та їх структурування за видами:

- фінансові – гроші, капітал, кредитні ресурси, цінні папери (акції, облигації), банківські вклади, депозити, іноземна валюта;
- матеріально-речові – новітні машини і механізми, обладнання, будівельні матеріали, конструкції, інструменти;
- інноваційні – інформаційні технології, нові форми організації виробничих процесів, організація праці;
- інтелектуальні – нові знання, досвід, корисні моделі, промислові зразки, бренди;
- нематеріальні – авторські права, патенти, «ноу-хау», відкриття, наукові розробки, ліцензії та фактор часу.

Таким чином, на думку авторів, інвестиційні ресурси – сукупність фінансових, матеріально-речових, нематеріальних (інноваційних, інтелектуальних) та трудових цінностей, які використовуються суб'єктом господарювання (інвестором) у процесі їх вкладання в об'єкти інвестування та спрямовуються на здійснення інвестиційної діяльності (реалізації інвестиційних програм і проєк-

тів), тобто використовуються як фактори виробництва, для отримання прибутку або/чи досягнення соціального ефекту.

Сутність інвестиційних ресурсів розкривається через функції, які вони виконують у процесі розширеного відтворення:

1. Інвестиційні ресурси забезпечують економічне зростання та якісне оновлення основних фондів на принципово новій, конкурентоспроможній основі як на рівні окремого підприємства, так і рівні національної економіки загалом.

2. За рахунок інвестиційних ресурсів здійснюються прогресивні структурні зміни в суспільному виробництві, які торкаються найважливіших макроекономічних пропорцій.

3. Інвестиційні ресурси реалізують досягнення науково-технічного прогресу і підвищення на цій основі ефективності виробництва і на мікрорівні, і на макрорівні.

Серед цих функцій велике значення має оптимізація найважливішої макро- економічної пропорції – співвідношення між нагромадженням і споживанням, від якого залежать темпи зростання виробництва, рівень споживання населення й ефективність суспільного відтворення.

Таке трактування дає перспективу більш детально дослідити ринок інвестиційних ресурсів, який, як відомо з наукової літератури, є багатоелементним та вагомим сегментом інвестиційного ринку.

Під час вивчення поняття «ринок інвестиційних ресурсів» зазначимо, що деякі наукові вважають, ринок інвестиційних ресурсів – сегмент інвестиційного ринку, інші допускають, що перший є складником другого. При цьому сегментація інвестиційного ринку являє собою процес цілеспрямованого розподілу його видів на індивідуальні сегменти, які різняться за характером інвестиційних товарів, що обертаються на ньому, інструментів і послуг. Розглянемо визначення безпосереднього товару на ринку інвестиційних ресурсів, що є об'єктом реалізації на такому ринку (табл. 1).

Н.Д. Гуськова, І.Н. Краковська В.І. Маколов та Ю.Ю. Слушкіна вважають, що на інвестиційному ринку функціонують ринок інвестицій (ринок інвестиційних ресурсів), ринок інвестиційних товарів (об'єктів інвестування) та ринок інвестиційних послуг. Ринок інвестицій (інвестиційних ресурсів) характеризується попитом на інвестиційні ресурси з боку потенційних покупців

та пропозицією цих ресурсів (інвестиційного капіталу) з боку інвесторів [3, с. 97–122].

У праці В.В. Биковського розмежування фінансового та «реального» складників інвестиційного середовища відбувається на рівні такого сегмента, як ринок інвестиційних ресурсів, що виявляється «результуючою» функцією усіх інших ринків, на нього тією чи іншою мірою орієнтовані усі інші сегменти ринку інвестицій. Окрім того, не можна ігнорувати різноманітність цього ринку, що різко відрізняє його від інших ринків інвестиційних товарів, адже інвестиційні ресурси можуть бути виражені різними формами: фінансовою, матеріально-речовою, а також формою послуг, що реалізуються відповідними суб'єктами інфраструктури інвестиційного ринку; також на особливу увагу заслуговує ринок інвестиційних ресурсів у матеріально-речовій формі, що вміщує значну кількість постачальницько-збутових, торговельних та інших організацій, які забезпечують обіг матеріальних інвестиційних ресурсів [2, с. 97–106].

У кожного науковця є свій погляд на визначення поняття та характеристику ринку інвестиційних ресурсів. Ураховуючи загальні риси цих визначень, можемо підсумувати, що інвестиційний ринок (ринок інвестицій) та ринок інвестиційних ресурсів відрізняються таким: на ринку інвестицій попит представлений інвесторами, які готові вкласти певну суму коштів, матеріальних та нематеріальних активів в об'єкти інвестування, що являють собою пропозицію; на ринку інвестиційних ресурсів попит являє собою потреби інвесторів у ресурсах, засобах та коштах для реалізації інвестиційної діяльності, а пропозиція – це сукупність усіх наявних на ринку ресурсів (як потенційних, так і реальних), що можуть бути залучені інвесторами для реалізації ними інвестиційної діяльності.

Отже, враховуючи вищевикладене, зміст поняття «ринок інвестиційних ресурсів» характеризується так (табл. 2).

Відповідно до дії закону ринкової економіки, на ринку інвестиційних ресурсів попит та пропозиція формуються за такою схемою (рис. 1).

Отже, на думку авторів, ринок інвестиційних ресурсів є сегментом інвестиційного ринку, який відрізняється за характером інвестиційних товарів, що на ньому обертаються (у нашому випадку товаром виступають інвестиційні ресурси), та як поняття являє собою відносини між різними суб'єктами інвестиційного процесу, за допомогою

Таблиця 1

Визначення сутності товару на інвестиційному ринку

Категорія	Визначення категорії
Інвестиція	Майнові та інтелектуальні цінності різного походження, які розміщуються в об'єктах господарської (підприємницької) та інших діяльності, в результаті чого формується прибуток (дохід) або досягається цільовий соціальний ефект
Інвестиційний капітал	Економічна категорія, що характеризує види інвестицій та формується шляхом залучення сукупності інвестиційних ресурсів із подальшою їх трансформацією в об'єкти вкладення для отримання додаткового доходу
Інвестиційний актив	Сукупність фінансових та нефінансових активів – основних фондів, фінансових інструментів, нематеріальних активів та корпоративних прав
Інвестиційна послуга	Сукупність операцій із: прийняття та передачі замовлень із приводу одного чи більше фінансових інструментів; виконання замовлень (доручень) від імені клієнтів; консультування з інвестування; управління активами клієнтів; розміщення фінансових інструментів серед інвесторів на основі твердих договірних зобов'язань; управління багатосторонніми торговельними засобами обслуговування
Інвестиційний ресурс	Фінансові (вкладення, кредити, бюджетні та позабюджетні кошти) та/або матеріальні і матеріально-речові (капітальне майно, «ноу-хау», патенти, права, ліцензії, нерухомість та ін.) ресурси
Інвестиційний інструмент	Усе, у що інвестується капітал (зокрема, цінні папери, сертифікати, страхові поліси, товари та підприємства)

Джерело: систематизовано авторами за [5]

яких здійснюється кругообіг інвестиційних ресурсів у реалізації інвестиційних проектів та забезпечується приріст капіталу для модернізації виробництва, прискорення обіговості оборотних запасів та розвитку національної економіки.

На думку авторів, важливо також звернути увагу на дослідження ринку на рівні реалізації своїх інтересів та відносин, тобто на рівні галузі або підприємства.

У наукових працях економістів, які досліджують проблеми формування та функціонування ринку інвестиційних ресурсів, проблематика в галузі будівництва висвітлюється недостатньо. Починати дослідження варто з розгляду структури будівельного комплексу та особливостей галузі будівництва.

Будівельний комплекс – це сукупність галузей матеріального виробництва і проектно-пошукових робіт, які забезпечують капітальне будівництво у сферах промисловості, сільського господарства, транспорту, а також для потреб житлово-комунального господарства та всіх інших сфер людської діяльності. До складу будівельного комплексу входять такі галузі матеріального виробництва: будівництво, промисловість будівельних мате-

ріалів, виробництво будівельних конструкцій і деталей. Будівництво являє собою окрему самостійну галузь економіки країни, яка призначена для введення в дію нових, а також реконструкції, розширення, ремонту і технічного переозброєння наявних об'єктів виробничого та невиробничого призначення. Визначальна роль галузі будівництва полягає у створенні умов для динамічного розвитку економіки країни та є предметом нашого дослідження.

Н.Д. Гуськова та І.Н. Краковська розглядають ринок інвестиційних послуг, який, на їхню думку, є сегментом інвестиційного ринку, що включає: ринок послуг із виробництва будівельно-монтажних робіт та організації будівництва; ринок проектних робіт та проектно-продукції; ринок консультативних послуг (розроблення та експертиза інвестиційних проектів; ринок послуг з інженерно-геологічних вишукувань) [3, с. 60–82]. Н.І. Лахметіна [8, с. 25–30] вважає, що ринок інвестиційних послуг забезпечує збалансованість відтворювального процесу.

Враховуючи вищевказане, можна зробити висновок, що об'єднання інвестиційних ресурсів та інвестиційних послуг як товару на ринку інвес-

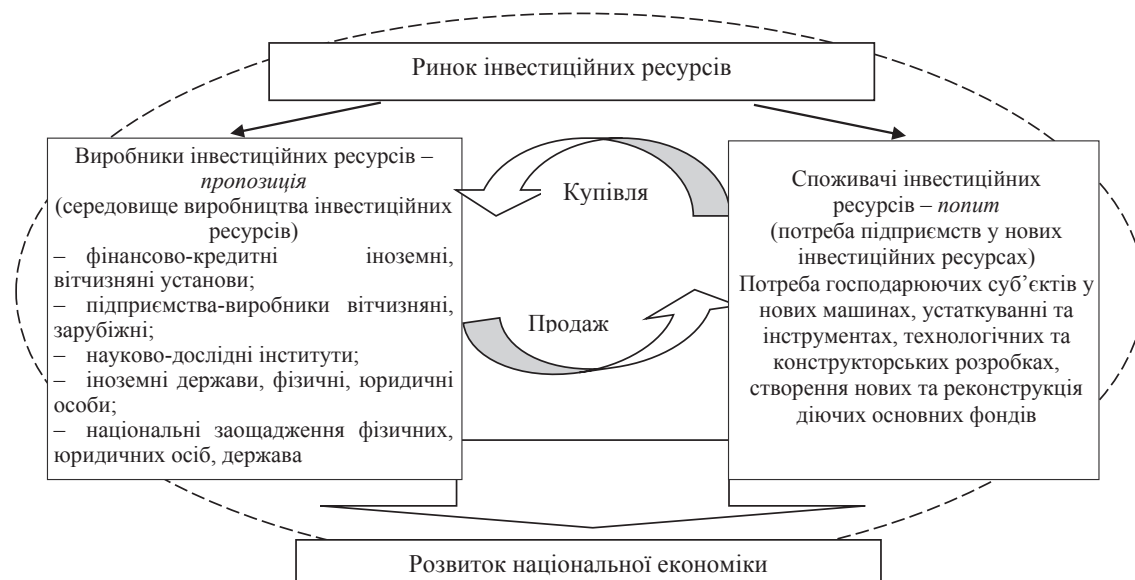


Рис. 1. Формування попиту і пропозиції на ринку інвестиційних ресурсів

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Зміст поняття «ринок інвестиційних ресурсів»

Показник	Характеристика
Товар	Інвестиційні ресурси, які виготовляються/придбаються за рахунок інвестицій для реалізації інвестиційної програми/ інвестиційного проекту, якою визначено відновлення, заміну та якісне поліпшення основних засобів, або реалізація якісно нового технологічного (виробничого) потенціалу
Ціна товару	Визначається відношенням попиту та пропозиції на ринку інвестиційних ресурсів, що враховує попит і пропозицію, конкуренцію та задовольняє потреби споживачів для здійснення їхньої інвестиційної діяльності
Характеристика товару	Фінансові, матеріально-речові, нематеріальні інноваційні, інтелектуальні ресурси
Забезпечення	Інвестиційні ресурси безпосередньо залучаються в інвестиційний процес, а потім і у виробничий процес та формують інвестиційний капітал. Таким чином, у процесі інвестиційної діяльності інвестиційні ресурси відіграють роль засобів виробництва, а сам інвестиційний капітал – роль фактору виробництва
Інфраструктура ринку	Кредитно-фінансові установи, державні та недержавні інвестиційні фонди, будівельна індустрія, науково-дослідні інститути, галузь машинобудування, консалтингові компанії. Ключовим завданням інвестиційної інфраструктури є надання послуг суб'єктам інвестиційної сфери та, відповідно, задоволення інвестиційного попиту

Джерело: систематизовано авторами

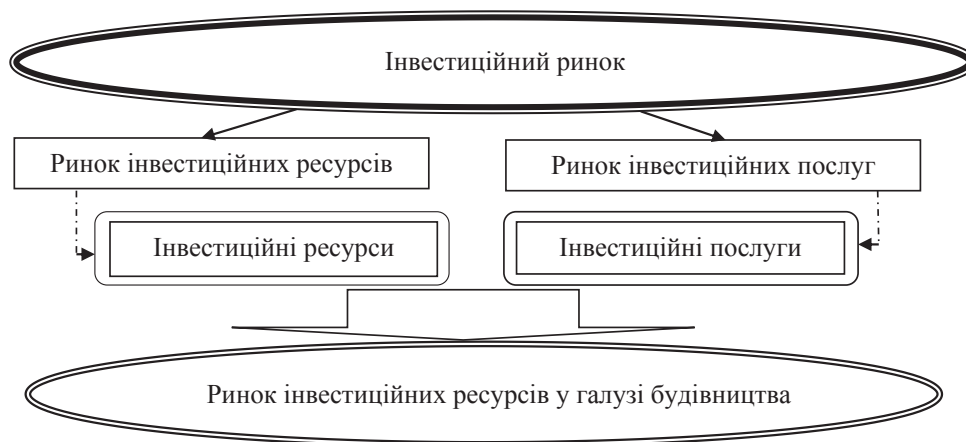


Рис. 2. Ринок інвестиційних ресурсів у галузі будівництва

Джерело: розроблено авторами

тиційних ресурсів у галузі будівництва є доцільним, бо другий забезпечує ефективне функціонування першого. Інвестиційна послуга об'єднує інвестиційні ресурси, при цьому досягається кінцева мета виробництва та перетворення її в капітал (рис. 2). Тобто ефективне здійснення інвестиційної діяльності сьогодні практично неможливо без допомоги консалтингових фірм, спеціалізованих дослідницьких, проектних, будівельно-монтажних та інших організацій, що забезпечують підготовку інвестиційних проектів, їх експертизу, пошук потенційних інвесторів, будівництво і введення в дію об'єктів реального інвестування.

Ураховуючи особливості галузі будівництва, думки науковців та власні висновки щодо сутності економічної категорії ринку інвестиційних ресурсів, запропоновано розглядати залучення інвестиційних ресурсів та інвестиційних послуг саме у матеріальне виробництво для примноження капіталу (основного, оборотного, людського), де ресурси відіграють роль засобів виробництва, а сам інвестиційний капітал – роль фактору виробництва, при цьому інвестиційна послуга забезпечує збалансованість обіговості капіталу та відтворення багатофункціональної системи розвитку будівництва.

Отже, ринок інвестиційних ресурсів у галузі будівництва є реальним складником інвестиційного середовища зі складною відкритою системою на галузевому рівні економічних і правових відносин між різними суб'єктами інвестиційного процесу з приводу купівлі-продажу інвестицій-

них ресурсів, де відбуваються остаточне визнання їх вартості та реалізація, завдяки чому посилюється конкуренція між товаровиробниками за зниження витрат виробництва і підвищення суспільної корисності ресурсів, що залучені у виробництво та формують капітал за допомогою ринкового механізму, для реалізації своїх економічних інтересів, забезпечуючи безперервність суспільного відтворення і формування цілісної економічної системи.

Висновки. Із зазначеного вище витікають такі висновки. По-перше, встановлено, що основним критерієм, який визначає ресурс як інвестиційний, є їх спрямованість в основний, оборотний та людський капітал, що використовується в процесі виконання інвестиційних програм (проектів), для досягнення поставленої мети та кінцевого результату їх оптимального використання. По-друге, розглянуто зміст поняття «ринок інвестиційних ресурсів», процес формування попиту та пропозиції на ньому. По-третє, досліджено особливості галузі будівництва та запропоновано авторське бачення поняття «ринок інвестиційних ресурсів у галузі будівництва». Визначено товар на ньому (інвестиційні ресурси та інвестиційні послуги), який забезпечує ефективне функціонування та об'єднання ресурсів, досягаючи кінцевої мети виробництва і перетворення їх у капітал.

Перспективами подальшого вивчення є умови та чинники формування ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва та науково-методичні засади його оцінювання.

Список використаних джерел:

1. Большая советская энциклопедия : в 30 т. / Гл. ред. А.М. Прохоров ; изд. 3-е. – М. : Советская энциклопедия, 1975. – Т. 22. – 628 с.
2. Быковский В.В. Региональный рынок инвестиционных товаров как основа организации инвестиционного процесса / В.В. Быковский // Актуальные проблемы российского менеджмента : сб. науч. тр. : под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Быковского ; Тамб. гос. техн. ун-т. – Тамбов, 2007. – 252 с.
3. Инвестиционный менеджмент : [учебник] / Н.Д. Гуськова [и др.] ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2016. – 438 с.
4. Долан Э.Дж. Рынок: Микроэкономическая модель / Э.Дж. Долан, Д. Линдсей. – СПб., 1992. – С. 19.
5. Котуков А.А. Методологические основы исследования экономической сущности инвестиционного рынка и его структуры / А.А. Котуков // Вестник ВГУ. Экономика и управление. – 2005. – № 2. – С. 56–61.
6. Інвестиційний механізм забезпечення стратегій ПФГ / О.Є. Кузьмін [та ін.] // Вісник ДУЛП. – 1997. – № 317. – С. 35–39.
7. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність / Т.В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
8. Лахмитина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия : [учеб. пособ.] / Н.И. Лахмитина ; 7-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2014. – 232 с.
9. Степаненко С.В. Інвестиційні ресурси та їх використання в трансформаційній економіці : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 / С.В. Степаненко ; Хар-кий. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Харків, 2001. – 22 с.

Дзюба С. В.

Приднепровский научный центр Национальной академии наук Украины
и Министерства образования и науки Украины

Фисуненко Н. А.

Университет таможенного дела и финансов

СУЩНОСТЬ РЫНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ОТРАСЛИ СТРОИТЕЛЬСТВО

Резюме

Исследованы теоретико-методологические подходы к определению сущности рынка инвестиционных ресурсов в отрасли строительства. Определено понятие и выделены основные инвестиционные ресурсы. Охарактеризован рынок инвестиционных ресурсов, предложено определение рынка инвестиционных ресурсов в отрасли строительства.

Ключевые слова: рынок, инвестиции, строительство, инвестиционные ресурсы, рынок инвестиционных ресурсов.

Dzyuba S. V.

Prydneprovsk Research Center of the National Academy of Sciences of Ukraine
and the Ministry of Education and Science of Ukraine

Fisunencko N. O.

University of Customs and Finance

THE ESSENCE OF THE MARKET OF INVESTMENT RESOURCES IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY

Summary

The theoretical and methodological approaches to determining the essence of the market for investment resources in the construction industry are investigated. The concept is determined and the main investment resources are defined. The market of investment resources is characterized, the definition of "market of investment resources in construction industry" is proposed.

Keywords: market, investments, construction, investment resources, market of investment resources.

УДК 330.133.7+330.106.541

Зайцев О. В.

Жукова Т. А.

Сумський державний університет

ЗАСТОСУВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ ТА ФІНАНСАХ ПОКАЗНИКІВ, ЩО ВИМІРЮЮТЬСЯ ВИТРАТАМИ ПРАЦІ

У статті розглядаються економічні та фінансові моделі економічного розвитку, в яких використовується показник витрат праці. Звертається увага на методологічну невизначеність та практичну вільність щодо застосування показника витрат праці. Пропонується доречність застосування показника праці, що вимірюється годинами вартості.

Ключові слова: економічні моделі, витрати праці, показник праці, вимірювання праці.

Постановка проблеми. Стаття є продовженням статті «Використання в економіці і фінансах показників, що вимірюються витратами праці», що опублікована в науковому журналі «Вісник Одеського національного університету. Економіка» на початку 2017 року [1]. В економічних науках, в різних їх напрямках та відгалуженнях, зокрема в конкретно-прикладних дослідженнях, особливо у формалізованих моделях, існує протиріччя, сутність якого полягає в тому, що в багатьох теоретичних концепціях та в економічних і фінансових моделях декларується застосування показника витрат праці, але єдиного погляду щодо того, як вимірювати такий показник праці, не існує. Кожний дослідник, застосовуючи такі моделі, трактує показник праці на свій власний розсуд. А тому, використовуючи одну і ту ж саму модель та застосовуючи в її розрахунках, здавалося б, одні й ті ж самі показники, кожний дослідник отримує свій окремий, ексклюзивний результат. Один із чинників такої різноманіт-

ності – це показник вимірювання витрат праці, який в сучасних економічних концепціях, в їхній практично-прикладній площині має досить довільне трактування. Довільне трактування показника витрат праці – це одне із не визначених сьогодні теоретичних та прикладних економічних питань, а саме питань застосування показників витрат праці у складі їх системно-модельної сукупності, за допомогою яких і вибудовувалися і вибудовуються досі теоретично-модельні механізми відображення економічного становлення, модернізації або економічного розвитку національних господарств.

З метою подальшої розмірно-чисельної визначеності показника праці як економічного показника, а згодом і як фінансового показника ознайомимося з трактовкою показників праці в моделях, що описують процеси на макро- та мікроекономічних рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Переважно проблема визначення виміру кількості

праці починається та завершується на рівні політичної економії та/або економічної теорії. Крім визначень праці як мірила вартості в роботах всім відомих представників класичної течії економічної теоретичної думки та їх опонентів з неокласичного напрямку, наводяться трактовки більш сучасних вітчизняних розробників-науковців, до яких можемо віднести В.Д. Базилевича, А.С. Гальчинського, В.М. Гейца, В.В. Ільїна, П.М. Леоненко, С.В. Мочерного, В.Н. Тарасевича, А.А. Чухна, П.І. Юхименка та інших науковців. У своїх працях торкалися цієї проблеми такі зарубіжні вчені, як, зокрема, Л. Больцарович, Г. Беккер, М. Блауг, Дж. Гелбрейт, Л. Мізес, Е. Тоффлер, Й. Шумпелтер, К. Еклунд.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Якими б не були суспільні та наукові форми показників кількісного вимірювання витрат людської праці, витрати фізичних і розумових зусиль людини утворюють їхній (витрат людської праці) зміст. На поточний момент з точки зору вимірювання праці кількісним показником стосовно терміна «праця» або «показник праці» історично склалися щонайменше п'ять форм їхнього економіко-термінологічного трактування.

1) Показник витрат праці у розумінні витрачання людиною її фізичних та інтелектуальних зусиль (оскільки це трактувала класична політекономія), що вимірюється кількістю астрономічних годин, впродовж яких працює робітник або службовець. Це історично перший, змістовно поверхневий та за формою буденно вживаний показник.

2) Показник кількості носіїв витрачання фізичних та інтелектуальних зусиль, тобто показник кількості працівників, що вимірюється кількістю робітників (працівників). Історично це наступний за першою формою показник.

3) Показник витрат праці у розумінні кількості працівників з урахуванням тривалості їх праці, тривалості, що вимірюється астрономічними годинами, цей показник вимірюється людино-годинами. Це симбіоз першої та другої форм, який історично виник майже разом із другою формою або трохи згодом після неї.

Стосовно вищеназаних трьох форм не можемо навести наукові джерела з прізвищами науковців, які б вважали себе ініціаторами таких трактувань вимірювання показників праці. Всі ці трактування вважаються як самі собою зрозумілі, як такі, що всім давно відомі, тому вже досить ймовірно, що стало загальнобуденною думкою, що згадані показники науково обґрунтовані. Але це не так.

4) Показник витрат праці у розумінні витрачання людиною її фізичних та інтелектуальних зусиль (оскільки це трактувала класична політекономія), що вимірюється годинами вартості (година вартості відрізняється від астрономічної години, детально про показник вимірювання праці годинами вартості сказано в Авторському свідоцтві № 69353 [2], а також в джерелах [3–6]. Це сучасна та науково обґрунтована форма, що є відмінною як від зазначених вище форм, так і від грошового вимірювання.

5) Показник, що вимірюється сумою грошових витрат на купівлю робочої сили, тобто сумою заробітної плати (або з урахуванням податків, що пов'язані з нею, або без урахування податків). У такій формі показник витрат праці остаточно відокремлюється від свого природнього змісту і вже характеризує не витрати праці, а ринкову

ціну працівника, оцінку робітника, грошову оцінку носія таких витрат праці.

Наведені вище форми трактування терміна «праця» або «витрати праці» є різними як по суті, так і кількісно.

Також для подальшого викладення не зайвим буде стисло згадати інші, крім праці, фактори виробництва, що застосовуються в неокласичних моделях. Земля – це ресурси, що використовуються для вирощування сільськогосподарської продукції, створення будинків, міст і селищ, залізниць, підприємств тощо. Капітал (засоби праці), або «інвестиційний ресурс», – це гроші, вкладені в засоби виробництва, а саме будівлі, споруди, виробниче обладнання, інструменти, сировину, матеріали, енергоносії та будь-що інше. Цікаво, а чи входять до складу капіталу гроші, що витрачені на оплату праці? Таке питання не має однозначного трактування, але у статті звертаємо увагу лише на термін «праця» як на фактор виробництва. Наприкінці XIX сторіччя було введено четвертий фактор – підприємство. Як це розуміти, а особливо, як це вимірювати, однозначно відповіді не можна. Також, крім введених неокласикою основних факторів виробництва (капітал, праця, земля), за останні п'ятдесят років до факторів виробництва стали долучати й інші фактори, такі як підприємницька активність, підприємницька здатність, підприємницька діяльність, підприємницькі здібності, людський капітал, організаційна структура підприємства, виробнича структура підприємства, технологія, інформація, інновації. Яким чином вмонтовувати ці фактори в економічні теорії та моделі, – це справа тих, хто обґрунтовував необхідність їхнього модельно-формалізованого врахування.

Мета статті полягає у виділенні сучасних економічних та фінансових моделей в макро- та мікроекономіці, в яких використовується показник витрат праці, а також проведенні огляду практики застосування такого показника витрат праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку дослідження проведемо найпростіший за своєю сутністю формальний, або формалізований, спосіб пошуку показника витрат праці, а саме пошук за зовнішньо-формальною ознакою, такою як економічний символ, або за позначкою у формулах та на графіках.

На поточний момент стають все дедалі вживаними символи-позначки, що виступають як скорочення від слова-терміна, найчастіше від англomовних термінів, наприклад С – капітал, Р – рівень цін. Але треба мати на увазі, що один і той самий термін може мати й іншу позначку, наприклад у радянських, російських та у більшості україномовних джерел термін «капітал» позначається літерою «К», бо, мабуть, є похідним від російського або українського написання цього терміна, або від німецького “kapital”. Англomовний термін має у написанні вигляд “capital”, звідки й походить позначка “С”; так нині зазвичай позначається цей термін в англomовному Економіксі. Повертаючись до теми дослідження, нагадаємо, що нас цікавить показник витрат праці. В англomовному викладенні його позначають літерою “L” від англійського терміна “Labor” (англ. США) (“Labour”, англ. Великобританія) – праця. Позначка “L” також може позначати й інше, наприклад «ліквідність» від англ. “Liquidity”, або грошовий агрегат.

Отже, пошук за певними зовнішніми ознаками, однією із яких можуть стати економічні символи або позначки у формулах, на графіках, діаграмах тощо, зокрема позначки літерою "L", дав такі цікаві результати.

Показник витрат праці використується в теорії граничної продуктивності, прихильниками якої виступають Альфред Маршал, Джон Бейтс Кларк (1847–1939 роки), Пол Самуельсон (лауреат Нобелівської премії 1970 року). Особливості трактовки терміна «праця» або «труд» А. Маршалом та деякими іншими науковцями неокласичного напрямку узагальнено у попередній статті [1].

Показник витрат праці зараз широко застосовується у виробничих функціях, зокрема у виробничій функції Кобба-Дугласа, у виробничій функції В. Леонтьєва (лауреат Нобелівської премії 1973 року). Також застосовується в інтерпретаціях виробничої функції у трактуванні американця Роберта Джозефа Барро та іспанця Хав'єра Сала-і-Мартіна тощо.

Також показник витрат праці досить широко застосовується в моделях економічного зростання, зокрема в кейнсіанських моделях зростання, в моделі Харода-Домара, в моделях Роберта Солоу (лауреат Нобелівської премії 1987 року), Джеймса Міда, Яна Тінбергена (Тін-Бергена) (1903–1994 роки, нідерландський вчений, лауреат Нобелівської премії 1969 року).

Відстежуючи напрям формально-модельного опису економічних процесів, які, за задумами їх творців, описували б поточний стан та могли б бути використані для прогнозування, повернемося до виробничої функції Кобба-Дугласа, про яку вже йшлося у джерелі [1, с. 40]. Функція Кобба-Дугласа – виробнича функція, що відбиває залежність обсягу виробництва (Y) від утворюючих його факторів виробництва, а саме витрат праці (L) та капіталу (K). Вперше вона була запропонована шведом Кнутом Віксселем (1851–1926 роки). У 1928 році функція перевірена на статистичних даних американцями Чарльзом Коббом і Полом Дугласом в роботі «Теорія виробництва». В цій роботі було вжито спробу емпіричного шляху визначити вплив витраченого капіталу та трудової діяльності на обсяг продукції, що випускається в обробній промисловості США. Загалом функція має вигляд рівняння: $Y = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta$, де Y, K, L – дивись вище у трактовці [1, с. 40], а A, α , β – інші параметри функції. Більш детально: A – числовий показник, який є загальною факторною продуктивністю (для цього показника немає простого економічного пояснення, відповідно, показник піддається критиці як артефакт дослідження), а та β – числові значення без одиниці вимірювання, що трактуються як відносна кількість задіяних K та L в Y як інтегральному результаті їх застосування, іноді їх називають коефіцієнтами еластичності по капіталу та по праці відповідно. А тепер виникає проблемна ситуація. В моделі Кобба-Дугласа показник L у різних користувачів має різні показники вимірювання: або астрономічні години відпрацьованого часу; або кількість працюючих; або людино/години (так вимірювалося творцями цієї моделі); або сума заробітної плати.

У численних дослідженнях інших економістів модель Кобба-Дугласа була модифікована введенням інших факторів зростання: повернення основного капіталу, масштабу виробництва, кваліфікації працівників, тривалість робочого часу тощо. Наприклад, Ян Тінберген розглянув виробничу функцію з урахуванням фактору часу. Зрештою

вона прийняла такий вигляд: $Y(t) = A(t) f[K^\alpha(t), L^\beta(t), N^\phi(t)]$, де Y(t) – обсяг виробництва за період часу t; A(t) – коефіцієнт, що відображає розвиток науково-технічного прогресу за період часу t; K, L, N – витрати капіталу, праці та природних ресурсів відповідно за період часу t; α , β , ϕ – еластичність виробництва відповідно по капіталу, праці, природних ресурсів. У моделі Тінбергена показник праці використується практиками також у чотирьох формах, як і в моделі Кобба-Дугласа. А яку саме форму застосовувати, вирішує науковець на свій розсуд. Нам не вдалося знайти, як сам Я. Тінберген вважав за потрібне вимірювати L у своїй моделі.

Модель Харода-Домара. Модель Домара дає змогу визначити той темп, з яким повинні постійно зростати інвестиції. Цей темп знаходиться в прямій залежності від частки заощаджень в національному доході (граничної схильності до заощаджень) і середньої ефективності інвестицій. За змістом модель Р. Харрода схожа з моделлю Е. Домара, однак у неї є свої особливості, а саме метою моделі Харрода є дослідження траєкторії зростання економіки. Тому її основу становить теорія акселератора, що дала змогу визначити ставлення простоту інвестицій до доходу, що виникає від його приросту; Е. Домар оперував тільки автономними (незалежними від доходу) інвестиціями, тоді як Р. Харрод – похідними (індукованими) інвестиціями, викликаними зростанням національного доходу. Так, всі ці факторні складові є грошовими показниками, а не показником, пов'язаним із працею. Це так, але технологія виробництва, що описується моделлю Харода-Домара, описується виробничою функцією Леонтьєва з постійною граничною продуктивністю капіталу за умови, що праця не є дефіцитним ресурсом. Наявну надлишкову пропозицію на ринку праці обумовлює постійний рівень цін: $Y_t = \min(AK(t), BL(t))$, де A і B – екзогенні виробничі параметри, K – капітал, L – праця. У моделі Харода-Домара показник праці у розмірності людино/годин, як правило, вже не застосовується. У моделі Леонтьєва L вимірюється кількістю працюючих.

Подальша полеміка і критика моделі Харрода-Домара привела до створення неокласичної моделі економічного зростання – моделі Солоу.

У моделі Солоу розглядається неокласична виробнича функція $Y = F(K, L, A)$, де A відображає «працезберігаючий» технічний прогрес і розглядається завжди разом з обсягом трудових ресурсів L, а саме розглядається комплексний фактор LA як кількість працівників з постійною ефективністю (продуктивністю) праці. Зростання цього фактору може відбуватися або за рахунок зростання кількості працівників з фіксованою ефективністю, або за рахунок зростання ефективності з фіксованою кількістю працівників. Таким чином, в моделі Солоу виробнича функція має такий вигляд: $Y = F(K, LA)$, причому її можна записати в питомих змінних (на одиницю праці з постійною ефективністю): $Y/LA = f(K/LA)$, де Y/LA та K/LA – відповідно продуктивність і капіталомісткість праці з постійною ефективністю (продуктивністю). До моделі Солоу користувачі застосовують всі відомі форми вимірювання знову ж за власним баченням достовірності такого вимірювання.

AK-модель Р. Лукаса – ендогенна модель економічного зростання з лінійною виробничою функцією, що залежить від обсягу капіталу, яка має таку форму: $Y = AK$, де Y – випуск, K – капітал, A – постійний параметр продуктивності, $A > 0$

при випуску на одного працівника, що залежить від капіталомісткості: $y = A (K/L) = Ak$, де $y = Y/L$ – випуск на одного працівника, K – капітал, L – трудова сила, k – капіталомісткість одного працівника, A – постійний параметр продуктивності, $A > 0$ [7, с. 20–21]. Показник L вимірюється кількістю працюючих.

Модель Эрроу-Ромера – ендегенна модель економічного зростання, що показує стійке економічне зростання на основі технічного прогресу, який є наслідком результату навчання працівників в процесі діяльності. В цій моделі при постійній віддачі від навчання функція має такий вигляд: $Y(t) = K(t) L(t)^{1-\alpha}$, при спадній віддачі від навчання функція має такий вигляд: $Y(t) = K(t)^{\alpha+\varphi(1-\alpha)} L(t)^{1-\alpha}$. Привертає до себе увагу показник L , що є присутнім в цій моделі [8, с. 77–88]. В моделі Эрроу-Ромера показник L відображає кількість населення.

У контексті теми статті також є доречним згадати досить широко відомі інші моделі: модель Менк'ю-Ромера-Вейла [9], модель Узаві-Лукаса [10], модель П. Ромера [11], модель Агіюна-Хуовітта [12], модель Рамсея-Каса-Купманса [13], модель пересічних поколінь (Самуельсона-Даймонда) [14–15] тощо. У вказаних моделях показник L має розмірність кількості працівників чи кількості населення. Загалом показник праці L безпосередньо присутній в більшості моделей економічного зростання й опосередковано враховується в усіх моделях. Безпосередність обумовлена тим, що економічне зростання у базовому сенсі є процесом, який народжується на стадії безпосередньо виробництва, набуває стійкого характеру на інших стадіях суспільного виробництва, приводить до кількісної та якісної зміни продуктивних сил, збільшення суспільного продукту за певний період часу і, як результат, до зростання народного добробуту. Опосередкованість обумовлена тим, що важливим показником економічного зростання є показник продуктивності праці, тобто відношення обсягу випуску продукції до витрат живої праці, здійсненої в процесі виробництва товарів і послуг. Також існує в моделях і зворотне відношення, що застосовується та має назву «трудомісткість продукції». З іншого боку, наприклад, опосередкованість застосування витрат праці в моделі технології виробництва, що описується виробничою

функцією Леонтьєва з постійною граничною продуктивністю капіталу, відбувається за умови, що праця не є дефіцитним ресурсом і що саме наявна надлишкова пропозиція на ринку праці обумовлює постійний рівень цін [16, с. 26–29].

Висновки. Неокласичні напрями розвитку економічних теорій позиціонували себе як нові по відношенню до класичної політекономії на такій відмінності, що основою «багатства народів» виступає не труд (праця) як єдине джерело багатства, не труд у трактуванні А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, а декілька факторів, зокрема труд. На початку свого розвитку неокласичний напрям економічної думки поряд із працею (трудом) джерелами багатства вважав ще й капітал і землю. Зауважимо, що витрати праці неокласиками спочатку трактувалися у формі безпосереднього витрачання людиною розумових і фізичних зусиль, тобто так, як і в класичній економіці. З часом в неокласиці почали додаватися «нові» фактори. А щодо показника праці, що застосовували в неокласиці, то «забули» про визначення та обґрунтування його вимірювальної розмірності. Нині з точки зору вимірювання праці кількісним показником стосовно терміна «праця» або «показник праці» історично склалося щонайменше чотири форми економіко-термінологічного трактування (вимірювання астрономічними годинами, вимірювання кількістю працівників, вимірювання людино-годинами, вимірювання заробітної платою), які не відповідають класичному визначенню. Всі ці показники різні як якісно, так і кількісно. В неокласичних теоретичних напрямках склалася ситуація, коли в багатьох теоретичних моделях та функціях показник праці існує як фактор, а його розмірна визначеність в кожному конкретному випадку має досить вільний характер (автор вибирає один з чотирьох варіантів на свій розсуд і не обґрунтовує свій вибір). Вважаємо, що розроблений нами показник кількості витрат праці [2–6] є науково обґрунтованим та пропонується для застосування в теоретичних побудовах та економічних моделях як класичної політекономії, так і в напрямках неокласичної думки. Застосування показника праці, що вимірюється годинами вартості, в згаданих у цій статті моделях є перспективним продовженням подальших розвідок у цьому напрямку.

Список використаних джерел:

1. Зайцев О.В. Використання в економіці і фінансах показників, що вимірюються витратами праці / О.В. Зайцев // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2017. – Т. 22. – Вип. 2 (55). – С. 37–42.
2. А. с. 69353 Україна. Показник виміру вартості кількістю витрат праці / О.В. Зайцев (Україна). – № 69892 ; зареєстровано 22 грудня 2016 року в Державному реєстрі свідоцтв про реєстрацію авторського права на твір [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/49246>.
3. Zaitsev O. Objective value of commodities, its definition and measurement / O. Zaitsev // Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky. – 2016. – Vol. 4. – № 6. – P. 184–186. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/46012>.
4. Зайцев О.В. Вимірювання цінності грошей / О.В. Зайцев // Вісник Української академії банківської справи. – 2015. – № 2 (39). – С. 46–52. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44439>.
5. Зайцев А.В. Развитие принципов экономической науки / А.В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 5–21. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/3005>.
6. Зайцев А.В. Исчисление величины стоимости продукта труда / А.В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. – 2004. – № 6 (65). – С. 159–165. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/1504>.
7. Факторы экономического роста: научно-технический прогресс / [Е.А. Пономарева, А.В. Божечкова, А.Ю. Кнобель] ; под ред. Е.А. Пономаревой. – М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. – 186 с.
8. Шараев Ю.В. Теория экономического роста : [учеб. пособие для вузов] / Ю.В. Шараев. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 254 с.
9. A Contribution to the Empirics of Economic Growth / [G. Mankiw, D. Romer, D. Weil] // NBER Working Paper. – 1990. – № 3541. – 48 p.
10. Uzawa H. Optimal Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth / H. Uzawa // International Economic Review. – 1965. – № 1. – P. 18–31.

11. Romer P.M. Increasing Returns and Long-Run Growth / P.M. Romer // Journal of Political Economy. – 1986. – № 94. – P. 1002–1037.
12. Aghion P. A Model of Growth through Creative Destruction / P. Aghion, P. Hewitt // Econometrica. – 1992. – Vol. 60. – № 2. – P. 323–351.
13. Барро Р.Дж. Экономический рост. / Р.Дж. Барро, Х. Сала-и-Мартин. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. – 824 с.
14. Samuelson P.A. An exact Consumption-Loan Model of Interest with or without the Social Contrivance of Money / P.A. Samuelson // Journal of Political Economy. – 1958. – Vol. 66. – № 6. – P. 467–482.
15. Diamond P.A. National Debt in Neoclassical Growth Model / P.A. Diamond // American Economic Review. – 1965. – Vol. 5. – № 5. – P. 1126–1150.
16. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики : [учебное пособие] / Р.М. Нуреев. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 240 с.

Зайцев А. В.,

Жукова Т. А.

Сумской государственный университет

ПРИМЕНЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ИЗМЕРЯЕМЫХ ЗАТРАТАМИ ТРУДА

Резюме

В статье рассматриваются экономические и финансовые модели экономического развития, в которых используется показатель затрат труда. Обращается внимание на методологическую неопределенность и практическую вольготность относительно применения показателя затрат труда. Предлагается уместность применения показателя труда, измеряемого часами стоимости.

Ключевые слова: экономические модели, затраты труда, показатель труда, измерение труда.

Zaitsev O. V.

Zhukova T. A.

Sumy State University

THE APPLICATION OF INDICATORS MEASURED BY LABOUR COSTS IN THE ECONOMICS AND FINANCE

Summary

The article considers economic and financial models of economic development, in which the indicator of labour costs is used. An attention is drawn to methodological uncertainty and practical freedom regarding the application of labour costs indicator. It is proposed to use in the economic practice the indicator of labour costs measured in hours.

Keywords: economic models, labour costs, indicator of labour, measurement of labour.

УДК 656.071.4:565.615:005.332.4

Ільницький Д. О.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Зінченко С. Г.

Державне підприємство

«Маріупольський морський торговельний порт»

ПОШУК ІДЕАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ТРАНСПОРТНО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СИСТЕМИ ПОРТУ: КОМПЕТЕНТІСНИЙ ВИМІР

У статті на прикладі морського порту розглянуто питання пошуку найбільш оптимальної моделі розвитку транспортного підприємства в сучасних умовах. Визначено, що поглиблення спеціалізації морських портів України у певних ринкових нішах спроможне сприяти підвищенню ефективності функціонування як окремих портів, так і вітчизняного портового кластеру загалом. Обґрунтовується доцільність поширення компетентісної моделі для забезпечення розширеного відтворення портів як інфраструктури, а також застосування методу кінцевих елементів для дослідження цілісної транспортно-технологічної системи порту та розв'язання задачі комплексного дослідження її процесів і об'єктів, оцінки вкладу кожного елементу в роботу ТТС порту. Аналіз особливостей розвитку Маріупольського морського торговельного порту виявив значні резерви для інвестицій у покращення його конкурентних позицій.

Ключові слова: компетенції, конкурентоспроможність, транспорт, система, аналіз, порт, вантажі, метод кінцевих елементів.

Постановка проблеми. Морські порти становлять важливий компонент інфраструктури економіки країн, які мають вихід до моря, а також можуть використовуватись неморськими країнами для транзиту. Теоретико-методологічне підґрунтя розвитку морських портів розвивається в складі парадигми інфраструктури економіки, набувши особливої актуальності в часи утвердження економіки послуг. Зростають обсяги вантажопотоків через морські порти світу. Лише за 2015 р. через 100 найбільших портів світу пройшли 13,4 млрд. т вантажів, 5 19,7 млн. контейнерів, тоді як через найбільший морський порт України (порт «Южный») – лише 48,6 млн. т, або 0,36% світового обсягу [1]. За 2016 р. вантажо-підйомність морського флоту світу виросла на 2–5% переважно за рахунок нафти, хоча завантаженість морського транспорту загалом знизилась, що призвело до падіння ринкової вартості компаній. Це свідчить про загострення конкуренції на цьому ринку, доцільність реалізації унікальних національних, галузевих та корпоративних стратегій.

Маючи досить вигідне економіко-географічне положення, Україна може більш ефективно використовувати транзитний потенціал (так, за Індексом глобальної конкурентоспроможності у 2016 р. Україна посіла 91-е місце за розвиненістю транспортної інфраструктури (8,3% – морські порти, які є вузловими центрами забезпечення взаємозв'язку між видами транспорту (морський, річковий, автомобільний, залізничний)), втративши 20 позицій порівняно з 2012 р. [2]. Крім того, слід свідомо підходити до реалізації їх потенціалу регіонального економічного розвитку, яким свого часу ефективно скористалися лідери світової економіки, який полягає в утвердженні портів як спеціальних (вільних) економічних зон, наприклад порто-франко. Актуальною є ідентифікація пріоритетів участі вітчизняних портів у розвитку морських євро регіонів, які активно підтримуються в межах програм ЄС. Тому Україна, яка посідає центральне місце на Європейському континенті, має визначитись з характером і напрямками свого подальшого розвитку.

Актуальності питанням розвитку морських портів додають національні стратегії, програми та програми розвитку транспортної інфраструктури, кораблебудування. Зокрема, Міністерством

інфраструктури розроблена транспортна стратегія України на період до 2020 р. [3]. Однак, незважаючи на те, що Стратегією розвитку морських портів України на період до 2038 р. передбачена спеціалізація Маріупольського порту на вантажах металургійної промисловості (залізорудна сировина, вугілля, чорні метали), реалії розвитку економіки країни та її окремих галузей і територій вимагають від цього та інших портів більш гнучкої поведінки [4]. Більш того, відповідно до цієї стратегії басейн Азовського моря залишився без обслуговування пасажирських перевезень. Тому актуальним є не лише покращення стратегічних документів, але й мотивація економічних суб'єктів та ефективне використання досягнень економічної науки в інтересах розвитку портів та всіх зацікавлених сторін, до яких відносяться, зокрема, представники підприємств сервісної діяльності на морському транспорті.

Основними викликами, з якими стикається розвиток вітчизняних морських портів останніми роками, є значний знос основних виробничих фондів, низький рівень використання транзитного потенціалу держави, недостатній обсяг інвестицій, обмеженість бюджетного фінансування та амортизаційних відрахувань, недосконалість механізму лізингу. Тому невідкладного вирішення потребують питання технічного переоснащення та модернізації об'єктів інфраструктури морських портів, забезпечення розвитку мережі автомобільних доріг, зокрема під'їзних шляхів до портів. Залучення інвестицій у цей сектор потребує підвищення конкурентних позицій портів.

Низьким є рівень безпеки перевезень: через незадовільне управління безпекою судноплавства державний прапор України був включений до «чорного списку» Паризького меморандуму [3]. Вітчизняні морські порти на 76% обслуговують експортні вантажопотоки, частка яких зростає у структурі вантажів. Обсяги імпорتنих (12% структурі вантажів), транзитних (8%) та внутрішніх (4%) вантажопотоків мають негативну динаміку, що ставить розвиток портів у взаємну залежність від успішності діяльності вітчизняних експортерів, які переважно мають приватну форму власності (табл. 1).

В окремих нішах частка приватних стивідорних компаній значно перевищує частку держав-

них (нафта та нафтопродукти, олія та хімічні наливні вантажі, цемент, добрива, цукор, зерно, лісні вантажі, металопрокат і брухт, контейнери). При цьому приватні стивідори обмежені в можливостях інвестування у розвиток інфраструктури, зокрема причалів, тому розвиток державно-приватного партнерства має стати принципово важливим вектором розвитку вітчизняних портів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти розвитку морських портів досліджувались останніми роками в працях таких вчених, як, зокрема, Ю.Ю. Васьков [6], С.В. Крижановський [7], Б.Ю. Козир [8], В.М. Чкаловець [9]. В літературі зустрічаються різноманітні аспекти функціонування портів. Узагальнивши, можна ідентифікувати такі ключові ролі, які виконують морські порти: порт як географічна територія; порт як бізнес-інституція; порт як колектив та людський капітал; порт як інфраструктурний вузловий центр поєднання транспортних шляхів; порт як переробно-виробниче підприємство; порт як місце зберігання вантажів; порт як регіональний центр економічної активності та розвитку; порт як туристично-культурний, розважально-рекреаційний центр.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Кожний морський порт становить унікальну територію та організаційне утворення, що обумовлює пошук оптимальної моделі функціонування та розширеного відтворення в контексті реалізації інтересів всіх стейкхолдерів. Фактично йдеться про пошук ідеальної моделі транспортно-технологічної системи порту, який потребуватиме не лише вивчення та врахування зовнішніх умов, але й внутрішнього економіко-математичного моделювання. Окремі питання розвитку портів залишаються недостатньо дослідженими, що обумовлено не лише їх переважною державною власністю, браком інвестицій у їх розвиток, але й

погіршенням міжнародної політичної ситуації, що має вплив на економічний розвиток та потоки вантажів і пасажирів. Поширення компетентісної моделі розвитку портів і пов'язане з ним міжнародне співробітництво, яке активізувалось останніми роками в світі, практично не зустрічається в Україні. Розвиток та поглиблення ключових компетенцій (поруч з розвитком фізичних мереж та розвитком взаємозв'язків) ідентифікується науковцями як одна зі стратегічних цілей стратегій інтернаціоналізації портів [10]. Самі такі обставини обумовили актуальність дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методики комплексного аналізу цілісної транспортно-технологічної системи морського порту та її окремих елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження моделі логістично-пірамідалної системи забезпечення роботи морського порту на прикладі промислово-аграрного регіону виявило як його велику комплексність, так і значний потенціал підвищення енергоефективності діяльності цих вузлових точок транспортної інфраструктури. Їх розвиток з точки зору державного управління потребує обґрунтування належних методик багатокритеріального оцінювання ефективності інвестицій у ресурсозбереження. Зокрема, запровадження контролінгу, який сприятиме підвищенню ефективності внутрішнього управління, становить актуальне завдання, що постає перед вітчизняними морськими портами [11].

Раніше нами вже вивчались інші аспекти розвитку морських портів України. Моделювання дерегуляції вантажопотоків в морських портах України виявило значний потенціал підвищення ефективності їх діяльності. Водночас слід визнати, що автономія портів обмежується їх залежністю від державного регулятора, а також включенням в національні та міжнародні тран-

Таблиця 1

Динаміка частки операторів морських торговельних портів України, %

Вантажі	Державні стивідорні компанії на причалах АМПУ				Приватні стивідорні компанії на причалах АМПУ				Приватні стивідорні компанії на власних причалах			
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
ВСЬОГО ВАНТАЖІВ	37	34	34	29	35	34	35	41	29	32	31	30
НАЛИВНІ	1	2	2	2	87	80	83	84	12	18	15	14
Нафта	0	0	0	0	100	100	100	100	0	0	0	0
Олія	2	4	4	4	75	66	76	80	23	30	20	17
Хімічні	0	0	0	0	97	98	99	97	3	2	1	3
СУХОВАНТАЖНІ СИПУЧІ	39	36	37	32	22	22	24	30	39	41	39	39
Вугілля	64	54	57	58	11	18	16	16	25	28	28	26
Кокс	46	48	36	54	36	21	48	29	18	32	15	17
Руди	47	49	56	58	8	5	2	0	45	45	43	42
Будівельні	84	90	75	56	1	4	13	13	14	6	12	30
Хімічні, мінеральні добрива	24	10	10	9	52	60	67	77	24	30	23	15
Хлібні	13	14	11	8	37	38	46	52	50	48	43	40
з них зерно	11	11	10	7	38	39	46	52	51	50	43	41
ТАРНО-ШТУЧНІ ВАНТАЖІ	47	41	34	32	47	52	58	61	6	7	7	8
Автотехніка й сільгосптехніка	94	98	99	99	6	2	1	0	0	0	0	1
Лісні вантажі	95	89	22	7	1	0	60	83	4	11	18	10
Чорні метали	65	51	41	39	30	41	54	56	5	8	6	5
Контейнери	1	1	6	3	93	91	82	83	6	8	12	14
Автомобілі великовантажні	100	100	100	100	0	0	0	0	0	0	0	0

Джерело: складено авторами за [5]

спортні ланцюжки. Йдеться також про необхідність врахування як загальної спеціалізації (пасажиропотоків, транспортування аграрної продукції, енерго- та сировинних товарів, військової продукції, контейнерних перевезень тощо), так і в межах кожної з наведених ніш.

Маючи певне унікальне економіко-географічне положення, морські порти відрізняються від комерційних компаній не лише сферою діяльності. Здобуття логістичних компетенцій працівниками транспортних та комерційних компаній суттєво різняться, хоча в обох випадках вагомим місцем займає досвід практичної діяльності [12]. Володіння портовими і транспортними компаніями більш широким набором фахових компетенцій робить їх важливим елементом ланцюжків постачання та доданої вартості.

Поглиблення міжнародного поділу праці приводить до появи нових професій у транспортній сфері. Однією з таких є професій оператор логістики, яка передбачає широкий набір компетенцій. Однак, як свідчать матеріали університетів США та Великобританії, молодість професії приводить до суттєво різних поглядів на набір ключових компетенцій, якими має володіти відповідний фахівець [13]. Це приводить до різних конкурентних позицій портів на відповідних ринках та їх нішах.

Розвиток портового бізнесу в умовах глобалізації став чинником, що сприяє міжнародному руху товарів. Це приводить до суттєвих змін у структурі робочої сили портів, адже вона перетворюється на тимчасовою та малокваліфікованою, а перетворюється на сертифіковану підготовку постійних кваліфікованих кадрів, в структурі яких поступово зростає частка жінок. Важливість розвитку морських портів як інфраструктури світової економіки підтверджують увага та підтримка, що надаються міжнародними організаціями (наприклад, Міжнародною організацією праці) становленню регламентованого безпечного

бізнесу та стандартизованих операцій, тренуванню кадрів [15]. Експерти ОЕСР нагадують про взаємний вплив портів та розвиток міст в умовах глобальної конкуренції [16].

Відомо, що досить успішно розвивається портовий сектор економіки Малайзії, який спирається на стратегію розвитку, до формування якої долучався Світовий банк. Іншим вагомим чинником його розвитку стало активне залучення іноземних інвестицій, зокрема з Китаю, який послідовно розвиває нові «шовкові шляхи».

Компетентнісна модель функціонування порту в глобальному середовищі. Як засвідчує світовий досвід, в сучасних умовах морські порти перетворились з технічного місця зв'язку між морем та суходолом на комплексні логістичні платформи та важливі кластери економічної діяльності. Критично важливим компонентом конкурентоспроможності порту та пов'язаних з ним економічних агентів є володіння персоналом всім комплексом компетенцій, що забезпечують його ефективну діяльність та перетворюють на дійсно ефективного партнера у ланцюжку постачання.

Узагальнення теоретичних підходів, практичного досвіду та університетських програм дало можливість окреслити вимоги до компетенцій персоналу з управління портом (табл. 2). Саме людський капітал становить ту частину капіталу порту, яка створює додаткову вартість та уможливорює функціонування всіх його інших складових навіть в умовах зростання капіталоемності портових послуг.

Розвиток компетентнісної моделі кожного конкретного порту починається з ідентифікації його місії, яка обумовлюватиме довгострокові особливості його функціонування, цілі та завдання, стратегії розвитку та конкретні короткострокові плани [18]. Для їх реалізації порт потребуватиме працівників, які володіють чіткими компетенціями,

Таблиця 2

Вимоги до компетенцій персоналу з управління портом

Компетенції		Знання, уміння, навички
Група	Підгрупа	
бізнес-компетенції	загальні	бухгалтерський та фінансовий менеджмент; аналіз статистичних даних; загальне управління підприємством; управління відносинами з клієнтами; управління людськими ресурсами; управління якістю й обслуговуванням клієнтів; міжнародний бізнес; управління ризиками, зокрема управління надзвичайними ситуаціями; вплив глобалізації та зміни клімату; стратегічне планування й управління; основи економічної діяльності; управління інформаційними системами; промислові відносини; охорона праці та техніка безпеки; корпоративна соціальна відповідальність
	пов'язані з портом	ролі та функції портів; митні процедури; доходи порту, витрати і збори; тарифи порту; ціни портових послуг; портовий маркетинг-мікс; сегментація ринку порту; портові маркетингові інформаційні системи; портові засоби маркетингової комунікації; принципи пожежогасіння; транспортування небезпечних вантажів; безпека та охорона портів, зокрема міжнародний кодекс з охорони кораблів та портових засобів
портово-логістичні	портові операції	навігація та контроль руху; планування та операції для звичайних вантажних терміналів (включаючи сухі, силучі, наливні вантажі та загальну обробку вантажів); транзитні проходи і складські операції; операції вантажних станцій; контейнеровозні та сортувальні операції; планування причалів; планування розміщення суден; операції передачі на берег; небезпечні вантажні операції; операції рефрижераторних вантажів; операції проектних вантажів
	портова інженерія	заходи безпеки обладнання; процедури експлуатації обладнання; рішення технічних проблем; основи технічного обслуговування і ремонту обладнання
	логістичні справи	управління контрактами; постачання; обробка матеріалів; управління транспортними підприємствами; пакування; управління запасами; складування; утилізація сміття та брухту; зворотна логістика
управлінські	загальні	спроможність планувати, організувати, керувати та контролювати; ефективно усне та письмове спілкування; ефективний контроль персоналу; спроможність делегувати, навчати і мотивувати персонал; вміння вести переговори; здатність розв'язувати проблеми; ефективно управління часом; здатність адаптуватися до організаційних змін; особистий ентузіазм і цілісність; знання двох і більше мов; побудова команди та комунікація
	пов'язані з портом	стратегічне планування портів, складання планів та планування операцій; інформаційні системи управління, зокрема системи віддаленого планування; управління часом в порту й управління продуктивністю порту, зокрема вимірювання ключових показників ефективності

Джерело: складено авторами за [17]

аналіз наявності та рівня яких робитиме розвиток порту як бізнес-інституції передбачуваним як для внутрішнього розвитку, так і для його стейкхолдерів. Чітке окреслення повного кола стейкхолдерів сприятиме не лише визначенню основних ринкових ніш, але й подальшій глибокій інтеграції в регіональні та міжнародні ланцюжки постачання та доданої вартості.

Напевно, саме тому, що вітчизняні порти не оприлюднюють інформацію зі своїх місій розвитку, вони відстають від світових лідерів та колег з регіону Чорного та Азовського морів, адже не розвиваються як передбачуваний бізнес. Варто сподіватись, що з подальшим розвитком систем управління в портах інформація щодо політик розвитку, рівнів передбачуваних ризиків та аналітичні розрахунки крупних проектів морських портів стануть загальнодоступними.

Мікроекономічний вимір розвитку порту. Прагнення порту до інновацій з використанням техніки нового покоління з метою підвищення рівня ідеальності передбачає використання не лише бенчмаркінгу, але й різних математичних методів оцінки її ефективності. Транспортно-технологічна система (ТТС) порту є складним інтермодальним вузлом. Під час оцінювання ТТС часто потрібно вирішувати задачі розподілу напруженості, інтенсивності в ній по конкретних об'єктах і процесах, що запропоновано зробити методом кінцевих елементів.

Для підвищення ефективності ТТС порту доцільно досліджувати її по частинах, періодично порівнюючи функціонуючу (реальну) систему з деякою ідеальною системою з найбільш ефективними параметрами. Підвищення ступеня ідеальності ТТС порту можна представити як ступінь наближення до ідеального стану, що можна виявити за допомогою розрахунку відстані між двома точками, які відповідають ідеальному та реальному станам ТТС.

Скорочення відстані між ідеалом і досліджуваною ТТС порту свідчить про поліпшення ефективності її використання. Якщо до показників, що характеризують ступінь ідеальності ТТС морського порту, можна віднести час доставки вантажу (T), вантажопідйомність (P) і обсяг тари (V), якщо при цьому знати характеристики ідеальної ТТС (T_u, P_u, V_u) і досліджуваної (T_o, P_o, V_o), то ступінь ідеальності I визначається за формулою [19]:

$$I = \sqrt{(T_u - T_o)^2 + (P_u - P_o)^2 + (V_u - V_o)^2}. \quad (1)$$

Показники і параметри ТТС порту можуть вимірюватись в різних величинах, тому для їх зіставлення та приведення всіх до однакових значень доцільно представити їх в процентних (відносних) значеннях, тоді показники ідеальної ТТС характеризуються як 100%, а показники досліджуваної ТТС – як процент від ідеального.

Структурно-функціональна модель ТТС порту – це відображення її основних елементів і функціональних зв'язків між ними. Велика кількість транспортних потоків в ТТС потребує в найкоротші строки обробки й аналізу великих обсягів інформації про вантажі, об'єкти транспорту, технологічні та інші специфічні характеристики обробки вантажів (рис. 1).

Таким чином, ТТС порту складається з багатьох частин (спочатку підсистеми, потім об'єкти тощо), кожна з яких сама є системою і може бути розрахована методом кінцевих елементів. Елементи загальної системи об'єднуються в кінцеву

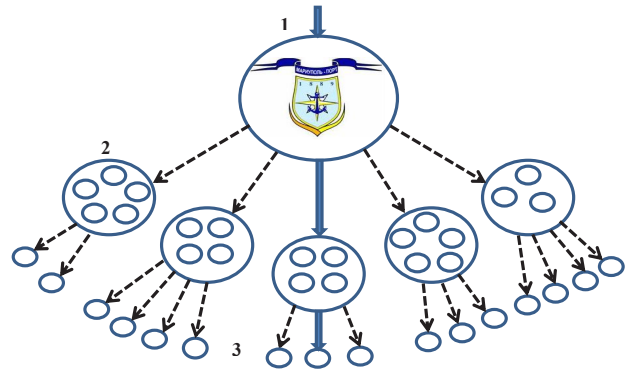


Рис. 1. Загальна модель застосування методу кінцевих елементів в ТТС порту

Примітка: 1 – ТТС порту і зовнішній вплив на неї;

2 – укрупненні підсистеми ТТС порту;

3 – об'єкти і процеси ТТС порту;

→ – досліджуваний вплив на ТТС порту;

----> – розподіл впливу на підсистеми і об'єкти ТТС порту

Джерело: складено авторами за [19]

елементну схему [20]. Основними підсистемами загальної ТТС порту є такі: система управління, обслуговуюча, економічна, кадри, будинки та споруди, устаткування тощо.

Запропонована модель ТТС порту ілюструє й описує взаємовідносини за схемою «виробник – порт – споживач» для ідеальної ТТС порту з використанням різних видів транспорту в їх взаємозв'язку з математичним методом кінцевих елементів, яка проаналізована нами на прикладі Східного регіону України. Цей регіон використовує всі види транспорту, а саме залізничний, автомобільний, морський, авіаційний, спеціальний й промисловий. Всі вони представлені в ТТС морського порту і можуть здійснювати перевезення вантажів в порт, із порту, транзитом через порт, в реверсному режимі, а ще функціонує внутрішня транспортна система порту.

Сьогодні підвищення інтенсивності перевезень, зниження впливу на навколишнє середовище, збалансована логістика – це нові орієнтири для ТТС порту Східного регіону України. Номенклатура вантажів, що проходять через порт Східного регіону України, зазнала суттєвих змін останніми роками, особливо змін щодо будматеріалів, контейнерів та хімікатів (табл. 3).

Для ідеальної ТТС порту необхідно брати до уваги безліч параметрів, таких як, зокрема, фізичні властивості й періодичність надходження вантажів; конструкція, необхідна продуктивність обладнання і його експлуатаційні витрати; технологічна схема розміщення об'єктів виробництва, обмеження по її параметрах; розрахунковий час ремонтного обслуговування, гнучкість застосування об'єктів; безпечність і навколишні екологічні умови. Всі ці параметри дають змогу оцінити різні види потоків (документально-інформаційні, матеріальні (товари, вантажі) і супутні їм послуги, природно-енергетичні тощо), що формуються у зовнішньому середовищі, тобто між виробниками, портом і споживачами, а також всередині ТТС порту. Кожен з видів цих потоків можна представити у вигляді сектору за обмеженнях, а саме визначених умовах мінімально припустимого завантаження і максимально можливого заван-

таження системи. Вони досить вдало враховані у компетентнісній моделі морського порту.

Розвиток систем (порту як системи) у визначену одиницю часу можна представити у вигляді кругової діаграми (рис. 2), а всю ТТС порту можна математично описати як матрицю її окремих елементів з урахуванням ступенів свободи. Залежності в секторах цієї ТТС порту можна описати інтегралами з урахуванням функцій процесів і об'єктів, підсистем і ТТС загалом. Маємо задачу з безліччю змінних, яку досліджуємо методом кінцевих елементів із застосуванням потрійного інтегрування в полярній системі координат первинної функції $F = (r, \alpha)$, що залежить від радіуса і кута сектору, який займає досліджуваний об'єкт (підсистема) ТТС порту.

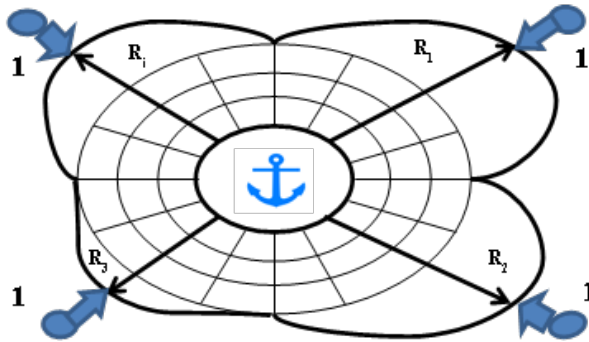


Рис. 2. Сектори для розрахунку логістичних потоків в ТТС порту методом кінцевих елементів

Примітка: 1 – зовнішнє середовище;
 $R_1, R_2, R_3, \dots, R_i$ – радіуси показників

Таким чином, отримуємо наглядно відображені межі ефективного використання елементів ТТС порту (рухомого складу тощо) в одиницю часу для різних умов їх завантаження, потоку, виду транспорту і вантажу (рис. 2). При цьому кут α сектору показує питому вагу показника, а радіус ρ – рівень завантаженості даної ділянки ТТС порту. Досліджувані області можуть бути як пов'язані одна з одною, так і не залежати одна від одної. Сектори змінюються за обсягами вантажопотоків з урахуванням зовнішніх впливів, при цьому об'єкти ТТС порту залишаються постійними (рис. 2). Відповідно, S_i^u – площа сектору з кутом α_i круга з радіусом R_i i -го показника в досліджуваній ТТС порту визначається за відомою формулою (2):

$$S_i^u = \frac{\pi * R_i^2 * \alpha_i}{360^0} \quad (2)$$

В цьому випадку повний набір співвідношень F між переміщеннями Δ в ТТС порту для об'єктів k ,

що мають i ступенів свободи від $1 \dots j$ до n (рис. 3), згідно з джерелом [20], має такий вигляд.

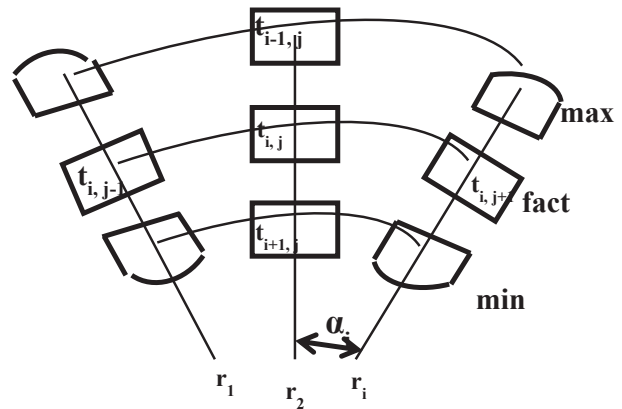


Рис. 3. Схема розрахунку ТТС порту методом кінцевих елементів

Примітка: r_1, r_2, \dots, r_i – радіуси елементів показників;
 t – час;
 $min, fact$ і max – рівень загрузки ТТС

Всі витрати в сумі кінцевих елементів формують напруженість ТТС порту. При цьому постійні витрати ТТС порту залишаються без змін, а змінні змінюються залежно від обсягу вантажів (3).

$$\begin{cases} F_1 = k_{11} \Delta_1 + k_{12} \Delta_2 + \dots + k_{1j} \Delta_j + \dots + k_{1n} \Delta_n \\ \vdots \\ F_i = k_{i1} \Delta_1 + k_{i2} \Delta_2 + \dots + k_{ij} \Delta_j + \dots + k_{in} \Delta_n \\ \vdots \\ F_n = k_{n1} \Delta_1 + k_{n2} \Delta_2 + \dots + k_{nj} \Delta_j + \dots + k_{nn} \Delta_n \end{cases} \quad (3)$$

В основу математичного опису вантажних перевезень транспортної мережі Східного регіону України можуть бути покладені 2 основні принципи: інтегральний і диференціальний. За інтегрального підходу основою є кількісні виміри перевезених вантажів за певний період часу між конкретними транспортними вузлами. У разі диференційного підходу основою є вантажопотоки за одиницю часу через порт. Найбільше поширення на практиці дістав інтегральний підхід, який включає такі основні характеристики перевезень окремого вантажу в рамках заданої топології транспортної мережі: пункт відправлення вантажу, $i \in M_s$; пункт призначення вантажу, $j \in M_s$; тип (категорія) вантажу, $m = \overline{1, N_g}$; кількість (вага) вантажу, M ; тип (категорія) засобу перевалки, $k = \overline{1, N_p}$; дата і час відправлення вантажу, t^0 ; дата

Таблиця 3

Динаміка структури вантажів, що проходять через Маріупольський морський порт, %

Вид вантажу	Рік	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Метали		52,8	54,1	58,1	54,8	50,3	59,8
Вугілля		29,4	23,9	21,3	17,7	15,7	3,4
Будівельні матеріали		14,7	17,3	15,4	13,2	1,6	1,6
Хімікати (зокрема, руда)		0,0	0,0	0,0	0,0	28,4	22,7
Зерно		2,4	4,1	3,4	4,1	2,8	10,6
Олія		–	–	0,4	1,0	1,2	1,2
Контейнери		0,6	0,6	0,9	0,6	0,0	0,0
Інше (обладнання)		0,1	–	0,5	8,6	0,0	0,7
Всього за рік, тис. т		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100

Джерело: складено авторами за даними [21]

і час доставки вантажу, t^k . В подальшому кортеж $\{i, j, m, M, k, t^0, t^k\}$, тобто одиничний акт перевалки вантажу в порту, буде покладено в основу математичної формалізації процесів вантажних перевезень в рамках всієї транспортно-технологічної системи порту. Тоді найбільш повний опис перевезень вантажів в порту може бути заданий множиною:

$$P = \{i, j, m, M, k, t^0, t^k\}_p, p = 1, P. \quad (4)$$

Вся інформація по вантажах, що необхідна для математичного опису (4), міститься в інтегрованих базах даних (наприклад, подібний метод аналізу роботи портів був використаний в дослідженнях А. Берестового і М. Постапа) про перевантажені вантажі та є вихідною для аналізу транспортної діяльності порту [3; 12]. Отже, кількість вантажу типу m , що перевезений з пункту i в пункт j k -м засобом транспортування за період часу $[T_1, T_2]$, можна записати у вигляді рівняння:

$$K_{ij}^{mk} = \sum_{p=1}^P M_p \theta_p(i, j, m, k, T_1, T_2) \quad (5)$$

де $\theta_p(\bullet)$ – індикаторна функція виду:

$$\theta_p(\bullet) = \begin{cases} 1, \text{ якщо } i_p = i; j_p = j; m_p = m; k_p = k; t_p^0, t_p^k \in [T_1, T_2], \\ 0, \text{ в іншому випадку} \end{cases} \quad (6)$$

В подальшому інтегральний показник K_{ij}^{mk} , що розрахований по формулі (5), є ключовим елементом для опису та дослідження процесів перевезень в рамках моделі порту, що розглядається, а також дає змогу ефективно розраховувати різні показники процесу перевезень в порту. Морські порти – це транзитні вузли по відношенню до всіх типів перевантажених (перевезених) через них вантажів. Сукупність динамічних транспортних карт по всіх категоріях вантажів регіону за досліджуваний період визначається по формулі [22]:

$$\{(G(S_m, E), K^m)\}, m = \overline{1, M}, \quad (7)$$

де $(G(S_m, E), K^m)$ – власне динамічна транспортна карта регіону.

Таким чином, отримано математичну модель опису перевезень різних вантажів в рамках транспортно-технологічної системи порту в експортно-імпортному напрямі. В ній, однак, не враховано, що окремі вантажі можуть зберігатись тривалий час на складах порту.

Конкурентні позиції Маріупольського морського торговельного порту. ДП «Маріупольський морський торговельний порт» знаходиться в басейні Чорного і Азовського морів, в якому опе-

рують крупні порти України, Росії, Туреччини, Румунії тощо. До крупних портів цього морського регіону відносять такі, як, зокрема, Новоросійськ, Констанца, Одеса, Южный, Чорноморськ, Маріуполь. Сьогодні в басейнах Чорного і Азовського морів спостерігається сильна конкуренція (рис. 4).

Морські торговельні порти басейнів Чорного і Азовського морів відрізняються розміром, економічними стимулами і розвиненістю інфраструктури. Надалі наводимо порівняльний аналіз портів (рис. 5а, 5б). Візуалізація конкурентної позиції кожного порту проведена за схемою «рози вітрів», «промінням» якої є основні показники діяльності даних портів за однаковий проміжок часу, а саме 2013 р., за зведеною умовною шкалою (0 – мінімальний показник, 3 – максимальний). Загальний рейтинг, складений з урахуванням наведених вище формул (5–7), для кожного порту був підрахований шляхом врахування восьми критеріїв, які визначають конкурентоспроможність порту (табл. 5). До таких критеріїв відносяться стан інфраструктури; обсяги вантажообігу; відстань до транспортних вузлів; глибина акваторії; довжина причалів; площа порту; інвестиції; наявність вільних економічних зон [26].

Чим вище значення кожного критерію порту, тим вище його загальний рейтинг конкурентоспроможності. Отже, найбільш конкурентоспроможними портами регіону є Констанца, Новоросійськ (рис. 5а). Порівняно з українськими ці морські порти мають глибокі акваторії, більші обсяги вантажо потоків і розвинену інфраструктуру. Довжина причальної лінії порту Констанца дасть йому змогу і в подальшому залишитися в лідерах переробки вантажів регіону. Але ж є у цих портів і слабкі місця: вони вже практично не мають вільної території для складування вантажів, а територіально дуже обмежені, що буде гальмувати їх подальший розвиток.

Загальний рейтинг Маріупольського порту складає 5,3 (рис. 5б). До його конкурентних переваг можна віднести близькість до великих місць локалізації виробництва чорних металів, вугілля, глини та інших вантажів. В безпосередній близькості до нього знаходяться найбільш великі металургійні підприємства України, такі як МК ім. Ілліча і МК «Азовсталь». Основні центри видобутку вугілля в найбільш великому Донецькому камінновугільному басейні – Донецьк, Червоноармійськ, Макіївка, Лисичанськ, Горлівка – також територіально близькі до Маріупольського порту.

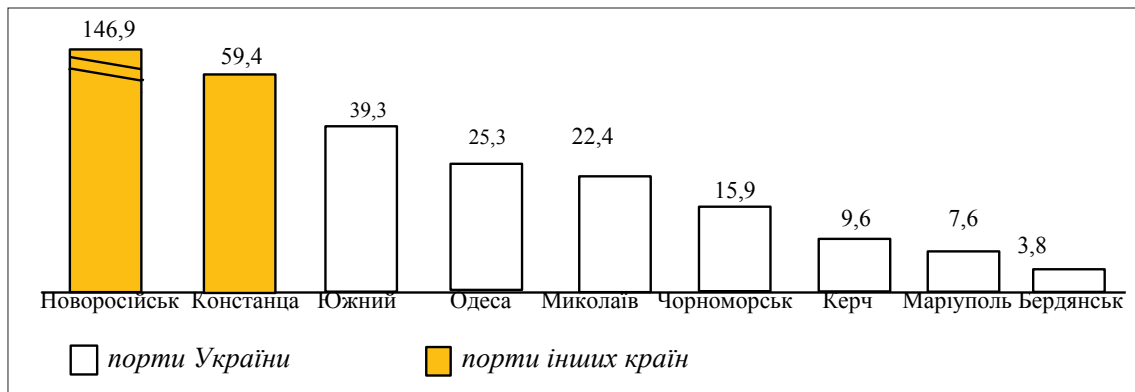


Рис. 4. Валові обсяги перевалки в акваторіях морських портів в 2016 р., млн. т

Джерело: складено авторами за [5; 23; 24; 25]

Успішний розвиток портів пов'язаний з конкурентними позиціями підприємств регіону на світовому та регіональних ринках. Тому стратегії розвитку портів мають враховувати структуру регіональної економіки та її позиції в системі міжнародного поділу праці, структуру основних ринків та постачальників, активність посередницьких компаній. Наприклад, розвиток виробництва контейнерів в Україні має спиратись на відповідні можливості щодо їх транспортування на світові

ринки. Проведений SWOT-аналіз порту виявив значні резерви, які можуть бути використані як за рахунок організаційних заходів, так і за рахунок реалізації інвестиційних проектів (табл. 6).

Порівнюючи Маріупольський порт з найбільш конкурентоспроможними портами басейна Чорного і Азовського морів, можна відзначити, що ДП «ММТП» має такі слабкі сторони: невелика глибина підхідних каналів; високий рівень морального та фізичного старіння гідротехніч-

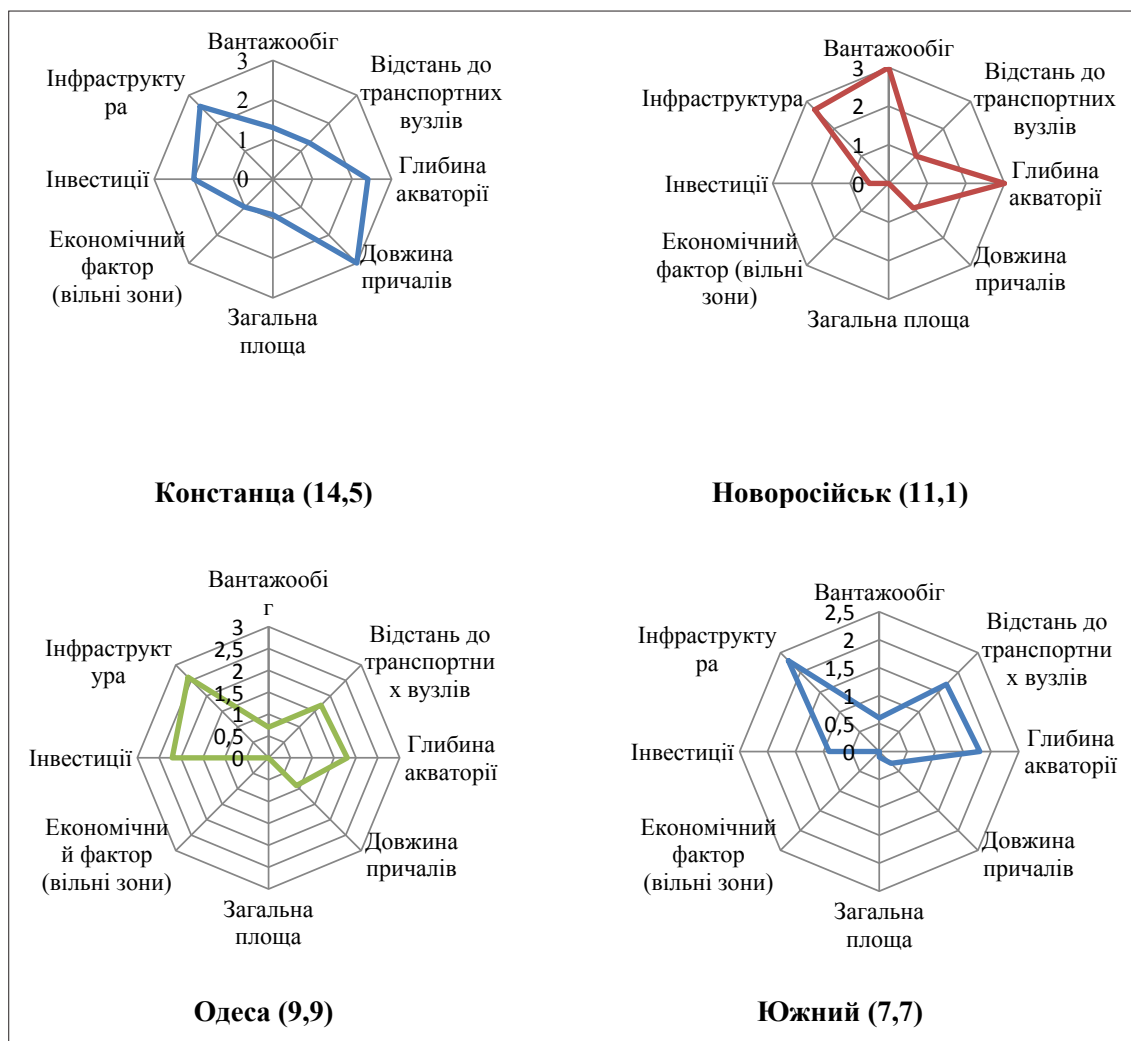


Рис. 5а. Порівняння чинників конкурентоспроможності портів

Таблиця 5

Рейтинг та чинники конкурентоспроможності портів

Порт	Констанца	Новоросійськ	Одеса	Южний	Чорноморськ	Миколаїв	Маріуполь	Ніка-Тера	Керч
Вантажообіг	1,3	3	0,7	0,6	0,5	0,2	0,4	0,2	0,2
відстань до транспортних вузлів	1,3	1	1,7	1,7	1,6	1,7	1,6	1,7	1,1
глибина акваторії	2,4	3	1,8	1,8	1,6	1,5	1,1	1,6	1,2
довжина причалів	3	0,9	0,9	0,3	0,5	0,2	0,4	0,1	0,1
загальна площа	0,9	0	0	0,1	0,1	0	0	0	0,1
економічний фактор (вільні зони)	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Інвестиції	2	0,5	2,2	0,9	1	0,8	0,4	0	0,1
Інфраструктура	2,6	2,7	2,6	2,3	1,7	1,4	1,4	0,6	1
ВСЬОГО	14,5	11,1	9,9	7,7	7	5,8	5,3	4,2	3,8

Джерело: складено авторами з урахуванням методики [27]

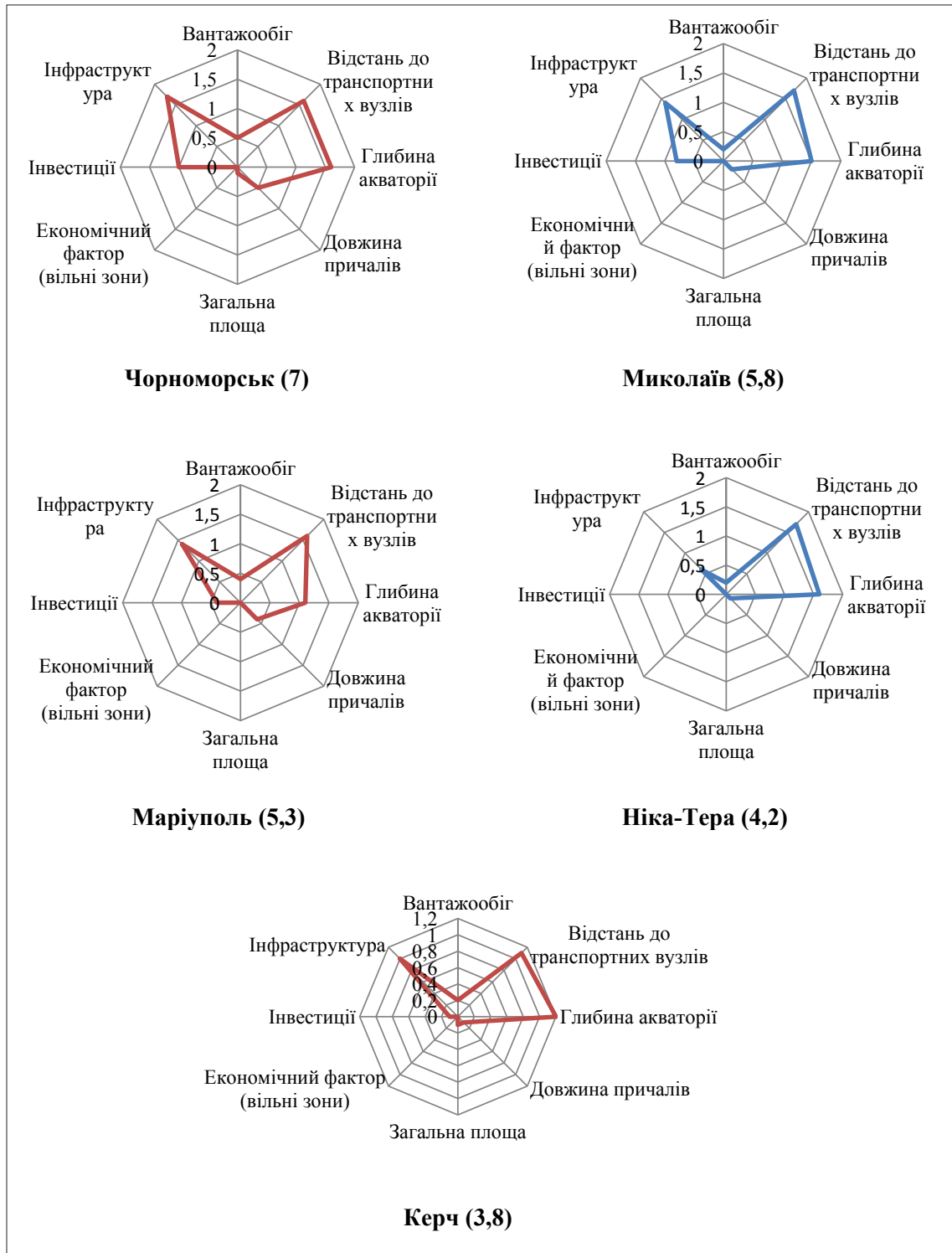


Рис. 56. Порівняння чинників конкурентоспроможності портів

Джерело: складено авторами за матеріалами [19]

них споруд і причалів, портового флоту, кранової техніки та іншого технологічного обладнання; обмеженість складських площ; обмеженість пропускної спроможності транспортної інфраструктури. Застаріле технологічне обладнання знижує ефективність навантаження і розвантаження вантажів, а також підвищує ризик виникнення аварійних ситуацій. Із 60 порталних кранів, що є в наявності в ДП «ММТП», 50% більше 30 років, лише 16 кранам менше 20 років. Більше 40%

автонавантажувачів експлуатуються вище нормативного строку. Фізичне та моральне старіння обладнання призводить до втрат (виробничих та клієнтських) та зниження ефективності діяльності порту загалом.

Наявна пропускна спроможність транспортної інфраструктури обмежує розвиток порту. Наявний залізничний шлях проходить вздовж міських рекреаційних зон і не має можливості подальшого розширення через обмеженість території.

SWOT-аналіз ДП «Маріупольський морський торговельний порт»

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішнє середовище	<ul style="list-style-type: none"> – близькість до великих місць локалізації виробництва чорних металів (наприклад, МК ім. Ілліча і МК «Азовсталь»); – близькість до великих місць локалізації видобутку вугілля, глини; – збільшення долі перевалки харчових вантажів; – універсальність причалів, але з урахуванням спеціалізації порту; – якість і швидкість обробки вантажів клієнтів 	<ul style="list-style-type: none"> – невеликі глибини підхідного каналу; – обмеженість пропускної спроможності транспортної інфраструктури (залізничних шляхів і залізничної станції, автомобільних доріг); – відсутність спеціалізованих перевантажувальних комплексів для зернових і наливних (олія) вантажів; – обмежена можливість розширення території порту через безпосередню близькість до житлових районів міста і рекреаційної зони; – неможливість накопичення коштів на крупні інноваційні проекти
	МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
Зовнішнє середовище	<ul style="list-style-type: none"> – розширення додаткових обсягів вантажоперевозки зернових вантажів і соняшникової олії – диверсифікація вантажопотоків; – використання вигідного географічного розташування порту для експорту і транзиту вантажів; – розробка та реалізація маркетингових стратегій; – оновлення технологічного обладнання, більшість за власні кошти; – заходи з енерго- і ресурсозбереження 	<ul style="list-style-type: none"> – з 2014 р. спостерігається складна політична й економічна ситуація в регіоні, де знаходиться порт; – зниження темпів економічного розвитку регіону та підприємств; – зниження попиту на металургійну продукцію на світових ринках, домінування одного клієнта; – військово-адміністративні обмеження в транспортному сполученні (залізниця, авто) з територіями функціонування традиційних партнерів

Крім відвантаження вантажів, залізницею використовуються відвантаження автомобільними дорогами. В результаті активної експлуатації дуже погіршився стан під'їзних автомобільних шляхів, поточний стан дорожнього полотна є критичним, воно має ями і напливи. Подальша експлуатація транспортної інфраструктури без її своєчасної модернізації і розширення стане суттєвим фактором, що обмежує перспективний розвиток ДП «ММТП». Основними заходами, що спрямовані на підвищення конкурентоспроможності ДП «ММТП», можуть бути будівництво спеціалізованих комплексів з перевалки зерна, соняшникової олії, контейнерів; проведення днопоглиблювальних робіт, будівництво гідротехнічних берегозахисних споруд; реконструкція причалів № 2, 3, 4, 14, 15; реконструкція залізничної станції Маріуполь-порт, а також під'їзних автодоріг.

Сучасна бізнес-модель порту світового класу потребує більш активного використання результатів дослідницької діяльності для його розвитку. Тому розвиток Маріупольського морського порту потребує врахування не лише наведених заходів. Запровадження компетентної моделі дасть можливість виявити нові напрями, які допоможуть ідентифікувати унікальну ринкову нішу, поглибити ступінь інтегрованості в межах національної та регіональної економічних систем, а також забезпечити високу якість вхідних ресурсів, внутрішніх процесів, створюваних товарів, послуг і результатів діяльності.

Висновки. Моральне та фізичне старіння вітчизняної портової інфраструктури України має бути подолане на основі моделі її розширеного відтворення. Одним з оптимальних і перспективних рішень у розвитку морських портів України є розвиток державно-приватного партнерства щодо розвитку портової інфраструктури як кластеру пов'язаних між собою суб'єктів. Імплементация компетентної моделі розвитку портів в умовах регіональної конкуренції потребуватиме поглиблення тісноти співпраці з університетами і вченими. Різноманіття компетенцій морського

порту потребує розвитку співробітництва університетів, які спеціалізуються на різних аспектах необхідних знань, умінь і навичок. Поглиблення спеціалізації морських портів України у певних ринкових нішах спроможне сприяти підвищенню ефективності функціонування як окремих портів, так і вітчизняного портового кластеру, становлення якого має координуватись Адміністрацією морських портів України. Цьому можуть сприяти подальше дослідження та побудова дерева можливостей морських портів України в контексті виконуваних ними функцій та транспортування вантажів.

Для активізації розвитку морських портів України та басейну Чорного моря актуальним є запровадження рейтингу морських портів Чорного моря, що потребує належного науково-методичного обґрунтування, витрати на яке могла б взяти АМПУ. Розвиток портів регіону потребує реалізації міжнародних проектів, прикладом чого може бути відновлення «шовкового шляху».

Метод кінцевих елементів вперше пропонується для дослідження цілісної ТТС порту та вирішення задачі комплексного дослідження проблеми синтезу її процесів і об'єктів, а також з метою прагнення до ідеальної системи оцінити вклад кожного елемента в роботу ТТС порту. Він може стати основою розрахунку рейтингу конкурентних позицій морських портів, який може стати покращеною версією вже наявного [1].

З урахуванням зовнішніх впливів подальший розвиток ТТС морського порту потребує проведення детальніших досліджень окремих її елементів, а також їх взаємозв'язків. Потребує подальшого дослідження вплив змін зовнішнього середовища на розвиток порту, зокрема будівництво мосту через Керченську протоку. Крім того, далі дослідники мають вивчати широке коло питань диспозиції портів у логістичних мережах, систем портової спільноти, систем управління якістю, наприклад у сфері контейнерних перевезень, а також узагальнення найкращого світового досвіду.

Список використаних джерел:

1. World Port Rankings 2015 / APPA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aapa.files.cms-plus.com/Statistics/WORLD%20PORT%20RANKINGS%202015.xlsx>.
2. The Global Competitiveness Report 2015–2016 / World Economic Forum. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016>.
3. Транспортна стратегія України на період до 2020 р. / Міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mtu.gov.ua/files/transport_strategy_ua.pdf.
4. Про затвердження Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 р. : Розпорядження КМУ від 11 липня 2013 р. № 548-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-p>.
5. Загальні обсяги переробки вантажів стивідорними компаніями в морських портах за січень-грудень 2016 р. (факт) / ДП «Адміністрація морських портів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uspa.gov.ua/images/Pevevalka/2016factnew.xls>.
6. Васьков Ю.Ю. Концессия является понятной для всех / Ю.Ю. Васьков // ЦФТС. – 20 сентября 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cfts.org.ua/opinions/47670>.
7. Крыжановский С.В. Морские торговые порты Украины в рыночных условиях : [монография] / С.В. Крыжановский. – О., 2008. – 184 с.
8. Козырь Б.Ю. Кластерные системы в проектах развития морских торговых портов Украины / Б.Ю. Козырь. // Управління розвитком складних систем. – 2011. – № 6. – С. 99–102.
9. Чкаловец В.М. Транспорт как отрасль материального производства / В.М. Чкаловец // Судходство. – 2008. – № 3. – С. 24–27.
10. International strategies of port authorities: The case of the Port of Rotterdam Authority / [M. Dooms, L. van der Lugt, P.W. de Langen] // Research in Transportation Business & Management. – 2013. – № 8. – P. 148–157.
11. Controlling introduction in the seaport transport technology systems / [S. Zinchenko, A. Parkhotko, L. Khlopetskaya] // ТЕКА. – Commission of Motorization and Energetics in Agriculture, 2016. – Vol. 16. – № 3. – P. 63–68.
12. Моделирование дерегуляции грузопотоков в морских портах Украины / [А.М. Берестовой, С.Г. Зинченко, Л.В. Хлопецкая] // Сучасні методи і моделі розвитку морського транспорту та безпеки судноплавства : мат. конф. 26 травня 2017 р. – Маріуполь, 2017. – 246 с.
13. Берестовой А.М. Основы моделирования развития транспортных систем морского порта при совершенствовании его процессов и объектов / А.М. Берестовой, С.Г. Зинченко / Сучасні інформаційні та інноваційні технології на транспорті (MINTT-2016) : мат. наук.-практ. конф. – С. 188–192.
14. Jugović T. Competencies of logistics operators for optimization the external costs within freight logistics solution. / T. Jugović, L. Vukić // Scientific Journal of Maritime Research. – 2016. – № 30. – P. 120–127.
15. Draft ILO Guidelines on Training in the Ports Sector: Tripartite Meeting of Experts for the Review and Adoption of the ILO Guidelines on Training in the Port Sector, Geneva, 21–25 November 2011. – International Labour Office, Sectoral Activities Programme. – Geneva, ILO, 2011. – 71 p.
16. The Competitiveness of Global Port-Cities: Synthesis Report / ed. O. Merk. – OECD. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.oecd.org/cfe/regional-policy/Competitiveness-of-Global-Port-Cities-Synthesis-Report.pdf>.
17. Thai V. A comparative study of competency requirements for port executive in Vietnam and Taiwan / T. Thai, T. Lirn // Proceedings of the 26th Australia-New Zealand Association of Management Conference. – Perth, Australia. – 5–7 December 2012. – P. 1–23.
18. Ільницький Д.О. Глобальна конкуренція в науково-освітньому просторі : [монографія] / Д.О. Ільницький. – К. : КНЕУ, 2016. – 445 с.
19. Фомін О.В. Оптимізаційне проектування елементів кузовів залізничних напіввагонів та організація їх виробництва : [монографія] / О.В. Фомін. – Донецьк : ДонІЗТ УкрДАЗТ, 2013. – 251 с.
20. Галлагер Р. Метод конечных элементов. Основы / Р. Галлагер ; пер. с англ. – М. : Мир, 1984. – 429 с.
21. Офіційний сайт ДП «Маріупольський морський торговельний порт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://marport.net>.
22. Зинченко С.Г. Развитие транспортно-технологической системы Мариупольского морского порта / С.Г. Зинченко, М.О. Берестовой // Прикладна наука і сучасні інноваційні технології для розвитку морського транспорту : мат. всеукр. конф. 26 травня 2016 р. – Маріуполь : АМІ НУ «ОМА», 2016. – С. 83–88.
23. Грузооборот морских портов России за 2016 г. / ИАА ПортНьюс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portnews.ru/news/232561>.
24. Итоги работы морских торговых портов Украины за январь-декабрь 2016 г. Аналитика // Порты Украины. – 2017. – № 1 (163). – С. 65–67. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ports.com.ua>.
25. Порты Румынии в 2016 году Офіційний сайт «Порты Украины» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ports.com.ua/news/v-2016-g-porty-rumynii-uvlechili-gruzooborot-na-54>.
26. Зинченко С.Г. Інноваційні стратегії управління підприємством за умов глобалізації : [монографія] / С.Г. Зинченко ; [за наук. ред. М.В. Войнаренка, С.Г. Зинченко, С.І. Злепко, О.М. Тарута]. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 174 с.
27. Тарануха А.С. Теоретические основы оценки конкурентоспособности морских портов / А.С. Тарануха // Эксплуатация морского транспорта. – 2012. – № 2 (68). – С. 3–8.
28. Transport tracker. Global transport: Market trends and views. – KPMG. – April/May 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/05/transport-tracker.pdf>.

Ільницький Д. А.Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана**Зинченко С. Г.**

Государственное предприятие

«Маріупольський морський торговельний порт»

**ПОИСК ИДЕАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ТРАНСПОРТНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПОРТА:
КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД****Резюме**

В статье на примере морского порта рассмотрен вопрос поиска наиболее оптимальной модели развития транспортного предприятия в современных условиях. Определено, что углубление специализации морских портов Украины в определенных рыночных нишах может способствовать повышению эффективности функционирования как отдельных портов, так и отечественного портового кластера в

целом. Обосновывается целесообразность распространения компетентностной модели для обеспечения расширенного воспроизводства портов как инфраструктуры, а также применения метода конечных элементов для исследования целостной транспортно-технологической системы порта и решения задачи комплексного исследования ее процессов и объектов, оценки вклада каждого элемента в работу ТТС порта. Анализ особенностей развития Мариупольского морского торгового порта выявил значительные резервы для инвестиций в улучшение его конкурентных позиций.

Ключевые слова: компетенции, конкурентоспособность, транспорт, система, анализ, порт, грузы, метод конечных элементов.

Pnytskyi D. O.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Zinchenko S. G.

State Enterprise "Mariupol Sea Commercial Port"

THE SEARCH FOR THE IDEAL MODEL OF TRANSPORT AND TECHNOLOGICAL SYSTEM OF A PORT: COMPETENCY-BASED APPROACH

Summary

The article is dedicated to the search for an optimal model for the development of a transport enterprise, on the sample of the sea port, in modern conditions. Dynamics of the global and regional markets, value chains, technologies, and trade routes call for new strategies combining private and public investments in ports. Countries that had actively invested in the development of port and other transport infrastructure later increased exports in times. The authors come to the conclusion that further deepening the specialization of Ukraine's seaports in certain market niches will contribute to improving the efficiency of both individual ports and the domestic port cluster as a whole. Approaching to the ports as an infrastructure, we offer to make a wide use of the competency-based model in order to ensure the expanded reproduction of ports. Competency-based model is known to be one of the modern ways to improve ports' competitiveness in many countries. This model has to be outlined in national and corporate strategies as a strong diversified link with universities and other educational and research institutions. It is also vital for port's competitiveness to incorporate into their practice the finite-element method for the study of the integrated transport and technological port system and the solution of the task of a complex investigation of its processes and objects, and evaluation of the contribution of each element to the operation of the port's transport and technological system. The main emphasis of the paper is on the ports of the Black and Azov seas and especially the specifics of the development of the Mariupol Sea Commercial Port, its positions within the ranking of regional sea ports.

Keywords: transport, system, competitiveness, analysis, port, cargoes, finite element method.

УДК 378:005.93;338.2

Шевченко О. О.

Київський національний університет технологій та дизайну

МОТИВАЦІЙНИЙ ПІДМЕХАНІЗМ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ В СИСТЕМІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Застосовуючи засади системного підходу сформовано мотиваційний підмеханізм механізму управління енергозбереженням в системі закладів вищої освіти. Візуалізовано його, як складову МУЕСЗВО, на схемі, що дозволило з'ясувати особливості його реалізації. Визначено зміст та роль економічної, ціннісної, стратегічної та самомотивації для впровадження заходів з енергозбереження і забезпечення ефективності енергоменеджменту в освітніх установах. Визначено за результатами декомпозиції мотиваційного підмеханізму загальні критерії стабільності функціонування і розвитку МУЕСЗВО.

Ключові слова: мотиваційний підмеханізм, механізм управління енергозбереженням, економічна мотивація, ціннісна мотивація, стратегічна мотивація, самомотивація.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні доведено ефективність щодо оптимізації енергоспоживання у вищих навчальних закладах запровадження організаційних, техніко-технологічних інновацій і матеріального стимулювання енергоощадності та енергозбереження за рахунок внутрішніх резервів, що, в свою чергу, втілюється у зменшенні витрат вищих навчальних закладів на енергоносії [1]. Проте, відсутність системного підходу до мотивації реалізації політики енергозбереження не дозволяє досягнути бажаного результату за рахунок побудови системи енергоменеджменту за усіма рівнями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поруч із організаційно-правовим, функціональним та

контрольним підмеханізмами механізму управління енергозбереженням у вищих навчальних закладах важливе значення має мотиваційний. Поділяємо думку О. Вольської щодо його тісного зв'язку із причинами і наслідками управлінської діяльності, спрямованої на досягнення мети енергозбереження та позитивних результатів, що досягається шляхом мотивування не тільки окремих осіб чи суб'єктів, але і систем управління загалом [2].

На обов'язковості застосування цього підмеханізму наголошують більшість дослідників проблем різних сфер державного управління, серед яких О. В. Федорчак [3], Н. Р. Нижник, В. М. Олуйко [4, с. 236], М. І. Круглов [5, с. 111], О. М. Кравченко [6], С. О. Шапіро [7]. Оскільки мотиваційний, як і інші механізми державного управління, є емпірич-

ною та науково-теоретичною категорією. Правового статусу набув тільки економічний механізм енергозбереження, який є складовою досліджуваного мотиваційного підмеханізму [8]. Законом України «Про енергозбереження» передбачено впровадження економічного механізму енергозбереження в господарчу практику для забезпечення інтенсифікації й поширення процесів енергозбереження на ринкові відносини. Економічний механізм енергозбереження повинен стимулювати раціональне споживання та економію паливно-енергетичних ресурсів, запровадження широкого застосування енергетично ефективних технологічних процесів, обладнання та матеріалів [9]. Але незначні зрушення в цій сфері свідчать про неефективність існуючого порядку. Водночас, відомі положення не дозволяють сформулювати системне уявлення про забезпечення мотивації енергозбереження у системі вищих навчальних закладів України, що робить її неефективною.

Невирішені частини загальної проблеми дослідження. Опрацювавши результати відомих досліджень у сфері енергозбереження в освітніх установах, засвідчуємо недосконалість та неорганізованість існуючих підходів, що вимагає аналізу та пошуку нових засад і механізмів забезпечення енергозбереження та енергоефективності функціонування вищих навчальних закладів.

Формулювання цілей статті. Сформулювати на засадах системного підходу мотиваційний підмеханізм, з'ясувати особливості його реалізації та побудувати його схему, як складової механізму управління енергозбереженням в системі закладів вищої освіти (МУЕСЗВО).

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. В результаті проведеного дослідження сформовано мотиваційний підмеханізм на основі системного підходу, декомпозиції та дефініції категорії МУЕСЗВО. Візуалізацію моделі мотиваційного під-

механізму шляхом побудови теоретико-аналітичної схеми проведено на рис. 1, що відображає взаємодію керуючої та керованої підсистем в процесі формування та реалізації політики енергозбереження.

За умови використання системного підходу в мотивації енергозбереження доцільно виокремити такі складові: економічну мотивацію, ціннісну або моральну мотивацію, стратегічну та самомотивацію (рис. 1).

Інтереси суб'єкта управління енергозбереженням полягають у забезпеченні регламентування, регулювання та участі у відносинах між господарськими суб'єктами, між державою і юридичними та фізичними особами у сфері енергозбереження, щодо вироблення та використання паливно-енергетичних ресурсів, забезпечення зацікавленості підприємств, організацій та громадян в енергозбереженні, впровадженні енергозберігаючих технологій, розробці і виробництві менш енергоємних машин та технологічного обладнання, контролю й закріплення відповідальності юридичних і фізичних осіб у сфері енергозбереження.

Важливу роль у механізмі управління енергозбереження в системі вищих навчальних закладів України має мотиваційний підмеханізм, в його межах узгоджуються інтереси інституціональних суб'єктів енергозбереження та індивідуальних потреб, які формують комплексну систему факторів мотивації енергозбереження.

Зовнішні фактори щодо об'єкта управління – системи енергоменеджменту – утворюють сукупність можливостей і обмежень для розвитку, а внутрішні фактори забезпечують реалізацію індивідуальних мотивів суб'єктів енергозбереження та менеджерів, які узгоджуються в процесі цілевстановлення при формуванні стратегії енергозбереження, формулювання мети, цілей і завдань управління енергозбереженням.

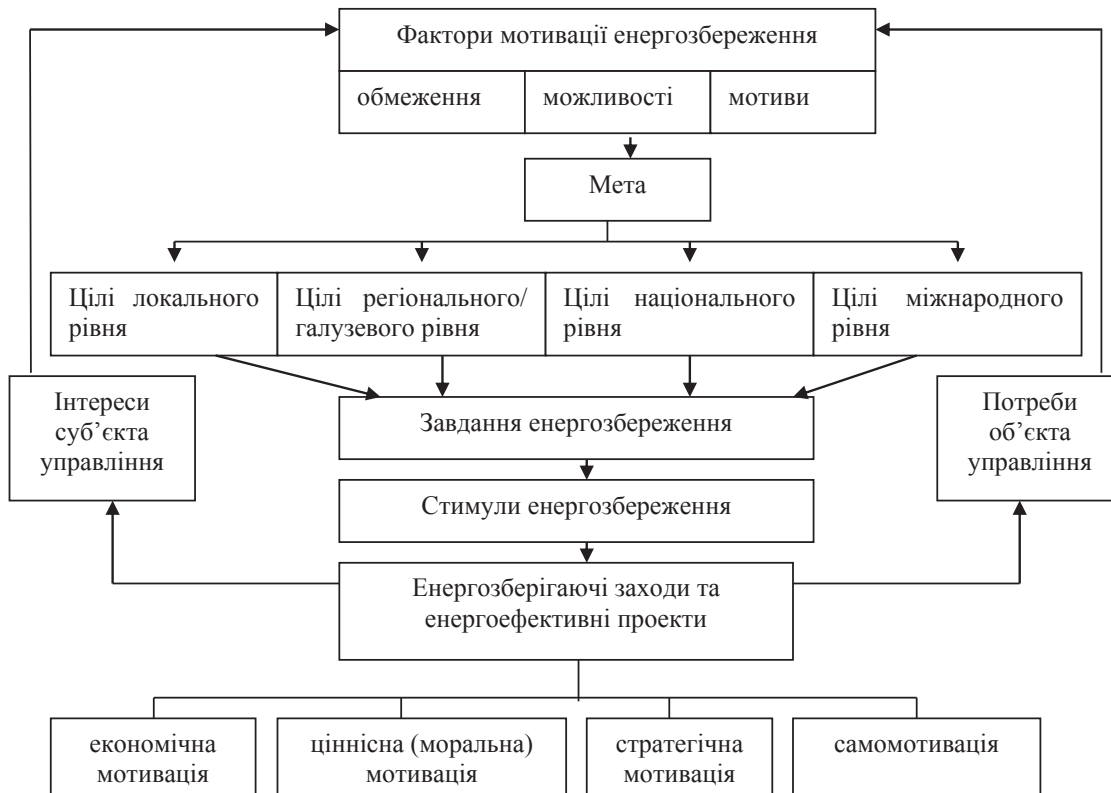


Рис. 1. Теоретико-аналітична схема мотиваційного підмеханізму

Потреби об'єкта управління енергозбереженням уособлюють дискомфорт, нестачу або необхідність будь-яких цінностей чи дій для забезпечення реалізації політики енергозбереження: необхідність мобілізації значних фінансових ресурсів, розширення переліку ініціатив й заходів з підвищення енергоефективності та енергоощадності, лібералізацію енергетичних ринків, розвиток державно-приватних партнерств у сфері енергоефективності й енергозбереження тощо. Інтерес виступає обумовленим мотивом суб'єкта енергозбереження, що виникає через розуміння актуальності, ролі та сутності енергозбереження і втілюється у визначенні умов і засобів для реалізації заходів. Мотиви енергозбереження є актуальними викликами, що провокують дії для їх ліквідації.

Обмеження бувають ресурсними, техніко-технологічними, економічними, адміністративними, нормативно-законодавчими тощо. При цьому, будь-які сприятливі зміни, які нівелюють вплив обмежень формують вікно можливостей для розвитку діяльності з енергозбереження та реалізації заходів відповідної спрямованості.

Сучасний мотиваційний підмеханізм побудований на основі програмно-цільового підходу. Мета і цілі енергозбереження визначаються чинним законодавством та програмними документами. На міжнародному рівні передбачено Директивою 2006/32/ЄС щодо енергетичної ефективності кінцевого використання енергії та енергетичних послуг розроблення трьох національних планів дій з енергоефективності країн-членів ЄС та створення системи моніторингу й оцінки виконання. Для цих цілей на міжнародному рівні створено Цільову групу з енергоефективності для підтримки та забезпечення узгодженої імплементації директив [10]. Українською стороною Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року сформовано на базі Національного плану дій з енергоефективності, запропонованого для Договірних Сторін Енергетичного Співтовариства цільовою групою з енергоефективності.

Згідно цього документа передбачено національну індикативну мету енергозбереження – досягнення цільовим показником у 2020 році рівня 9 відсотків середнього показника кінцевого внутрішнього енергоспоживання у 2005–2009 роках (6501 тис. т.н.е), а на контрольному етапі у 2017 році – досягнення проміжного показника енергозбереження на рівні 5 відсотків (3612 тис. т.н.е).

Ця мета реалізується через досягнення цілей, закріплених у системі цільових програм з енергоефективності та енергозбереження. На міжнародному рівні це Директива 2006/32/ЄС щодо енергетичної ефективності кінцевого використання енергії та енергетичних послуг; Директива 2010/31/ЄС щодо енергоефективності в будівлях; Директива 2010/30/ЄС щодо маркування енергетичної продукції.

На національному рівні ними є наступні програмні документи:

– Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2017 роки передбачає: 1) створення умов для наближення енергоемності валового внутрішнього продукту України до рівня розвинутих країн та стандартів Європейського Союзу, 2) зниження рівня енергоемності валового внутрішнього продукту на 20 відсотків порівняно з 2008 року (щороку на 3,3 відсотка), 3) підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів і посилення конкурентоспроможності

національної економіки, 4) оптимізація структури енергетичного балансу держави шляхом збільшення частки енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива до 10 відсотків у 2015 році, 5) зменшення частки імпортованих викопних органічних видів енергоресурсів та заміщення їх альтернативними видами енергоресурсів, у тому числі вторинними [11];

– Державна стратегія регіонального розвитку;
– Концепція Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010-2015 роки [12];

– Комплексна державна програма енергозбереження України і Програма державної підтримки розвитку нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії та малої гідро- і теплоенергетики, основними цілями яких є забезпечення економії традиційних паливно-енергетичних ресурсів за рахунок відповідно зменшення обсягу їх споживання та використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії [13, 14];

– Постанова Кабінету Міністрів України «Про визначення пріоритетних напрямів енергозбереження» від 04.07.2006р. № 631, якою визначено наступні цілі енергозбереження: 1) збільшення частки альтернативних видів палива у структурі енергоспоживання; 2) впровадження ресурсозберігаючих технологій та підвищення енергоефективності (знижити обсяг споживання традиційних видів енергоносіїв на 10 відсотків) [15];

– Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [16], де енергозбереження та енергоефективність є одними з пріоритетних цілей при споживанні паливно-енергетичних ресурсів кінцевими споживачами в контексті реформи електроенергетики;

– Стратегія економічного та соціального розвитку України "Шляхом європейської інтеграції" на 2004-2015 роки, схваленої Указом Президента України № 493/2004 від 28 квітня 2004 року передбачала необхідність стимулювання впровадження енергозберігаючих технологій шляхом врегулювання на законодавчому рівні інструментів економічного стимулювання енергозбереження та самофінансування впровадження енергозберігаючих заходів бюджетними установами (в т.ч. ВНЗ), скасування диференціації цін на енергоресурси для різних споживачів, зниження рівня енергоспоживання в установах бюджетної сфери, удосконалення державного контролю за реалізацією завдань з енергозбереження [17].

На галузевому/регіональному рівні реалізуються сьогодні:

1) Бюджетна програма «Вища освіта, енергоефективність та сталий розвиток» ціль якої полягає у зменшенні витрат університетів на енергоносії у 2017-2019 роках за рахунок підвищення енергоефективності вищих навчальних закладів шляхом реконструкції (ремонт) будівель, закупівлі енергоефективного обладнання через механізм пільгових кредитів Європейського інвестиційного банку;

2) Стратегія регіонального розвитку;

3) Програми енергоефективності областей [18];

4) Програми енергозбереження та енергоефективності міст, районів, областей, які для закладів бюджетної сфери передбачають стимулювання розвитку галузі енергоефективного будівництва і реконструкції, забезпечення умов щодо виявлення і залучення вітчизняних та іноземних інвестицій та інформування про економічні, екологічні й соціальні переваги енергозбереження, підвищення громадського та освітнього рівня у цій сфері [19, с. 6-7; 20];

5) Концепції енергозбереження областей, міст, районів;

6) Концепції підвищення енергоефективності будівель;

7) Програми сталого енергетичного розвитку областей, районів, міст (підготовані учасниками Угоди мерів) передбачають наступні цілі: впровадження енергоощадних заходів та поширення використання поновлювальних джерел енергії для зменшення викидів парникових газів щонайменше на 20%;

8) Меморандуми про співпрацю у сфері енергозбереження між Держенергоефективністю та органами місцевого самоврядування;

9) Програми охорони навколишнього природного середовища тощо [21-24].

Значна частка в структурі енергозбереження в закладах вищої освіти, як і в сфері послуг, належить модернізації систем опалення приміщень (57 відсотків), модернізації (заміні) діючих систем внутрішнього та вуличного освітлення й постачання гарячої води. Недостатня участь галузевих центральних та місцевих органів влади у забезпеченні покращення енергоефективності будівель бюджетного сектору (в тому числі і вищих навчальних закладів, бо ВНЗ III-IV рівнів акредитації фінансуються за рахунок коштів державного, а I-II рівня – за рахунок місцевих бюджетів) зумовлювала використання ними значного обсягу енергоресурсів, зокрема теплової енергії, прями втрати якої сягають 30% і не покращують комфортні умови. Тому серед цілей енергозбереження цього рівня визначено отримання істотної економії енергії із низькою собівартістю та формування енергоефективної поведінки завдяки проведенню освітніх, навчальних програм та інформаційних компаній.

Завдання енергозбереження:

1) локальний рівень: запровадження 100-відсоткового комерційного обліку використання енергії; впровадження обов'язкового та добровільного енергоаудиту, сертифікації й енергоменеджменту; здійснення заходів з термомодернізації; залучення енергосервісних компаній тощо; санація старих будівель шляхом застосування ізоляційних технологій, у тому числі заміни вікон, утеплення даху, стін; впровадження енергоефективного обладнання і технологій; оновлення рухомого складу; підвищення рівня експлуатації існуючого енергетичного господарства споживачів тощо;

2) галузевий/регіональний рівень: оснащення будівель бюджетної сфери засобами обліку та регулювання (в тому числі й тепловими лічильниками); включення витрат на енергозбереження у тарифи на постачання енергоресурсів чи видатки за спеціальними бюджетними програмами; модернізування тепломереж та теплових пунктів (теплосистем населених пунктів); термомодернізація будівель вищих навчальних закладів та бюджетної сфери загалом шляхом ефективного утеплення зовнішніх стін і дахів, заміни вікон; проведення інформаційних кампаній для забезпечення економії енергоресурсів; запровадження державно-приватного партнерства при реалізації проектів у сфері енергозбереження; запровадження співфінансування з різних інвестиційних джерел; спорудження об'єктів з виробництва альтернативних видів енергоресурсів; будівництво автономних геліо- та вітроенергоустановок; застосування інноваційних енергоефективних технологій для зменшення споживання традиційних видів енергоносіїв; реконструкція, модернізація, заміна існуючого енергообладнання для підвищення коефіцієнта корисної дії; вико-

ристання когенераційних установок; заміщення невідновлюваних енергоресурсів відновлюваними; заміна трубопроводів для теплопостачання на попередньо ізольовані; використання альтернативних джерел енергії; зниження шкідливого впливу на навколишнє середовище тощо [15];

3) національний рівень: удосконалення будівельних норм та стандартів; впровадження схем сертифікації будівель; введення стандартів енергоефективності; фінансова підтримка для здійснення заходів із підвищення рівня енергоефективності; залучення енергосервісних компаній у процес реалізації проектів з енергоефективності та енергозбереження; удосконалення та впровадження законодавчої бази для укладення енергосервісних договорів; адаптація стандартів палива та технологій його використання до європейських стандартів тощо;

4) міжнародний рівень: скорочення обсягів викидів парникових газів, зменшення споживання традиційних ПЕР, збільшення частки ВДЕ в кінцевому споживанні енергії тощо.

Стимули енергозбереження: 1) довгострокові гарантії для інвесторів щодо виплати за досягнутою економією згідно енергосервісного договору; 2) прозорий механізм відбору переможців тендерів надання енергосервісних послуг; 3) впровадження інформативних рахунків про обсяги споживання енергоресурсів вищими навчальними закладами та установами бюджетної сфери; 4) впровадження інформування в рахунках про обсяги потенційного енергозбереження в результаті впровадження енергоефективних заходів; 5) прийняття закону про енергетичну ефективність будівель та підзаконних актів; 6) запровадження набору обов'язкових правил, норм, вимог щодо ефективного використання та економії паливно-енергетичних ресурсів; 7) економічних санкцій за порушення стандартів ефективного використання енергоресурсів виробниками неенергоощадної продукції та за неефективне використання ПЕР; 8) нормативи мінімального споживання енергії; 9) запровадження сертифікатів для підтвердження досягнення суб'єктами господарювання економії електроенергії шляхом впровадження енергоефективних заходів; 10) запровадження мінімальних вимог для енергоефективності нових будівель й існуючих будівель, які підлягають капітальному ремонту; 11) системи сертифікації енергетичної ефективності будівель (Енергетичний сертифікат як документ, що дає вичерпну інформацію про енергетичні характеристики будівель та рекомендації щодо економічно ефективних рішень для поліпшення їх оновлення з точки зору енергоспоживання); 12) врахування критеріїв енергоефективності під час здійснення державних закупівель; 13) фінансова підтримка заходів з енергозбереження за рахунок коштів Фонду енергоефективності, місцевих бюджетів, міжнародних фінансових організацій та приватних інвестицій, зокрема енергосервісних компаній; 14) впровадження революційного механізму наповнення Фонду енергоефективності тощо [10].

В основу економічної мотивації закладено закони справедливого розподілу, які передбачають участь суб'єктів енергозбереження та менеджерів у вигодах та результатах енергозбереження. Вона реалізується шляхом застосування економічних стимулів: інвестицій, пільгових кредитів, участі в розподілі економії витрат чи додаткового доходу, компенсації витрат на впровадження заходів з енергозбереження, оплати праці та участі у прибутках й власності. Дія економічних стимулів орієнтована на компенсацію вартості затрат на енер-

гозбереження або задоволення потреб у ресурсах суб'єктів енергозбереження.

Результати проведених досліджень відображають актуальність саме економічної мотивації через зниження чисельності студентів у ВНЗ, зростання тарифів на енергоресурси та комунальні послуги тепло- і водопостачання та відведення, невідповідність вартості навчання у ВНЗ рівню витрат на підготовку студентів, зростання важливості інвестицій у саморозвиток вищих навчальних закладів. На національному рівні вона полягає у виконанні взятих міжнародних зобов'язань в обмін на дешеві інвестиційні ресурси, підвищення енергетичної та економічної незалежності від політики постачальників паливно-енергетичних ресурсів, зменшення бюджетних витрат на компенсацію вартості енергоресурсів та імпортозалежності, обмеження обсягів пільг, зменшення фінансування витрат на енергоресурси вищих навчальних закладів та інших установ бюджетної сфери тощо.

Для міжнародного, регіонального й галузевого рівня енергозбереження особливу роль відіграє ціннісна (моральна) мотивація, що полягає у реалізації суспільних цінностей та задоволення потреб і запитів територіальних громад. Реалізується вона через вимоги до обмеження викидів парникових газів, регламентування питомих норм витрачання ПЕР, затвердження обсягів споживання енергоносіїв, стандарти та будівельні норми тощо.

Стратегічна мотивація полягає у формуванні усвідомлення особою її ролі у вищому навчальному закладі, єднання із ВНЗ та гордості за приналежність до його спільноти, чи в усвідомленні суб'єктом соціально-економічної значимості внеску результатів енергозбереження в регіональному або національному масштабі. Ефективність енергозбереження значно підвищується при лаконічності, обґрунтованості, досяжності та зрозумілості цілей енергозбереження й енергоефективності, при погодженні цілей з особистими інтересами суб'єктів енергозбереження.

Самотивація – це процес визначення суб'єктом енергозбереження мотивів й інтересів, які обумовлюються його власною системою потреб та цінностей, а їх реалізація забезпечується шля-

хом ефективною діяльністю у сфері енергозбереження. Самотивація формується через економічну зацікавленість, змістовність, значущість для задоволення суспільних потреб, незалежність й децентралізованість прийняття рішень, лояльність та дерегуляцію [25; 26, с. 130].

Висновки і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. На основі системного підходу сформовано мотиваційний підмеханізм механізму управління енергозбереженням в системі закладів вищої освіти, дія якого відбувається через узгодження інтересів суб'єктів та потреб об'єкта енергозбереження й факторів зовнішнього середовища, що втілюється в системі обмежень, можливостей та мотивів, якими визначається мета та деталізуються цілі енергозбереження за рівнями. Візуалізація схеми відображає вплив економічної, ціннісної, стратегічної та самотивації на запровадження заходів з енергозбереження й забезпечення їх ефективності.

Ґрунтуючись на результатах декомпозиції мотиваційного підмеханізму пропонуємо розглядати наступні загальні критерії стабільності функціонування і розвитку МУЕСЗВО: 1) ефективне виконання функцій; 2) своєчасне реагування на загрози і виклики, які впливають на інтереси, обмеження і мотиви; 3) запобігання погіршенню і зривам у функціонуванні на окремих етапах трансформації чи реформування; 4) легітимність структурно-функціональної будови за рахунок узгодженості взаємодії керуючої та керованої підсистем або входу і виходу; 6) забезпечення структурної єдності та стійкості; 7) узгодженість сформованого бачення моделі майбутнього стану та напрямку розвитку МУЕСЗВО; 8) врахування й узгодження інтересів суб'єктів енергозбереження; 9) відповідність змін стану об'єкта управління загальному вектору розвитку енергозбереження; 10) забезпечення узгодження результатів попереднього аналізу з прогнозом змін та оцінкою наслідків для об'єкта управління у віддаленій перспективі; 11) можливістю методологічного забезпечення створення прийнятого механізму управління енергозбереженням для врахування вимог інтегрованості окремих його рівнів та практичної реалізації.

Список використаних джерел:

1. Управління енергоспоживанням у вищих навчальних закладах [Текст] : монографія / [І.М. Грищенко, В.В. Каплун, М.В. Дяченко, О.В. Власенко, Р.В. Каплун, Г.С. Жулай]. – К. : КНУТД, 2013. – 245 с.
2. Вольська О.М. Трансформація механізмів державного управління соціальним розвитком [Електронний ресурс] / О.М. Вольська // Публічне управління : теорія та практика. – 2013. – № 1 (13). – Харківський регіональний інститут державного управління НАДУ. – URL : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2013-1/doc/1/05.pdf>.
3. Федорчак О.В. Класифікація механізмів державного управління [Електронний ресурс] / О.В. Федорчак // Демократичне врядування. – Вип. 1. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2008. – URL: http://www.lvivacademy.com/visnik/fail/O_Fedorchak.pdf.
4. Державне управління в Україні: наукові, правові, кадрові та організаційні засади [Текст]: навч. посіб. / за заг. ред. Н.Р. Нижник, В.М. Олуйка. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2002. – 252 с.
5. Круглов М.И. Стратегическое управление предприятием [Текст] / М.И. Круглов. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 356 с.
6. Кравченко О.М. Теоретичні підходи до визначення поняття «механізм державного управління» [Електронний ресурс] / О.М. Кравченко // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2009. – № 3. – URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?operation=1&iid=56>.
7. Шапиро С.А. Мотивація [Текст] / С.А. Шапиро. – М.: ГроссМедиа, 2008. – 224 с.
8. Мазур І.М. Удосконалення механізму стимулювання впровадження заходів із енергозбереження [Текст] / І. М. Мазур // Матеріали 66-тої науково-технічної конференції професорсько-викладацького складу, науковців, аспірантів та студентів 5-8 грудня 2011. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова. – С. 81–84.
9. Про енергозбереження : Закон України від 01.07.1994 № 74/94 / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1994. – № 30. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>.
10. Про Національний план дій з енергоефективності до 2020 року [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25.11.2015 № 1228-р / Держенергоефективності; Кабінет Міністрів України. – К., 2015 р., листопад. – 63 с. – Режим доступу: <http://saee.gov.ua/uk/regulations>.
11. Про продовження строку виконання Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.11.2015 № 929 [Електронний ресурс] / Кабінет міністрів України. – К., 2015 р., листопад. – 3 с. – Режим доступу: http://saee.gov.ua/sites/default/files/KMU_929.zip.

12. Концепція Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010-2015 роки : Розпорядження КМУ від 19 листопада 2008 р. № 1446-р [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://www.naer.gov.ua>.
13. Комплексна державна програма енергозбереження України: Постанова Кабінету Міністрів України від 05.02.1997 № 148 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/148%D0%B0-97-%D0%BF>
14. Програма державної підтримки розвитку нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії та малої гідро- і теплоенергетики: Постанова Кабінету Міністрів України від 31.12.1997 № 1505 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1505-97-%D0%BF>.
15. Про визначення пріоритетних напрямів енергозбереження [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 04.07.2006р. № 631 / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0865-06>.
16. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]: Указ Президента України / Комітет з економічних реформ при Президентові України. – URL : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
17. Стратегія економічного та соціального розвитку України "Шляхом європейської інтеграції" на 2004-2015 роки [Електронний ресурс]: Указ Президента України № 493/2004 від 28 квітня 2004 р. – Режим доступу: http://shron.chtyvo.org.ua/Halchynskyi_Anatolii/Stratehiia_ekonomichnoho_i_sotsialnoho_rozvytku_Ukrainy_2004-2015_shliakhom_yevropeiskoi_intehratsii.pdf.
18. Про програми підвищення енергоефективності та зменшення споживання енергоресурсів [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.12.08 №1567-р. – Режим доступу: <http://saee.gov.ua/documents/laws/Rozporuyadzhennya-KMU-1567-vid-17.12.08.doc>.
19. Про схвалення проекту програми енергозбереження для населення Івано-Франківської області на 2015-2018 роки [Текст]: Розпорядження Івано-Франківської обласної державної адміністрації від 08.10.2015 р. / Івано-Франківська ОДА, 2015. – 11 с.
20. Програма енергозбереження та енергоефективності м. Івано-Франківська [Електронний ресурс]: Рішення сесії міської ради від 16.02.2010 №14 XLVII / Івано-Франківська міська рада. – Режим доступу: <http://www.mvk.if.ua/uploads/files/ek05051002.pdf>.
21. Концепція енергозбереження міста Івано-Франківська (Електронний ресурс): Рішення виконавчого комітету Івано-Франківської міської ради від 22.06.2007р. № 323/ Івано-Франківська міська рада. – Режим доступу: <http://www.mvk.if.ua/uploads/files/ek250918.pdf>.
22. Муніципальна концепція підвищення енергоефективності будівель м. Івано-Франківська на 2011-2020 роки [Електронний ресурс]: Рішення виконавчого комітету Івано-Франківської міської ради від 15.09.2011р. № 380-14 / Івано-Франківська міська рада. – Режим доступу: URL: – Режим доступу: <http://www.mvk.if.ua/uploads/files/ek250918.pdf>.
23. Муніципальний енергетичний план (МЕП) м. Івано-Франківська на 2012-2016 рр. [Електронний ресурс]: Рішення виконавчого комітету Івано-Франківської міської ради від 15.09.2011р. № 380-14/ Івано-Франківська міська рада. – Режим доступу: <http://www.mvk.if.ua/uploads/files/ek250914.pdf>.
24. Програма охорони навколишнього природного середовища міста Івано-Франківська на період до 2015 року [Електронний ресурс]: Рішення виконавчого комітету Івано-Франківської міської ради від 15.09.2011р. № 380-14 / Івано-Франківська міська рада. – Режим доступу: <http://www.mvk.if.ua/uploads/files/ek250913.pdf>.
25. Колот А.М. Мотивація та мотиваційний процес на промисловому підприємстві: сучасне розуміння, основні положення / А.М. Колот // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 64 (1106). – С. 32-39.
26. Максимова О.М. Синтез параметрів нестабільної політичної системи. / О.М. Максимова // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 123/2011. Серія: Політологія. – Севастополь, 2011. – С. 128-131.

Шевченко А. А.

Київський національний університет технологій и дизайна

МОТИВАЦИОННЫЙ ПОДМЕХАНИЗМ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕМ В СИСТЕМЕ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Резюме

Применяя принципы системного подхода сформирован мотивационный подмеханизм механизма управления энергосбережением в системе высших учебных заведений. Визуализирован он, как составляющая МУЭСВУЗ, на схеме, что позволило выявить особенности его реализации. Определено содержание и роль экономической, ценностной, стратегической и самомотивации для внедрения мероприятий по энергосбережению и обеспечению эффективности энергоменеджмента в образовательных учреждениях. Определены по результатам декомпозиции мотивационного подмеханизма общие критерии стабильности функционирования и развития МУЭСВУЗ.

Ключевые слова: мотивационный подмеханизм, механизм управления энергосбережением, экономическая мотивация, ценностная мотивация, стратегическая мотивация, самомотивация.

Shevchenko O. O.

Kyiv National University of Technology and Design

MOTIVATION SUBMECHANISM OF ENERGY SAVING MANAGEMENT MECHANISM IN THE HIGHER EDUCATION INSTITUTION SYSTEM

Summary

Applying the systematic approach principles the motivation submechanism of the mechanism of energy saving management in the system of institutions of higher education was formed. It was visualized as a component of ESMMEIS at the scheme, which let find out the peculiarities of its implementation. The content and role of economic, value, strategic and self-motivation for implementation of energy saving measures and ensuring energy management efficiency in educational institutions are determined. The general criterias of the stability of ESMMEIS functioning and development are determined by the results of the motivational submechanism decomposition.

Keywords: motivation submechanism, mechanism of energy saving management, economic motivation, value motivation, strategic motivation, self-motivation.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.24

Барінов Д. Ю.

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ СИСТЕМАТИЗАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню підходів до управління розвитком підприємства. Запропоновано здійснювати групування підходів до управління розвитком підприємства за різними ознаками. Побудовано логіко-семантичну модель управління розвитком підприємства. Сформовано власне бачення управління розвитком підприємства.

Ключові слова: підприємство, управління, розвиток, модель, адаптивність, фактори.

Постановка проблеми. Розвиток є складним та багатограним процесом, який відображає зміни параметрів функціонування підприємства, що носять не лише кількісний, а й якісний характер. У сучасних умовах, що вирізняються підвищеним рівнем динамізму та турбулентності зовнішнього та внутрішнього середовища, постає нагальна проблема забезпечення ефективного управління розвитком підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню управління розвитком підприємства присвячено роботи багатьох учених, серед яких можна виокремити таких, як Баранова Н. [1], Березін О., Мезенцева О. [2, с. 240–246], Бессонова С., Коновал Ю. [3, с. 258–260], Бир С. [4], Бурмака М., Бурмака Т. [5], Демура Н. [6, с. 266–273], Дроздов І. [7], Зіміна А. [8, с. 950–954], Касьянова Н. [9], Мариненко Н. [10, с. 101–106], Родичева А. [11, с. 369–371], Хвостіна І. [12, с. 30–33], Чемов І. [13], Філіпшин І. [14, с. 39–44]. У своїх дослідженнях науковці характеризують окремі підходи до управління розвитком підприємств та організацій, висвітлюють основні їх переваги та недоліки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на високий рівень вивченості даної теми та ґрунтовність досліджень, проведених у цій сфері, слід зазначити, що науковці не є одностайними щодо того, які підходи до управління розвитком є основними. Отже, виникає необхідність систематизації підходів до управління розвитком підприємств.

Мета статті полягає у дослідженні підходів до управління розвитком підприємства для їхньої систематизації шляхом групування за різними ознаками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління розвитком є багатограним поняттям, пов'язаним із застосуванням різних підходів. Найбільш розповсюдженими підходами до управління розвитком підприємств є системний, програмний та цільовий (програмно-цільовий), ситуаційний, функціональний.

Системний підхід виокремлено в роботах таких науковців, як Демура Н., Родичева А., Хвостіна І., Бир С., Бессонова С., Коновал Ю.

Бессонова С. та Кононова Ю. стверджують, що системний підхід можна вважати найбільш значимим внеском в управлінську науку, пов'язуючи його цінність із тим, що він ґрунтується на роз-

гляді подій як єдиного цілого, що складається з окремих елементів, які пов'язані між собою таким чином, що зміна властивостей одного або декількох із них призводить до зміни й інших елементів системи [3, с. 258].

Відповідно до цього підходу, управлінському персоналу слід розглядати підприємство як соціально-економічну систему, тобто як сукупність взаємопов'язаних елементів. Тобто можна стверджувати, що за системного підходу розглядаються не лише особливості окремих складників управління розвитком як системи, а й водночас передбачається виявлення та обов'язкове врахування характеру зв'язків та взаємовідносин між ними.

Водночас системний підхід за всіх його переваг вимагає високої кваліфікації керівників, а отже, є трудомістким.

Процесний підхід до управління розвитком підприємства розглядали такі науковці, як Мариненко Н., Демура Н., Родичева А., Хвостіна І., Бессонова С., Коновал Ю.

Як зазначає Мариненко Н., процесний підхід з'явився в рамках досліджень представників школи адміністративного управління, котрі намагалися визначити функції менеджменту та впорядкувати їх [10, с. 101–106]. Водночас слід зазначити, що представники цієї школи розглядали функції управління відособлено, не орієнтуючи їх на управління бізнес-процесами підприємства.

На сучасному етапі розвитку управлінської науки процесний підхід передбачає представлення діяльності підприємства як набору взаємопов'язаних бізнес-процесів. У рамках цього підходу акцент робиться на встановленні взаємозв'язку між досягненням поставлених цілей, що знаходить вираз у певних ключових показниках ефективності, а також між ресурсами, витраченими на досягнення цих цілей.

На думку Мариненко Н., згідно з процесним підходом, управління розвитком розглядається як процес виконання взаємопов'язаних дій, кожна з яких сама по собі є також процесом, життєво необхідним для забезпечення успіху управління підприємством [10, с. 101–106].

Розглядаючи управління розвитком підприємства як процес, серію безперервних, взаємопов'язаних дій, Родичева А. називає ці дії управлінськими функціями. При цьому вона виокремлює досить широкий перелік функцій, серед яких основними є планування, організація, розпо-

рядження, мотивація, керівництво, координація, контроль, комунікація, дослідження, оцінка, прийняття рішень, підбір персоналу, представництво, ведення переговорів або укладення угод тощо [11, с. 369–371].

Слід зазначити, що цей підхід передбачає застосування в ході управління розвитком підприємства економічних, технічних, організаційних, матеріальних, соціально-психологічних та інших важелів впливу. При цьому Бессонова С. та Коновал Ю. вважають його головною перевагою орієнтацію на замовника продукції або послуг [3, с. 258–260].

Слід зазначити, що деякі автори, зокрема Аммельбург Г., Демчик О., Демура Н., Хвостіна І., виділяють програмний та цільовий підходи, інші – програмно-цільовий підхід як сполучення елементів цих двох підходів (зокрема, Мариненко Н.).

Демура Н., виділяючи програмний підхід до управління розвитком, вважає, що подібно до процесного він покликаний забезпечувати взаємозв'язок між окремими функціями управління [6, с. 266–273]. Водночас акцент робиться не на кінцевий результат функціонування системи, а на програму дій, необхідну для трансформації ресурсів, залучених підприємством на вході, у результати, отримані ним на виході. Зазначений недолік, на думку більшості науковців, можна подолати завдяки використанню сполучення цього підходу із цільовим, тобто із застосуванням програмно-цільового підходу.

За рахунок своєї жорсткої орієнтації на перспективу під час використання цільового підходу виникає загроза не досягти кінцевих результатів зусиль і вкладень у розвиток підприємства, якщо не буде приділятися увага досягненню проміжних цілей, які є невід'ємною умовою та підґрунтям для досягнення перспективних цілей розвитку.

Мариненко Н. зазначає, що теорія програмно-цільового підходу передбачає розгляд підприємства управління розвитком у вигляді системи встановлення та реалізації цілей [10, с. 101–106]. Установлення цілей, яке часто називають цілепокладанням, має включати визначення складу завдань, системи пріоритетів, обґрунтування необхідних ресурсів тощо.

Згідно з висновками Мариненко Н., методологія програмно-цільового підходу до управління розвитком підприємства полягає у формуванні системи цілей управління та завдань вирішення кожної проблеми, визначенні шляхів вирішення завдань і вибору оптимального варіанта розвитку, розробленні програми або стратегічного плану вирішення проблем, усуненні перешкод для досягнення поставлених цілей, визначенні необхідних ресурсів і строків виконання програми й досягнення кінцевої мети [10, с. 101–106].

Останнім часом серед підходів до управління розвитком підприємства все більш розповсюдженим стає ситуаційний підхід. Такий підхід виокремлюють такі науковці, як Демура Н., Родичева А., Хвостіна І., Мариненко Н.

Демура Н. передбачає, що, згідно із ситуаційним підходом, управління розвитком передбачає реагування на різні за своєю природою впливи з боку зовнішнього середовища підприємства та зміни цілої низки його внутрішніх характеристик [6, с. 266–273].

Як справедливо зазначає Родичева А., ситуаційний підхід зробив великий внесок у теорію управління, використовуючи можливості прямого застосування науки до конкретних ситуацій

та умов. Його центральним моментом є ситуація, тобто конкретний набір обставин, які чинять суттєвий вплив на підприємство та його розвиток у конкретний момент часу [11, с. 369–371].

Бессонова С., Коновал Ю. вважають ситуаційний підхід одним із найбільш перспективних підходів до управління, який доцільно використовувати в умовах динамічного зовнішнього середовища [3, с. 258–260]. Цей підхід констатує, що кожне підприємство є унікальним та стикається в ході своєї діяльності з багатьма ситуаціями, які не завжди є стандартними та повторюваними, а отже, по відношенню до нього не можна застосовувати універсальні теорії. У зв'язку із цим виникає нагальна потреба підбору прийомів управління для обґрунтування конкретних управлінських рішень для найефективнішого досягнення мети.

Важливе місце серед підходів до управління розвитком посідає функціональний підхід, який виокремлювали Мариненко Н., Демура Н., Бессонова С., Коновал Ю. На думку Мариненко Н., сталість розвитку підприємства передбачає наявність і дієвість системи управління, якій притаманні певні функції, які різняться для кожного рівня ієрархії. Важливою вимогою щодо виконання функцій є відповідність рівня, на якому приймається рішення щодо реалізації окремого завдання, її рівню, а також результатів, які отримано на кожному рівні ієрархії, загальній меті розвитку підприємства.

Бессонова С. та Коновал Ю. вважають, що в основі функціонального підходу до управління розвитком підприємства лежить послідовна реалізація загальних функцій менеджменту [3, с. 258–260].

Крім загальноприйнятих підходів до управління розвитком, деякі науковці виділяють й інші підходи. Наприклад, Бессонова С. та Коновал Ю. виокремлюють традиційний підхід, який полягає у широкому використанні традицій, навичок та вмінь, також у використанні набутого минулими поколіннями досвіду [3, с. 258–260]. Позитивні сторони цього підходу полягають у тому, що вивчається й удосконалюється набутий досвід, розвиваються навички та вміння, отримані в повсякденній праці. Водночас він не позбавлений і певних недоліків. Зокрема, можна констатувати, що традиційний підхід найчастіше є консервативним, він придушує ініціативу, протидіє новаторству, а отже, досить сумнівною є можливість його застосування для активізації розвитку підприємства.

Як альтернатива традиційному може розглядатися інноваційний підхід, який розглядається в роботах таких учених, як Бессонова С., Коновал Ю., Демура Н. Як зазначає Демура Н., інноваційний підхід до управління розвитком здійснюється на основі активізації передусім інноваційної діяльності [6, с. 266–273]. Тобто можна стверджувати, що застосування інноваційного підходу ґрунтується на використанні одного з провідних чинників розвитку – інновацій. Водночас за умови такого підходу до управління виникає небезпека нівелювання інших чинників розвитку, які в деяких умовах є також надзвичайно важливими та потребують обов'язкового врахування.

Крім того, Баранова Н., яка є прибічницею інноваційного підходу до управління розвитком, зазначає, що він неодмінно передбачає використання нововведень на всіх етапах життєвого циклу підприємства в ході управління процесами, що в ньому протікають. Таке застосування нововведень спрямовується на розвиток потенціалу підприємства [1].

Окремим підходом до управління розвитком визнається адаптивний підхід, який, за твердженням Демури Н., передбачає здійснення цілеспрямованої зміни параметрів, структури і властивостей соціально-економічної системи у відповідь на різні збурення зовнішнього і внутрішнього середовища. При цьому адаптивний підхід доцільний за недостатнього часу й обсягу інформації для планування розвитку. Він дає змогу врахувати первинні невизначеності, спростити систему управління, пристосувати її до впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, але водночас не дає змоги повною мірою оцінити ступінь і спрямованість цього впливу [6, с. 266–273].

Зіміна А. також вважає доцільним застосування адаптивного підходу до управління розвитком. Згідно з її дослідженнями, управління розвитком підприємства варто розглядати як самостійний комплекс цілеспрямованих дій, що передбачають здійснення планування, контролю та регулювання стратегічних змін кількісного та якісного характеру. При цьому управління повинно мати орієнтацію на майбутнє та обов'язково враховувати постійні зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі [8, с. 950–954].

Ще одним підходом до управління розвитком є синергетичний підхід. Серед науковців, праці яких підлягали дослідженню, цей підхід виділяли Демура Н. та Хвостіна І. Зокрема, як стверджує Демура Н., він ураховує саморозвиток систем, дає змогу визначити точки біфуркації процесу розвитку системи [6, с. 266–273]. Особливе значення під час використання синергетичного підходу має визначення біфуркаційних ситуацій та їх залежності від параметрів системи, за яких відбувається зміна стаціонарних режимів.

Демура Н. та Чемезов І. виділяють еволюційний підхід до управління розвитком. Так, Чемезов І. здійснив систематизацію методичних підходів до управління розвитком на загальноорганізаційному рівні, рівні основних підсистем та рівні окремих елементів, що мають безпосереднє відношення до функціональних напрямів її діяльності. Запропонований ним методичний підхід до управління розвитком підприємства дає змогу розглядати його як комплекс заходів, які об'єднані загальною метою та торкаються всіх сторін життєдіяльності підприємства [13]. Еволюційний підхід, запропонований Чемезовим І., базується на врахуванні фаз життєвого циклу. Згідно з тлумаченням Демури Н., еволюційний підхід має на меті здійснення постійного оновлення виробництва об'єкта для задоволення потреб конкретного ринку з меншими сукупними витратами на одиницю корисного ефекту [6, с. 266–273].

Крім того, у роботах Демури Н., Хвостіної І. та Н. Касянової розглядається кумулятивний підхід до управління розвитком, який тісно пов'язаний з еволюційним. Згідно з кумулятивним підходом, еволюція зводиться до поступового безперервного накопичення певних факторів, під впливом яких відбуваються зміни. Якісний стрибок призводить до досягнення кумулятивного ефекту й є моментом відновлення життєвого циклу підприємства [9].

Найбільш повним та всеохоплюючим, беззаперечно, є перелік підходів до управління, запропонований Демурою Н., в якому, крім перерахованих вище підходів, наводяться також кібернетичний, маркетинговий, нормативний, ресурсний та стратегічний [6, с. 266–273], які мають свої особливості.

Найбільш складним є комплексний підхід до управління розвитком, який передбачає одно-

часне розроблення технічних, екологічних, економічних, організаційних, психологічних та інших аспектів управління в їх взаємозв'язку. Перевагою комплексного підходу виступає всебічний аналіз усіх сфер діяльності підприємства, однак дослідження та облік факторів мінімально впливають на економічний розвиток, знижують ефективність функціонування системи управління розвитком за рахунок збільшення часу і витрат на моніторинг.

Кожен підхід відбиває або характеризує тільки один з аспектів менеджменту, тому якісне та ефективне управління розвитком підприємства можливе лише у разі комбінованого використання декількох підходів, оскільки під час використання якогось одного підходу може бути не охоплено всі сфери його діяльності.

Спробу розглянути таку комбінацію підходів було зроблено Дроздовим І., яким запропоновано розрізнити підходи управління розвитком за такими ознаками: залежно від суб'єкта управління (адміністративний та партисипативний підходи), залежно від орієнтації управління (управління, орієнтоване на процес, а також управління, зорієнтоване на результат), залежно від інтегрованості управління (автономне та системне управління), залежно від типу реагування управління на зміни (випереджальне та реактивне управління) [7].

На нашу думку, застосування комбінованого підходу, побудованого на сполученні підходів, виділених за різними ознаками, є справедливим та абсолютно виправданим, проте, проаналізувавши всі наведені вище підходи до управління розвитком, слід зазначити, що запропонована Дроздовим І. їх систематизація не враховує всю багатоманітність підходів до управління розвитком, хоча й ураховує деякі підходи, які не були враховані іншими науковцями.

На нашу думку, абсолютно справедливими можна вважати групування підходів до управління розвитком, які пропонує Дроздов І., залежно від суб'єкта управління, залежно від його інтегрованості та залежно від типу реагування [7]. Щодо групування залежно від орієнтації, то ми вважаємо доцільним включити до його складу такі підходи, як процесний, цільовий, ситуаційний, функціональний та комплексний. Слід зазначити також, що деякі з підходів, запропонованих різними науковцями, є приватними випадками цих перерахованих вище підходів. Так, на нашу думку, синергетичний підхід є варіацією системного підходу, кібернетичний, еволюційний та кумулятивний – процесного, а адаптаційний – приватним випадком ситуаційного підходу до управління.

Ми пропонуємо доповнити систематизацію підходів до управління розвитком, додавши групування за першоосновою змін, згідно з яким можна виокремити традиційний та інноваційний підходи до управління. За спрямованістю пропонується виділити маркетинговий та ресурсний підходи до управління розвитком, за перспективністю бачення – стратегічний та оперативний підходи. За детермінованістю дій пропонується виділення підходів нормативного та гнучкого управління розвитком.

Запропоноване нами групування підходів до управління розвитком міститься в табл. 1.

Саме комбінація окремих підходів має застосовуватися на окремому підприємстві для забезпечення його розвитку залежно від тих умов, що склалися.

На рис. 1 побудовано логіко-семантичну модель управління розвитком підприємства, яка наочно

відображає всі характеристики поняття «розвиток», які найбільш точно передають зміст цього поняття згідно з елементами, включеними до комплексного підходу, який пропонується використовувати для визначення його сутності.

Такими характеристиками є: наявність кількісно-якісних змін, удосконалення системи; зумовленість дією внутрішніх факторів; зумовленість підвищенням адаптивності підприємства до негативного впливу зовнішніх факторів.

На основі побудованої логіко-семантичної моделі сформуємо власне визначення управління розвитком: це цілеспрямований процес впливу суб'єкта управління (керуючої підсистеми) на об'єкт управління (керовану підсистему підприємства), покликаний шляхом виконання відпо-

відних завдань та притаманних цьому процесу функцій через прийняття та реалізацію управлінських рішень забезпечити певні результати, які відбивають зміни кількісно-якісного характеру, що сприятимуть отриманню кращих результатів підприємства та підвищать його здатність чинити опір негативним зовнішнім впливам.

Висновки. Таким чином, у ході дослідження було систематизовано підходи до управління розвитком підприємства та запропоновано здійснювати їхнє групування за різними ознаками. Побудовано логіко-семантичну модель управління розвитком підприємства, що створить підґрунтя для розроблення методичного підходу до управління розвитком підприємства, який урахує зв'язки, встановлені в ході її побудови.

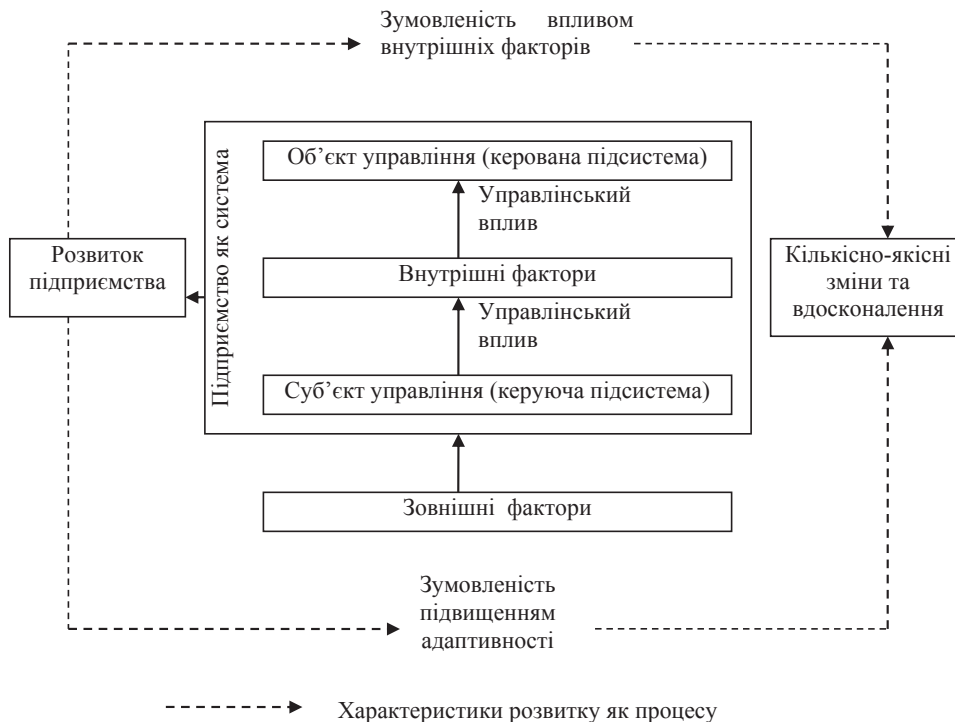


Рис. 1. Логіко-семантична модель управління розвитком підприємства

Джерело: побудовано автором

Таблиця 1

Групування підходів до управління розвитком підприємства

Ознака	Підхід до управління розвитком
1. Залежно від суб'єкта управління	Адміністративний Партисипативний
2. Залежно від орієнтації управління	Процесний Цільовий Ситуаційний Функціональний Комплексний
3. Залежно від інтегрованості управління	Автономний Системний
4. Залежно від типу реагування на зміни	Випереджальний Реактивний
5. Залежно від першооснови змін	Традиційний Інноваційний
6. За спрямованістю	Маркетинговий Ресурсний
7. За перспективністю бачення	Стратегічний Оперативний
8. За детермінованістю дій	Нормативного управління Гнучкого управління

Джерело: складено автором на основі [1–14]

Список використаних джерел:

1. Баранова Н.А. Развитие организации: подходы, факторы, типы и управление / Н.А. Баранова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ksu.edu.kz/files/nauka/baranova.pdf>.
2. Березін О.В. Компаративний аналіз до дослідження управління розвитком підприємств торгівлі / О.В. Березін, О.М. Мезенцева // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 240–246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2015_2_35.
3. Бессонова С.І. Проблеми та підходи до управління інноваційним розвитком машинобудівних підприємств / С.І. Бессонова, Ю.В. Коновал // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(3). – С. 258–260 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traev_2013_1\(3\)_58](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traev_2013_1(3)_58).
4. Бир С. Наука управления (ManagementScience) / С. Бир. – СПб. : ЛКИ, 2007. – 120 с.
5. Бурмака М.М., Бурмака Т.М. Управление развитием предприятия на примере предприятий строительной отрасли : [монография]. / М.М. Бурмака, Т.М. Бурмака. – Харьков : ХНАДУ, 2011. – 204 с.
6. Демура Н.А. Основные подходы к управлению развитием предприятия / Н.А. Демура // Социально-гуманитарные знания. – 2014. – № 8. – С. 266–273.
7. Дроздов И.Н. Управление развитием организации : [учеб. пособ.] / И.Н. Дроздов. – Владивосток : ПИППККГС, 2001. – 110 с.
8. Зимина А.А. Управление развитием предприятия как относительно самостоятельный комплекс стратегического менеджмента / А.А. Зимина // Ученые заметки ТОГУ. – 2014. – Т. 5. – № 4. – С. 950–954.
9. Касьянова Н.В. Управление развитием предприятия на основе кумулятивного подхода: концепция, модели та методи : [монография] / Н.В. Касьянова ; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк : Купріянов В.С., 2011. – 374 с.
10. Мариненко Н.Ю. Теоретичні підходи до управління адаптивним розвитком виробничо-господарських структур / Н.Ю. Мариненко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2016. – Т. 21. – Вип. 5. – С. 101–106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_5_23.
11. Родичева А.Ф. Современные подходы к управлению развитием образовательного учреждения / А.Ф. Родичева // Молодой ученый. – 2013. – № 1. – С. 369–371.
12. Хвостіна І.М. Механізм управління розвитком підприємства / І.М. Хвостіна // Інвестиції : практика та досвід – 2015. – № 1. – С. 30–33.
13. Чемезов И.С. Система управления развитием предприятия на основе механизма фазового перехода : дис. ... к. э. н. : спец. 08.00.05 / И.С. Чемезов. – Пенза, 2011. – 236 с.
14. Філіпшин І.В. Управление развитием промышленных предприятий: подходы та методологія / І.В. Філіпшин // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Вип. 2(3). – С. 39–44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traev_2015_3_2_8.

Баринов Д. Ю.

ГВУЗ «Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры»

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЕМ
СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ СИСТЕМАТИЗАЦИЯ**

Резюме

Статья посвящена исследованию подходов к управлению развитием предприятия. Предложено осуществлять группировку подходов к управлению развитием предприятия по различным признакам. Построена логико-семантическая модель управления развитием предприятия. Сформировано свое видение управления развитием предприятия.

Ключевые слова: предприятие, управление, развитие, модель, адаптивность, факторы.

Barinov D. Yu.

SHHE “Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture”

**CONCEPTUAL APPROACHES TO THE DEVELOPMENT MANAGEMENT
OF MODERN ENTERPRISE AND THEIR SYSTEMATIZATION**

Summary

The article is devoted to the study of approaches to enterprise development management. It is proposed to carry out groupings of approaches to the management of enterprise development on various grounds. A logical-semantic model of enterprise development management is built. Its vision of enterprise development management is formed.

Keywords: enterprise, management, development, model, adaptability, factors.

УДК 330.322

Бедрековський П. М.

Київський національний торговельно-економічний університет

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ: СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

У статті проведено дослідження особливостей фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства торгівлі. Обґрунтовано методи фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства торгівлі. Досліджено роль та складники механізму фінансового стимулювання інвестиційної діяльності підприємств торгівлі. Розроблено механізм фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства торгівлі.

Ключові слова: інвестиції, фінанси, фінансове забезпечення, інвестиційна діяльність, підприємства торгівлі, фінансування інвестиційної діяльності.

Постановка проблеми. Сучасна нестабільна економічна та політична ситуація в Україні здійснює негативний вплив на соціально-економічний розвиток країни, що виразилося в скороченні обсягів виробництва і грошових доходів на душу населення, зростанні безробіття та соціальної напруги і призвело до зниження інвестиційної привабливості вітчизняних суб'єктів господарювання, оцінка якої є основою для прийняття рішення інвестором про вкладення фінансових ресурсів. Найвні методики оцінки не дають змоги повною мірою врахувати ті умови, які визначають привабливість об'єкта інвестування. Це стало особливо важливим унаслідок обмеження джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств торгівлі. При цьому потреба в нарощенні фінансування інвестиційної діяльності зростає, у тому числі для нівелювання наслідків кризи. Необхідність удосконалення механізмів та інструментів фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств торгівлі та створення умов розвитку і розширення джерел фінансування інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в Україні, доцільного розподілу й споживання бюджетних джерел її фінансування визначила актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційна діяльність є предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів. Аналіз наукової літератури в галузі інвестування вказує на значний інтерес до даної теми в наукових колах. Теоретичні основи ведення інвестиційної діяльності розглядаються в працях таких учених, як: О.В. Бойко, А.І. Бутенко, О.Л. Горяча, Н.М. Гуляєва, В.І. Гунько, В.В. Гурочкіна та ін. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності розглядалося низкою вчених, серед яких виділяються П.В. Кухта, В.В. Немченко, О.Ф. Овсянюк-Бердадіна та ін. Питанню створення умов інвестиційної діяльності та їх оцінці приділяється увага в роботах З.З. Романчук, А.В. Фурсіна і т. д.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак перерахованими авторами здебільшого розглядалися загальні питання, що стосуються державного механізму регулювання та фінансування інвестиційної діяльності. Разом із тим недостатньо дослідженими залишилися питання визначення інвестиційної привабливості підприємств торгівлі з урахуванням її впливу на процес розподілу фінансових ресурсів, що забезпечують інвестиційну діяльність, розширення джерел її фінансування і визначення напрямів їх споживання на вітчизняних підприємствах торгівлі. Цим визначився вибір теми, мети і завдань дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні сучасних підходів до формування фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності на рівні підприємств торгівлі має велике значення у формуванні умов зростання показників соціально-економічного розвитку суб'єкта господарювання, що особливо важливо для великих підприємств торгівлі. Фінансове забезпечення значною мірою визначає ефективність функціонування суб'єктів господарювання будь-якої форми власності та виду діяльності. Проблеми фінансового забезпечення є надзвичайно актуальними для підприємств торгівлі, оскільки їх ефективне вирішення характеризує рівень стабільності грошових надходжень і прибутковості, формування фінансових ресурсів, ведення поточної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, забезпечує виконання фінансових зобов'язань перед діловими партнерами, бюджетом і цільовими фондами [3, с. 102].

Слід зауважити, що поняття «фінансове забезпечення» в економічній літературі досліджене доволі широко. Зокрема, В.І. Гунько трактує так: «Фінансове забезпечення – це забезпечення фінансовими ресурсами економіки держави, соціальних потреб і програм, виробництва продукції, науково-технічних досліджень, будівництва і переобладнання підприємств, а також утримання бюджетних організацій тощо» [6, с. 85].

Е.Л. Опришко розглядає фінансове забезпечення з позиції реалізації неперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних та залучених фінансових ресурсів із виокремленням механізму фінансового забезпечення, формування структури капіталу, планування і бюджетування та балансування грошових потоків [11].

На противагу попереднім авторам А.В. Фурсіна виділяє фінансове забезпечення як складовий елемент фінансового механізму порівняно з такими елементами, як управління фінансовою діяльністю, фінансовим регулюванням, фінансовим плануванням і т. д. Поряд із цим, вона зауважує, що фінансове забезпечення передбачає формування та використання фінансових ресурсів підприємств за допомогою оптимізації співвідношення всіх його форм і дає змогу створити такі обсяги фінансових ресурсів господарської діяльності, від яких підприємство мало б змогу функціонувати не тільки беззбитково, а й підвищувати ефективність діяльності та зміцнювати економіку країни загалом [13, с. 275].

Таким чином, узагальнюючи вищевказане, пропонуємо розглядати фінансове забезпечення як сукупність фінансових відносин у процесі залу-

чення необхідного розміру фінансових ресурсів та їх ефективного використання.

Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств торгівлі являє собою цілеспрямовано здійснюваний процес практичної реалізації функцій підприємства, пов'язаних із формуванням і використанням його фінансових ресурсів для забезпечення економічного і соціального розвитку [11]. Основною метою фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств торгівлі є забезпечення оптимального кругообігу засобів як умови безперервної діяльності, здійснення всіх необхідних витрат і платежів та отримання прибутку. Дана діяльність здійснюється за допомогою встановлених методів, які формують фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємства. Основними методами фінансового забезпечення підприємств торгівлі України є:

– самофінансування – ефективне використання власних коштів у процесі господарської діяльності й отримання такого прибутку, який після сплати податкових платежів і зборів, покриття видатків і витрат дасть змогу забезпечити потреби на розширене відтворення. Власний капітал є основною для самофінансування, залежить від форми власності і може бути приватним, пайовим, акціонерним;

– кредитування – надання кредитів суб'єктам господарювання для їх потреб на умовах платності, терміновості та поворотності. При цьому кредитування виконує важливу функцію – стимулювання господарської діяльності;

– бюджетне фінансування як форма фінансового забезпечення полягає у виділенні державних коштів на безповоротній і безоплатній основі. Основним видом державного фінансування виступають бюджетні асигнування неприбутковим сферам діяльності, які потребують такого фінансування [5].

Варто відзначити, що поряд із наведеними методами фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства торгівлі доволі значну роль відіграє пряма участь держави у фінансовому стимулюванні інвестиційної діяльності, яка передбачає вступ уповноважених державних інститутів безпосередньо у фінансові відносини із суб'єктами інвестиційної діяльності. У цьому разі прямі методи спрямовані на надання суб'єктам інвестиційної діяльності фінансових ресурсів, необхідних їм для її здійснення. Прямі методи участі держави у фінансовому стимулюванні інвестиційної діяльності безпосередньо впливають на суб'єкт господарювання й обмежують його економічні свободи. Основними методами фінансового стимулювання інвестиційної діяльності є бюджетне, у тому числі венчурне фінансування, субсидування, фінансове забезпечення цільових і державних програм у цій сфері, надання грантів, державного і муніципального майна в оренду на пільгових умовах.

У розумінні суті фінансового стимулювання інвестиційної діяльності основну роль має вибір конкретних способів залучення інвестицій, що зумовило необхідність вивчення фінансових відносин даної діяльності. Такі відносини реалізуються за допомогою фінансового механізму. Для визначення змісту механізму фінансового стимулювання інвестиційної діяльності розглянемо поняття безпосередньо самого фінансового механізму [8, с. 55]. Варто відзначити, що фінансовий механізм трактується як сукупність видів і форм організації фінансових відносин, інструментів і важелів впливу органів державної влади на економічний і соціальний розвиток суспільства за допомогою державних фінансів [7, с. 53].

Аналізуючи зміст фінансового механізму, деякі автори [4, с. 67] акцентують увагу на його структурі, інші [9, с. 75] – на системі заходів, спрямованих на використання об'єктивно існуючих фінансових відносин, третя група дослідників [12, с. 277] – на наборі методів, за допомогою яких вводяться в дію економічні закони або сукупність форм, методів і важелів, використовуваних у фінансових відносинах.

Зокрема, фінансовий механізм має складну структуру в силу того, що фінансові відносини різноманітні і залежать від багатьох факторів загально-економічного, правового, управлінського та іншого характеру [5, с. 23]. Так, у структуру фінансового механізму входять п'ять взаємопов'язаних елементів: фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення. Всі елементи фінансового механізму є складовою частиною цілого, вони взаємозалежні і взаємопов'язані, а поєднання видів, форм, методів організації фінансових відносин утворює «конструкцію фінансового механізму» [10, с. 118].

Суб'єкти фінансового механізму розробляють специфічні різноманітні інструменти, серед яких – ціни та податки, ставки податків та премії, мита та пільги, штрафи та санкції, гранти та дотації, субвенції та субсидії, відсотки та тарифи. Ці інструменти використовуються адекватно методам фінансування обраних процесів, їх значенням, рівнем і масштабом здійснення [13, с. 275].

Особливе місце в розгляді інвестиційної діяльності відводиться пошуку і оптимізації структури джерел фінансування інвестиційних ресурсів, адже співвідношення між трьома їх основними видами (власними, позичковими і залученими) визначає значною мірою той економічний ефект, який у подальшому принесе вкладення коштів у ті чи інші об'єкти інвестування. Зокрема, у 2015 р. фінансовий результат до оподаткування великих та середніх підприємств становив 230,6 млрд. грн. збитків (у 2014 р. – 389,1 млрд. грн. збитків) (рис. 1).

Отже, у 2015 р. прибуток становив 279,1 млрд. грн. проти попереднього року збільшився на 51,3%. Збитків допущено на суму 509,7 млрд. грн. (на 11,1% менше, ніж за 2014 р.). Частка збиткових підприємств у 2015 р. порівняно з попереднім роком скоротилася на 5,8 в. п. – до 31,9%. Для здійснення нововведень 181 підприємство придбало 1 131 нову технологію, з яких 66 – за межами України [14].

Найважливішим елементом системи управління механізмом фінансування інвестиційної діяльності вітчизняного підприємства торгівлі є процес фінансування інвестицій. Пошук і вибір оптимальної структури джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства торгівлі мають величезний вплив на її ефективність. Одна з головних причин, що ускладнюють реалізацію інвестицій, – недолік у підприємств необхідних ресурсів, тому головним завданням стратегічного управління є обґрунтування концептуальних аспектів удосконалення механізму фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства торгівлі.

Проблема стабілізації та збільшення рівня інвестицій в економіці за своїм масштабом і складністю рішення займає одну з провідних позицій серед проблем економічного розвитку. З урахуванням інтенсифікації ринкових реформ перспектива прискорення інвестиційних процесів підтверджує вже стратегічну тенденцію, підкріплену активною інтеграцією українського бізнесу в світовий інвестиційний простір [8, с. 55].

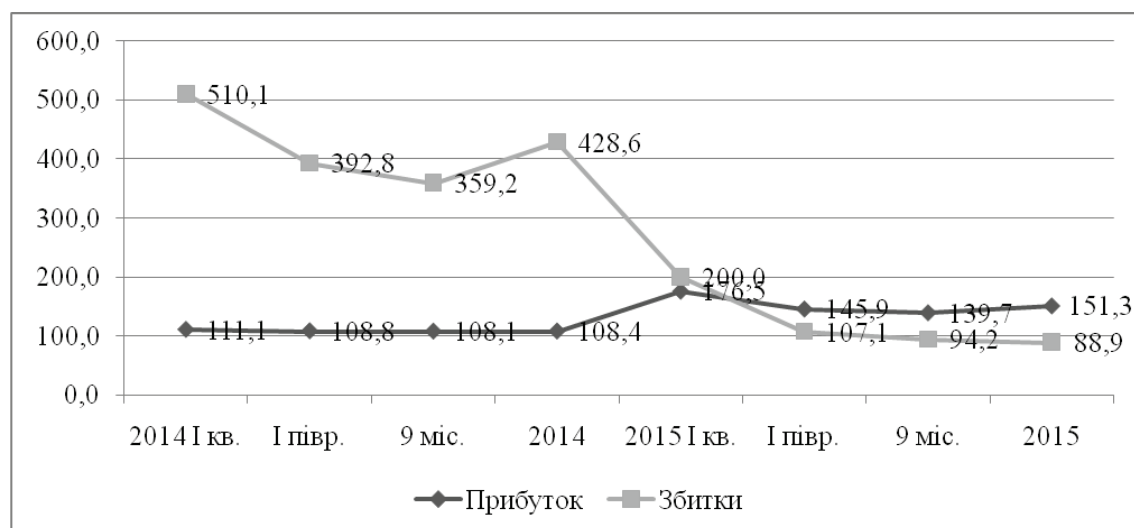


Рис. 1. Темпи зростання (зниження) прибутку та збитків, % до відповідного періоду попереднього року

Джерело: складено за [14]

Основні напрями інвестиційного забезпечення планів розвитку вітчизняних підприємств, техніко-технологічного відновлення їх основних фондів шляхом реконструкції та технічного переозброєння визначаються необхідністю вирішення зазначених проблем. Тому розробимо механізм фінансового забезпечення інвестиційної діяльності компанії (рис. 2), який включає такі етапи: розробку стратегії фінансового забезпечення інвестування; пошук і відбір об'єктів фінансування; підготовку та здійснення фінансування; управління, моніторинг і контроль фінансування; вихід із інвестицій. Передумовою реалізації змін, і, як наслідок, розвитку підприємства торгівлі є забезпеченість ресурсами, зокрема інвестиційними, а основними інструментами можна вважати виробничо-господарські проекти з відповідними цілями, змістом, бізнес-планом.

Отже, в ринкових умовах господарювання одним із головних елементів удосконалення фінансового механізму є формування оптимального процесу фінансового забезпечення. При цьому підприємствам необхідно формувати таку структуру фінансового забезпечення, за якої зростала б ефективність господарської діяльності, мінімізувалися фінансові ризики. Своєю чергою, формування ефективного механізму фінансового забезпечення діяльності підприємства дасть можливість забезпечити підприємствам їх фінансову стійкість, необхідний рівень фінансової незалежності, контроль над потоками фінансових ресурсів, спроможність їх залучення та ефективного використання.

Таким чином, запропоновані особливості механізму фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства торгівлі включають оцінку його ресурсного потенціалу та інвестиційного капіталу і, крім того, оцінку ризику фінансування інвестиційної діяльності підприємства торгівлі, яка передбачає управління цим ризиком. У процесі фінансування інвестиційного портфелю підприємства торгівлі важливим є оптимальне поєднання інвестиційних ресурсів. Згідно із запропонованим механізмом фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств торгівлі, використання інвестиційного портфелю – це процес відбору та фінансування комплексу конкретних виробничо-господарських проектів згідно з обраними напрямками інвестування для забезпечення розвитку під-

приємства торгівлі. Розроблення та впровадження масштабно якісної моделі використання інвестиційного портфелю є одним із методів підвищення ефективності такого процесу, оскільки базуються на прогнозуванні та оцінюванні зміни індикаторів масштабності та якості розвитку підприємства торгівлі внаслідок упровадження проектів. Висновки щодо зміни таких параметрів можуть бути вихідними даними для вибору тих чи інших проектів як об'єктів фінансування.

Висновки. Підсумовуючи проведене дослідження особливостей фінансового забезпечення інвестиційної діяльності, зазначимо, що фінансування підприємства торгівлі як економічна категорія являє собою сукупність економічних відносин із приводу формування і використання фінансових коштів господарюючим суб'єктом, що складаються в процесі індивідуального відтворення. На нашу думку, фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств потребує розроблення механізму вдосконалення співіснування інституційних видів для реалізації останнього, наявності спонукальних мотивів для введення інновацій і забезпечення на їх основі якісного рівня економічного зростання. Зокрема, важливим завданням для керівництва підприємства торгівлі в процесі управління торговельною діяльністю є забезпечення конкурентоспроможності та розвитку. Формування конкурентних переваг може здійснюватися шляхом упровадження таких змін: диверсифікації продукції та виробництва, вдосконалення якості продукції та торговельних технологій, проведення організаційних та управлінських змін тощо. Будь-який із зазначених процесів визначає динамічний розвиток підприємства торгівлі, а наслідками їх реалізації є доступ до нових ринків збуту, розширення споживчих сегментів, економія на ресурсах, зміцнення або формування нових корпоративних зв'язків тощо.

Серед перспективних напрямів подальших розвідок дослідження теоретичних, практичних та рекомендаційних аспектів особливостей фінансування інвестиційної діяльності підприємств є вироблення конкретних науково-методичних розробок із радикального реформування системи вдосконалення фінансового забезпечення інвестиційної діяльності торговельного підприємства.

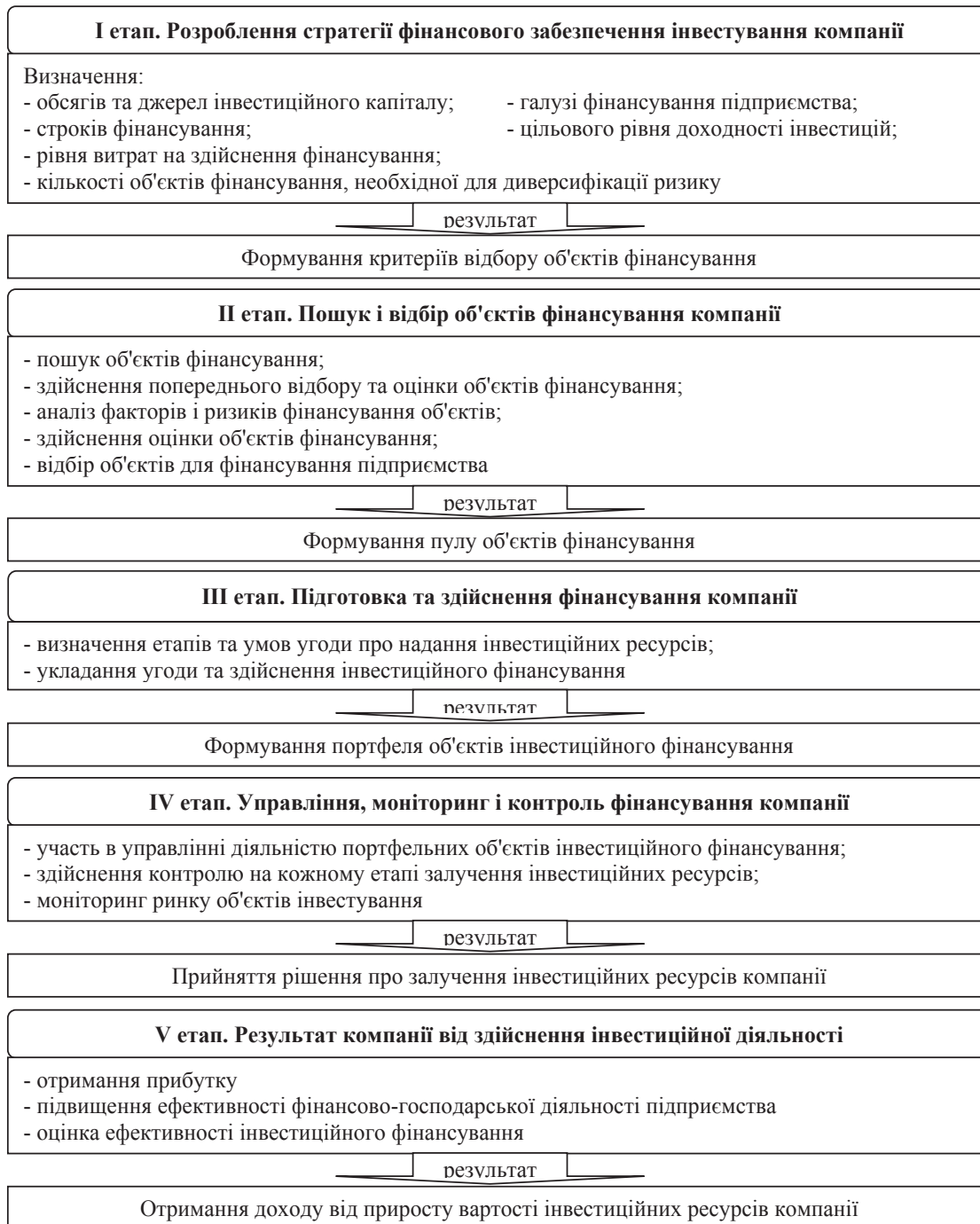


Рис. 2. Особливості механізму фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства торгівлі

Джерело: власна розробка

Список використаних джерел:

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – Ст. 646.
2. Бойко О.В. Інвестиційна підтримка інноваційної діяльності підприємства / О.В. Бойко, В.В. Адамчук // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». – 2014. – № 11(42). – С. 27–34.
3. Бутенко А.І., Дискіна А.А. Ключові аспекти інвестиційного забезпечення підприємства / А.І. Бутенко, А.А. Дискіна // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 1(6). – С. 101–106.
4. Горяча О.Л. Інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств / О.Л. Горяча, І.А. Сільченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 1. – С. 66–70.
5. Гуляєва Н.М. Сутнісні ознаки інвестиційної привабливості підприємства: факторна природа формування / Н.М. Гуляєва, Н.К. Рябченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2014. – № 1(13). – С. 22–28.
6. Гунько В.І. Фактори та показники формування інвестиційної привабливості підприємств / В.І. Гунько // Фінансовий простір. – 2015. – № 1(9). – С. 85–88.
7. Гурочкіна В.В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту / В.В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 5(21). – С. 51–57.

8. Кухта П.В. Напрями вдосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств / П.В. Кухта // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 55–58.
9. Немченко В.В. Ризики інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства / В.В. Немченко, В.В. Зеленьак // Економіка харчової промисловості. – 2015. – Т. 7. – № 4. – С. 73–77.
10. Овсянюк-Бердадіна О.Ф. Інноваційний розвиток вітчизняних підприємств: реалії та інструменти забезпечення / О.Ф. Овсянюк-Бердадіна // Економічний аналіз; редкол.: В.А. Дерій (гол. ред.) [та ін.]. – 2015. – Т. 19. – № 2. – С. 117–121.
11. Опрышко Е.Л. Выбор оптимальной структуры источников финансирования инвестиционной деятельности предприятий: критерии и модели / Е.Л. Опрышко // Управление экономическими системами. – 2013. – № 7(55) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/vybor-optimalnoy-struktury-istochnikov-finansirovaniya-investitsionnoy-deyatelnosti-predpriyatiy-kriterii-i-modeli-1>.
12. Романчук З.З., Ванькович Д.В. Удосконалення фінансового регулювання залучення інвестиційних ресурсів в економіку України / З.З. Романчук, Д.В. Ванькович // Бізнес Інформ. – 2015. – № 9. – С. 140–145.
13. Фурсіна А.В. Основні джерела фінансування і ризики в інвестуванні аграрних підприємств / А.В. Фурсіна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.3. – С. 274–281.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Бедрековский П. М.

Київський національний торговельно-економічний університет

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВАИ: СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

Резюме

В статье проведено исследование особенностей финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятия торговли. Обоснованы методы финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятия торговли. Исследованы роль и составляющие механизма финансового стимулирования инвестиционной деятельности предприятий торговли. Разработан механизм финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятия торговли.

Ключевые слова: инвестиции, финансы, финансовое обеспечение, инвестиционная деятельность, предприятия торговли, финансирование инвестиционной деятельности.

Bedrekovskyi P. M.

Kyiv National University of Trade and Economics

THE FINANCIAL SECURITY OF INVESTMENT ACTIVITY OF THE TRADE ENTERPRISE: MODERN MECHANISMS AND TOOLS

Summary

The scientific article studies the characteristics of financial security of investment activities of a trade enterprise. In the scientific article, a research is made on the specifics of financial support for the investment activity of a trading enterprise. The methods of financial support for the investment activity of the trade enterprise are substantiated. The role and components of the mechanism of financial incentives for the investment activity of trading enterprises are investigated. The mechanism of financial support of the investment activity of the trade enterprise is developed.

Keywords: investments, finance, financial support, investment, trade, investment financing.

УДК 334.7.021

Бондар А. В.

Сумський державний університет

РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-СОЛІДАРНОГО ФІНАСУВАННЯ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

У статті визначено зміст поняття «соціально-солідарне фінансування», проаналізовано основні засади функціонування соціально-солідарного фінансування в системі соціально-економічних відносин, досліджено основні форми соціально-солідарного фінансування.

Ключові слова: соціально-солідарне фінансування, соціально-економічна система, фінансова конвенція, кооперація, Р2Р-кредитування, краудфандинг.

Постановка проблеми. Проблема пошуку нових альтернативних форм фінансування проєктів у межах міжсекторного партнерства набуває все більшої актуальності як у світі, так і в Україні. Це зумовлено тим, що для більшості країн світу характерними є процеси глобалізації економіки,

зменшення державного регулювання, поступова трансформація суспільних очікувань, настроїв і цінностей. Відповідно, зростає роль бізнесу у вирішенні соціальних питань як альтернативи не завжди ефективним методам державного управління.

Нині провідні вчені та практики працюють над проблемою формування соціально-економічної моделі, що передбачає узгодження інтересів усіх суб'єктів соціально-економічних відносин, відповідність цілям сталого розвитку та пріоритетам ринкової економічної системи. І саме принципи та механізми соціально-солідарного фінансування можуть забезпечити чітку стратегію становлення та розвитку соціально-економічних відносин. Динаміка зростання обсягу використання соціально-солідарного фінансування, у тому числі для реалізації різноманітних проектів, відмінність його основних характеристик від інших систем зумовлюють необхідність здійснення концептуального аналізу функціонування означеного виду фінансування. Соціально-солідарне фінансування є предметом багатьох досліджень, що мають на меті визначити шляхи його подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми соціально-солідарного фінансування в теоретичних і практичних аспектах присвячено широке коло досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Так, серед сучасних зарубіжних та вітчизняних досліджень слід відзначити праці А. Артис [9; 10], Ж.-Л. Лавіль [7], Л. Мельник [1], Ю. Петрушенко [4; 5], та ін.

Зокрема, французька вчена А. Артис зазначає, що такі чинники, як значна варіація організаційних форм використання соціально-солідарного фінансування та різноманітність цільової аудиторії дає йому можливість стати рушійною силою в процесі трансформування економічного сектору, започаткувавши нові правила для всіх суб'єктів фінансової системи [10].

Своєю чергою, Ж.-Л. Лавіль акцентує увагу на тому, що впровадження соціально-солідарного фінансування сприятиме задоволенню потреб територіальних громад, оскільки така форма фінансування здатна задовольнити потреби суспільства щодо прагнення до соціальної справедливості, боротьби з нерівністю та бідністю, відкритості ресурсів для всіх суб'єктів економічних взаємовідносин [7].

За твердженням Ю. Петрушенко, соціально-солідарне фінансування в процесі глобалізації та інформатизації суспільних відносин може стати визначальним та ефективним інструментом у вирішенні питань щодо розвитку місцевих громад, оскільки надає можливість отримати фінансові ресурси на більш вигідних умовах, ніж у комерційних банків [4].

Аналіз наукової літератури з означеної проблеми свідчить про те, що розроблення проблеми запровадження ССФ є вкрай недостатнім, незважаючи на її актуальність, оскільки саме ССФ спроможна підтримувати трансформацію банківської системи та суспільних відносин.

Мета статті полягає у дослідженні структурно-логічної сутності терміну «соціально-солідарне фінансування», визначенні його основних форм у системі соціально-економічних відносин під час реалізації проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На відміну від традиційних фінансових відносин ССФ – не просто комерційна транзакція, що є анонімною та невизначеною. Вона являє собою складну систему фінансових операцій і форм соціалізації, пов'язаних із підпорядкуванням економічних процесів інтересам розвитку людини. Як система соціально-економічних відносин ССФ характеризується єдністю таких постулатів: по-перше, це створення відкритих каналів щодо альтернативного надання грошових ресурсів для

суб'єктів, які не можуть задовольнити фінансові потреби через традиційні банківські канали; по-друге, фінансові ресурси виступають каталізатором соціальних зв'язків між суб'єктами взаємовідносин; по-третє, відбувається максимальне забезпечення як економічних, так і соціальних потреб учасників процесу взаємодії.

Для вищезазначеного типу фінансування отримання прибутку не є головним результатом, оскільки в основу стосунків між кредиторами та позичальниками покладено принципи, що базуються на таких ключових цінностях, як солідарність, прозорість, відповідальність та справедливий розподіл коштів [10; 14]. Під час використання механізмів взаємодії між фізичними особами, організаціями та установами, які не є виключно економічними, слід використовувати підходи інституційної економічної теорії, сутність якої полягає у формуванні схем і моделей поведінки суб'єктів господарювання через створення інституцій. Основними поняттями інституціональної економіки є «індивід» (частково раціональна особистість, суспільні дії якої лежать в основі еволюції економічних систем та елементів їх зовнішнього середовища), «організація» (індивідуальний або асоційований агент господарської діяльності, метою функціонування якого є зниження невизначеності дій інших суб'єктів господарювання та трансакційних витрат) та «інституція» (механізм зниження інформаційної невизначеності шляхом формування рутинізованих моделей поведінки економічних агентів) [2].

Головною метою ССФ є розроблення нових механізмів щодо пошуку та надання грошових ресурсів соціально-орієнтованим підприємствам, організаціям, які з причин специфіки своєї діяльності часто виключаються зі стандартних банківських каналів [9]. Окрім того, ССФ також характеризується ефективним застосуванням наявних механізмів, таких як акумулювання приватних і громадських заощаджень; отримання субсидій і пожертвувань; виділення кредитів. Передусім йдеться про підприємства, які високо оцінюють соціальний спектр своєї діяльності.

Механізм роботи ССФ побудований у такий спосіб, щоб підтримувати відносини, які мають забезпечити виконання очікуваних результатів на основі взаємної довіри, гнучких та адекватних грошових і немонетарних умов договорів. Таким чином, ССФ можна розглядати як широкий діапазон взаємодій, які не можуть бути відокремлені одна від одної. Вони реалізуються завдяки налагодженню чітких стосунків (підтримка стосунків, процеси соціалізації та фінансові відносини), що відбуваються між зацікавленими сторонами і взаємодіють на засадах партнерства. У контексті зазначеного стає можливим розвивати ССФ як концепцію, оскільки вона створює складну систему фінансових операцій і форм соціалізації, пов'язаних із підпорядкуванням економічних процесів інтересам людини (рис. 1).

Слід зазначити, що форми соціалізації завжди відбуваються шляхом колективної організації, при цьому кредитори і позичальники мають різні за значенням обов'язки. Виокремлюють три види соціалізації:

- пряма (або коротка) соціалізація між кредиторами та позичальниками через елементарну структуру взаємостосунків;
- керована соціалізація: кредитори частково виконують обов'язки, пов'язані з підтримкою працівників;



Рис. 1. ССФ як система соціально-економічних відносин

Джерело: складено за [10]

• зовнішня соціалізація: інвестори не беруть активну участь у процесі соціалізації (цей процес у подальшому делегується відповідним структурам, що залучають волонтерів, які можуть бути або не є інвесторами) [10].

Аналіз системи соціально-економічних відносин зумовлює необхідність розроблення механізму фінансових і соціальних відносин між зацікавленими сторонами (стейкхолдерами). Для досягнення спільної мети вони можуть об'єднуватися в громадські організації, асоціації, кооперації, товариства взаємодопомоги, фонди соціально-професійної інтеграції тощо. Такі формування будуть варіюватися залежно від фінансових характеристик, зокрема солідарних позик і так званих «капітальних ін'єкцій», або обсягів інвестицій, які вони можуть надати. Структуру системи ССФ може бути урізноманітнено завдяки співпраці з іншими типами фінансових посередників, оскільки будь-які форми фінансування не підмінюють, а доповнюють одна одну, що у цілому сприяє поступовій еволюції кредитного ринку.

Отже, система ССФ передбачає наявність зацікавлених сторін, що мають загальну мету і будують свою діяльність на принципах взаємопідтримки і взаємодовіри. Різні позиції зацікавлених сторін, а також економічні та неекономічні зв'язки, що вони реалізують, об'єднуються, у результаті чого визначаються правила подальшої співпраці.

Ефективність ССФ залежить від наявності чітких правил, а головне – їхнього дотримання. Переваги солідарного фінансування підтверджуються процесами, спрямованими на усунення невизначеності щодо рівня кредитної спроможності позичальника, що зазвичай виникає внаслідок неузгодженості між інформаційним забезпеченням та очікуваними результатами.

Солідарно-фінансові відносини не можуть бути зведені до ринкових, оскільки вони приносять прибуток і забезпечують налагодження соціальних зв'язків, які не є товаром, мають тривалий

термін дії на відміну від комерційних відносин, а процентна ставка не є ринковою, оскільки не пов'язана з виробничими витратами [9].

ССФ впливає на етапи процесу прийняття фінансових рішень, різні форми соціалізації, що сприяють налагодженню стосунків на основі довіри. Відкритість і своєчасність надання вичерпної інформації також має допомогти позичальникам отримати чіткі уявлення про умови участі в проектах у частині фінансування, особливостей реалізації завдань проекту, рівень процентних ставок відповідно до витрат, взаємообов'язків позичальників і кредиторів.

ССФ установлює правила, що дає можливість оцінити кредитну спроможність позичальників. Ці правила розроблюються для конкретних позичальників з урахуванням фінансових потреб. Вони є основою конвенції про солідарне фінансування або фінансової конвенції: фінансова конвенція встановлюється на основі норм дозволу та ліквідності, використовується для розроблення інформаційних матеріалів та оцінки якості кредитування кожного позичальника. Вищезазначені стандарти бухгалтерського обліку пов'язані із соціальними уявленнями про кредити [15].

На підставі вищезазначеного варто відзначити Бессі та Фаверо, які трактують поняття «конвенції» як спільні дії для здійснення прямого економічного аналізу та координації діяльності в умовах невизначеності. У контексті невизначеності, коли знання про очікувані результати є недостатніми, агенти здійснюють обмін інформацією та фінансуванням, презентуючи власні дії в межах своїх компетенцій. Таким чином, конвенції окреслюють формальні та неформальні правила, які розробляються на основі наявної нормативно-правової бази [13].

Отже, специфічність системи ССФ дає змогу діяти в контексті невизначеності, розроблення загальної інформації та визначення рівня плато-

спроможності проекту. ССФ утілюється в конвенції про солідарне фінансування, яка базується на способах отримання як міжсуб'єктивної, так і нормативної інформації щодо колективних гарантій і взаємовідносин між усіма сторонами.

Угоди про фінансування базуються на грошових повторювальних і негрошових відносинах. Наприклад, групові позики – це повторювальні монетарні відносини, згідно з якими забезпечується довгострокове фінансування позичальників. Своєю чергою, підтримка та подальша діяльність позичальників передбачають постійні негрошові обміни, що вимагають інвестицій від обох сторін. Таким чином, конвенція базується на способах отримання як персоналізованої, так і стандартизованої інформації. Вона також спирається на колективні гарантії та на партнерство між зацікавленими сторонами: асоціаціями, підприємствами, організаціями, банками, місцевими органами державної виконавчої влади та місцевого самоврядування.

Слід зазначити, що тривалість та інтенсивність фінансування ґрунтуються на цілісних соціальних стосунках, що формують відносини між суб'єктами кредитування та сприяють зростанню довіри. Довіра між учасниками кредитування є ключовим елементом зменшення рівня невизначеності. Під час реалізації ССФ виокремлюють такі форми довіри:

- невяна соціальна довіра, що походить від приналежності до групи, а також зацікавленої сторони;

- міжсуб'єктна довіра, заснована на міжособистісних відносинах між кредитором і позичальником;

- організаційна довіра, що впливає із процесів стандартизації інформації [10].

Чітке виконання всіх правил дає можливість створити платформи з фінансування різноманітних потреб, популяризувати механізми мікрокредитування, зменшити боргове навантаження позичальника, полегшити доступ до ресурсів. У такий спосіб ССФ спирається на партнерські відносини між усіма суб'єктами процесу, що сприяє розвитку фінансової системи у цілому.

Аналіз наукової та історичної літератури свідчить про те, що перші спроби виділення невеликих позик датуються XVIII ст. Починаючи з XIX ст. практикуються солідарні програми видачі кредитів для підтримки фермерів у сільських районах Німеччини. У 50-х роках XX ст. у Східному Пакистані були поширені кредити, орієнтовані саме на групу позичальників [4; 11].

ССФ передбачає взаємодію найрізноманітніших структур: громадських організацій, асоціацій, товариств взаємодопомоги, кооперативів, фондів тощо. Їх функціонування характеризується низкою загальних ознак: спільним управлінням; обмеженням прибутку задля досягнення таких цілей, як соціальні цінності, солідарність і співробітництво. Визнання та широке застосування соціально-солідарного фінансування зумовлено його ідеями, що відображають прагнення людства до соціальної справедливості, рівноправ'я, збереження навколишнього середовища [1]. При цьому термін «солідарна» підкреслює необхідність і можливість спільної діяльності незалежних економічних агентів, відсутність формальної ієрархічної схеми, добровільність спільної діяльності, прийняття рішень, що задовольняють усі сторони, пріоритетність синергетичної самоорганізації і ройових структур [3].

Однією з найбільш поширених форм ССФ є кооперативи. Процес формування кооперативів у кожній конкретній країні відбувається в різних суспільно-політичних та соціально-економічних умовах. Кооперативні товариства за своєю сутністю є системою забезпечення демократичних цінностей у суспільстві. Фундаментальними кооперативними принципами є: взаємний демократичний контроль над діяльністю кооперативу; добровільність і відкрите членство; прозорість діяльності; економічна участь членів. Механізм функціонування кооперативу відбувається за таким алгоритмом: члени вносять до капіталу кооперативу рівну суму та здійснюють контроль за використанням фінансів.

Члени кооперативу спрямовують доходи від його діяльності на: 1) розвиток кооперативу, за можливості утворюючи резерви, хоча б частина яких є неподільною; 2) винагороду членів відповідно до їх операцій із кооперативом; 3) підтримку ініціатив, схвалених членами; 4) забезпечення автономії і незалежності; 5) кооперативну освіту, підвищення кваліфікації, інформаційне забезпечення; 6) співпрацю між кооперативами; 7) турботу про громаду [16].

Однією з інноваційних форм застосування ССФ є пірингове мікрокредитування, сутність якого полягає у використанні матеріально-фінансового потенціалу громад. Поняття «пірингове кредитування» (або person-to-person-кредитування, peer-to-peer-кредитування) розкриває механізм видачі та отримання позик між фізичними особами без участі в процесі традиційних фінансових інститутів. Основою функціонування P2P-кредитування є Інтернет-платформа, за допомогою якої відбувається процес комунікації між кредиторами та позичальниками [12].

Отримання позики за допомогою P2P-кредитування відбувається за таким алгоритмом: позичальник повинен заповнити заявку, вказавши розмір та мету позики. Своєю чергою, кредитори надають свої пропозиції: яку суму коштів і на яких умовах вони спроможні надати позичальнику. Після узгодження умов сума перераховується позичальнику, і надалі він обслуговує боргові зобов'язання. В середньому тривалість позики коливається від трьох до п'яти років.

Ринок мікрокредитування перебуває в процесі трансформації, зокрема відбувається поступова зміна структури інвесторів. Останнім часом спостерігається тенденція залучення до участі в мікрокредитуванні юридичних осіб. Зокрема, мікрокредитування викликає інтерес у хеджінгових фондів, і це важливо, оскільки такі установи через специфіку своєї діяльності звертають увагу на нові тренди першими. Крім хеджфондів на ринок приходять інші інституціональні інвестори, такі як інвестиційні та пенсійні фонди [4].

Ще однією не менш ефективною формою ССФ, на нашу думку, є краудфандинг – технологія залучення та здійснення соціальних мікроінвестицій. Краудфандинг має багато спільного з мікрофінансуванням, запропонованим лауреатом Нобелівської премії М. Юнусом, містить ознаки «соціального бізнесу» [8].

Слід відзначити, що нині відбувається процес посилення взаємозалежності між громадянським суспільством, державою і бізнесом, який, своєю чергою, стимулює до створення нових бізнес-моделей, таких як краудфандинг. Краудфандинг дає змогу залучати через Інтернет фінансові ресурси великої кількості людей для реалізації різноманітних проектів. Сучасні спроби дати остаточне

визначення краудфандингу є передчасними, оскільки зміст цього поняття охоплює не лише велику поточних можливостей, а й способи використання колективних фінансів у сферах діяльності, які можуть виникнути в майбутньому [6].

Можна виокремити такі основні характеристики краудфандингу як моделі фінансування проектів:

1. Фінансування проектів відбувається за допомогою краудфандингової платформи, яка поєднує дві функції: акумулювання зібраних коштів і перерозподіл фінансових ресурсів за напрямками витрат.

2. Краудфандинг як модель фінансування проектів характеризується більшою гнучкістю порівняно з іншими фінансовими посередниками, адже має такі переваги: швидкість виділення коштів, чітка часова обмеженість, інформаційна прозорість і відповідальність перед вкладниками.

3. Мінімальна кількість ієрархічних рівнів ухвалення рішення та зниження транзакційних витрат на організацію фінансування проектів завдяки меншій кількості посередників.

4. Необмежена кількість потенційних інвесторів, адже краудфандинг звертається не лише до економічних мотивів. Слід зазначити, що в такий спосіб фінансуються проекти, пов'язані з інтересами та ідентичністю представників конкретної соціально-економічної спільноти [5].

Висновки. У контексті зазначеного вище проблема пошуку нових альтернативних форм фінансування проектів у межах міжсекторного партнерства набуває все більшої актуальності як у світі, так і в Україні.

Дослідивши основні засади функціонування ССФ у системі соціально-економічних відносин, можна зробити висновок про необхідність подальшого наукового розроблення означеної проблеми. Це зумовлено динамікою зростання обсягу використання ССФ, зокрема для реалізації різноманітних проектів. Саме принципи та механізми соціально-солідарного фінансування можуть забезпечити чітку стратегію становлення та розвитку соціально-економічних відносин.

Список використаних джерел:

1. Соціальна та солідарна економіка: поняття та сутність, досвід та перспективи / Л.Г. Мельник, Ю.М. Дерев'янюк, О.В. Кубатко // MechanismofEconomicRegulation. – 2014. – № 3. – С. 89–98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mre_2014_3_12.
2. Николок О.М. Інституціональна економіка: ключові положення та основні поняття / О.М. Николок // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 5. – С. 43–50 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_5_7.
3. Орлов А.И. Солидарная информационная экономика как экономическая составляющая государственной идеологии России / А.И. Орлов // Политический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 98(04) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2014/04/pdf/53.pdf>.
4. Петрушенко Ю.М. Новітні підходи до фінансування розвитку місцевих громад: від реконізму до P2P-кредитування / Ю.М. Петрушенко // Наукові видання (ННІ БТ). – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/52989>.
5. Петрушенко Ю.М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю.М. Петрушенко, О.В. Дудкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 172–182.
6. Смоленніков Д.О., Бондар А.В. Модель краудфандингу в управлінні проектами / Д.О. Смоленніков, А.В. Бондар // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. О.Ф. Балацького (Суми, 27 травня 2015 р.) / За заг. ред. О.В. Прокопенко, М.М. Петрушенка. – Суми : СумДУ, 2015. – С. 492–493.
7. Тома С. Социальная и солидарная экономика – французская модель / С. Тома [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ambafrance-ru.org/Social-naya-i-solidarnaya>.
8. Юнус М. Создавая мир без бедности. Социальный бизнес и будущее капитализма / М. Юнус, А. Жоли. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2010.
9. Artis A. La finance solidaire: analyse socio-économique d'un système de financement. A. Artis // La finance solidaire – 2012.
10. Artis A. Social and solidarity finance: A conceptual approach / A. Artis // Research in International Business and Finance. – 2017. – P. 737–749.
11. Banerjee Abhijit. The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation / Banerjee Abhijit; Esther Duflo, Rachel Glennester, Cynthia Kinnan [Электронный ресурс]. – Режим доступа : economics.mit.edu/files/4162.
12. Bateman M. Why Doesn't Microfinance Work? : The Destructive Rise of Local Neoliberalism / Bateman Milford. – London: Zed Books, 2010. – 256 p.
13. Bessy C. Institution et Economie des conventions / C. Bessy, O. Favereau. // Economie Politique et Philosophie Sociale. – 2005.
14. Cowton C. Integrity, responsibility and affinity: three aspects of ethics in banking. / C. Cowton // Business Ethics: A European Review / C. Cowton., 2002.
15. Rivaud-Danset D. La relation banque-entreprise : une approche comparée / Rivaud-Danset. // Revue d'Economie Financiere. – 1991.
16. Statement on the Co-operative Identity [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ica.coop/coop/principles-revisions.html>. – 2010.

Бондарь А. В.

Сумский государственный университет

РОЛЬ СОЦИАЛЬНО-СОЛИДАРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Резюме

В статье определено содержание понятия «социально-солідарное финансирование», проанализированы основные принципы функционирования социально-солідарного финансирования в системе социально-экономических отношений, исследованы основные формы социально-солідарного финансирования.

Ключевые слова: социально-солідарное финансирование, социально-экономическая система, финансовая конвенция, кооперация, P2P-кредитование, краудфандинг.

Bondar A. V.

Sumy State University

THE ROLE OF SOCIAL AND SOLIDARITY FINANCING IN THE SYSTEM OF SOCIO-ECONOMIC RELATIONS

Summary

The content of social united financing, as well as its main principles and forms of functioning in the system of social and economic interaction, are analysed in the article.

Keywords: social united financing, financing convention, cooperation, social and united system, P2P crediting, crowdfunding.

УДК 658.14

Єпіфанова І. Ю.

Вінницький національний технічний університет

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Систематизовано підходи до визначення прибутку. Проаналізовано рівень прибутку вітчизняних підприємств. Визначено місце прибутку в управлінні інноваційною діяльністю.

Ключові слова: прибуток, інноваційна діяльність, фінансування.

Постановка проблеми. Для будь-якого суб'єкта господарської діяльності велике значення має його здатність продукувати прибуток, оскільки саме він є джерелом розвитку підприємства та фактором забезпечення фінансової стійкості. Прибуток виконує на підприємстві значну кількість функцій, серед яких важливою є функція забезпечення економічного зростання. Детермінантою економічного зростання в сучасних умовах є інноваційна діяльність, саме тому досить важливим є питання оцінювання місця прибутку підприємств в управлінні інноваційною діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань управління прибутком підприємства зробили такі провідні економісти, як: Р.Р. Антонюк, М.М. Бердар, І.О. Бланк, В.М. Гриньова, Л.Ю. Кучер, М.Ф. Огічук, А.М. Поддєрьогін, Л.О. Чорна, Н.Б. Ярошевич, О.В. Хмелевський. Питання, пов'язані з інноваційною діяльністю, неодноразово розглядали О.Ф. Андросова, Л.Л. Антонюк, М.П. Войнаренко, А.М. Поручник, В.С. Савчук, В.П. Соловійов, П.С. Харів, А.В. Череп та ін.

Огляд публікацій укажує на необхідність висвітлення питання аналізу місця прибутку підприємства в управлінні його інноваційною діяльністю.

Мета статті полягає у дослідженні та систематизації підходів до визначення місця прибутку в управлінні інноваційною діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найхарактерніших ознак сучасного розвитку світової економіки є глобалізація, яка призвела до появи нової форми конкуренції, що стала наслідком виходу за межі окремої країни, виробництва, формуючи всесвітню глобальну систему конкурентних відносин, яка вимагає відповідного управління. Для забезпечення стійкого розвитку підприємства необхідно забезпечити стійке економічне зростання, яке передбачає, в першу чергу, більш раціональне використання ресурсів та максимізацію прибутку. В умовах ринкової економіки прибуток є найважливішим чинником стимулювання виробничої і підприємницької діяльності підприємства та створює фінансову основу для її

розширення, задоволення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу.

Метою створення будь-якого суб'єкта господарювання є отримання прибутку в розмірі, достатньому для подальшого розвитку та функціонування. Отримання підприємством прибутку є найголовнішим його завданням та можливістю існування. Прибутковість підприємства є показником його сталого розвитку та ефективної суспільно корисної діяльності. Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства в абсолютному вираженні, а рентабельність показує її міру ефективності, саме тому увагу до прибутку як економічної категорії приділяли з моменту виникнення економічних відносин.

Прибуток є кінцевим результатом діяльності підприємства, що характеризує абсолютну ефективність роботи [1]. Нині в літературі існують різні підходи до визначення сутності поняття прибутку (табл. 1).

Отже, узагальнюючи наявні підходи, можна резюмувати, що прибуток – це кінцевий результат діяльності суб'єкта господарської діяльності, який визначається як різниця між доходами, отриманими від певного виду діяльності, та відповідними витратами, понесеними для отримання доходів упродовж здійснюваної ризикової та суспільно корисної діяльності.

У цілому існують різні підходи до класифікації прибутку, проте для оцінювання діяльності підприємства важливим є визначення прибутку від певних видів діяльності та чистого прибутку й нерозподіленого прибутку. Важливість двох останніх видів прибутку пов'язана з тим, що саме нерозподілений прибуток є джерелом фінансових ресурсів підприємства, яке використовується для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства та забезпечення його стійкого розвитку.

Величина прибутку формується під впливом чинників різноманітного характеру, які поділяють на екзогенні та ендогенні (рис. 1).

Отже, як видно з рис. 1, ендогенні фактори поділяються на основні та другорядні. Другорядні

ними є ті фактори, які пов'язані з порушенням господарської дисципліни. Одним з основних факторів зростання прибутку є обсяг продажу продукції, адже прибуток постійно займає певну частку в ціні товару, тому зростання обсягу продажів дає змогу отримувати великий прибуток. Своєю чергою, розширення асортименту сприяє зростанню обсягу продажів.

З табл. 2 видно, що у цілому на вітчизняних підприємствах спостерігається негативна динаміка не лише скорочення нерозподіленого прибутку, а й отримання непокритого збитку.

Така ситуація свідчить про проїдання власних коштів та відсутність власних джерел фінансових ресурсів для підвищення рівня конкурентоспроможності, що є досить негативним явищем. Зрос-

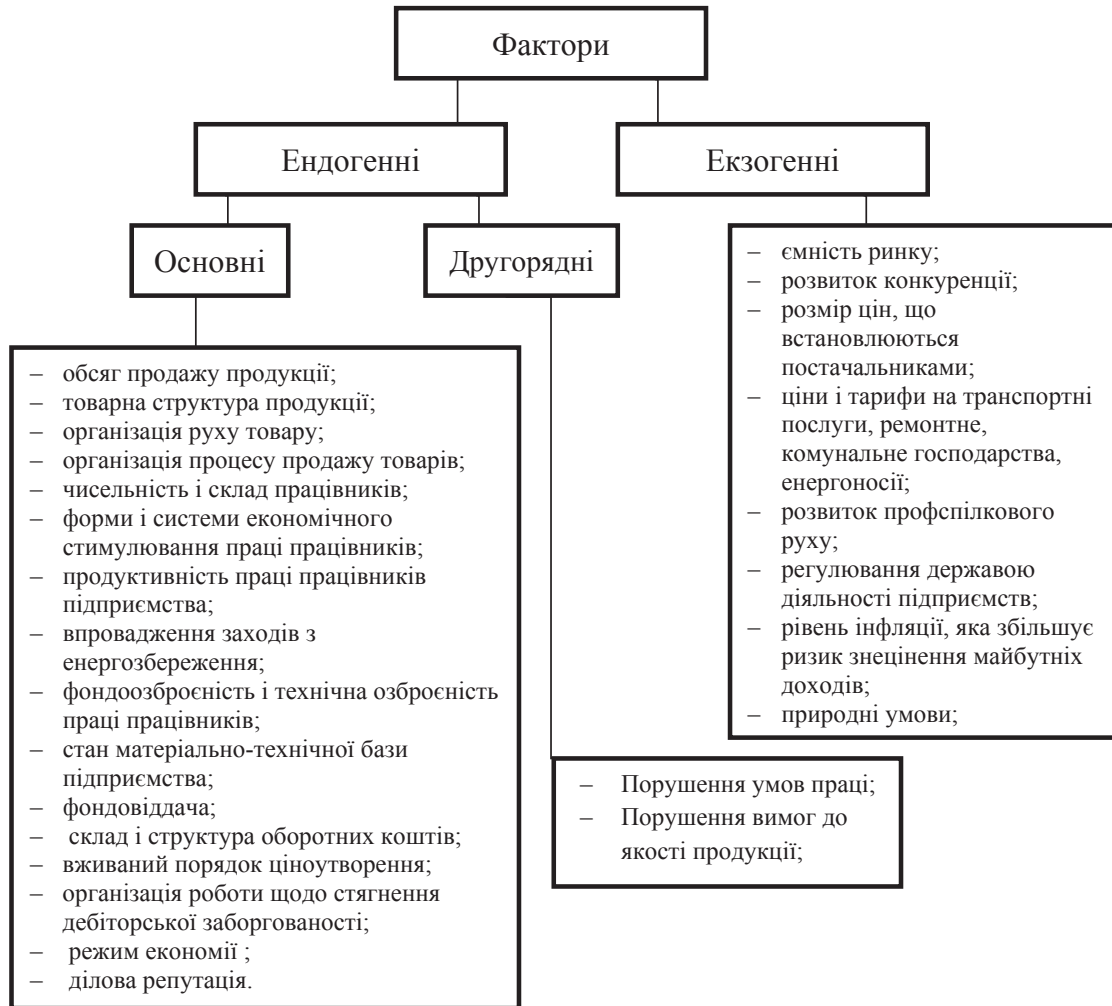


Рис. 1. Класифікація факторів, що впливають на величину прибутку підприємства
Джерело: складено за [3; 4; 7; 8]

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення сутності прибутку

Автор	Прибуток – це
А. Сміт [2]	продукт праці, який привласнюється власником засобів виробництва
І.О. Бланк [3]	виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, який становить різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності.
Н.В. Прохар [4]	різниця між доходами, отриманими підприємством за відповідний період унаслідок своєї діяльності, та витратами, здійсненими за той же період для забезпечення цієї діяльності
П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5], А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко [6]	сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати
А.М. Поддєрьогін [7]	частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу; форма прояву вартості додаткового продукту
А.І. Орехова [8]	дохід на вкладений капітал, який є винагородою підприємця за ризик, мотив його діяльності та який розраховують як різницю між сукупним доходом і сукупними витратами
А.А. Мазаракі [9]	різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції, між обсягом отриманого вибору та сумою витрат на виготовлення та реалізацію продукції

Джерело: складено автором за [2]

тання прибутку і, як наслідок, підвищення показників рентабельності підприємства мають велике значення для подальшого розвитку підприємства. Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний ступінь прибутковості підприємства або продукції, що виробляється. Рентабельність як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства.

Саме прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, вдосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Найважливішим джерелом створення й утримання конкурентних переваг підприємства є виявлення і використання нової науково-технічної продукції під час здійснення інноваційної діяльності, яка є результатом інтелектуальної, наукової та інженерно-технічної творчості фахівців [11]. Висока конкурентоспроможність дає змогу отримувати прибутки і надприбутки, що зможе зацікавити інвестора як постійного і надійного партнера, для забезпечення стабільного розвитку підприємства. Отже, перспективним напрямом підвищення рівня прибутку та конкурентоспроможності підприємств є впровадження інновацій. При цьому інновації на підприємстві можуть упроваджуватися у різноманітних формах: розробленні нових видів продукції, використанні енергозберігаючих інноваційних технологій, упровадженні нових ідей виробництва.

Важливе місце інноваціям як фактору економічного зростання надає й засновник теорії конкурентних переваг М. Портер. Описуючи зміст конкуренції і пояснюючи питання досягнення підприємствами успіху на міжнародних ринках, учений стверджує, що досягнення конкурентних переваг досягається саме завдяки інноваціям, які розуміє в широкому змісті – від крупного технологічного прориву до нових методів праці, використання нових технологій [12].

Власними джерелами фінансування інноваційної діяльності, як правило, виступають нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування, внески засновків у збільшення зареєстрованого капіталу [13]. Як видно з рис. 2, саме власний капітал є основою фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств упродовж 2006–2016 рр.

Разом із тим загальна величина витрат на фінансування інноваційної діяльності упродовж досліджуваного періоду має негативну динаміку зменшення. Лише в 2016 р. спостерігається певне поліпшення стану фінансування.

Якщо досліджувати чистий прибуток промислових підприємств, можна помітити позитивну динаміку зростання тих промислових підприємств, які отримали чистий прибуток, та скорочення підприємств, що отримали чистий збиток (рис. 3). Якщо в 2011 р. з усієї сукупності промислових підприємств 60,8% отримали чистий прибуток, то в 2016 р. – 72,3%.

Інноваційній діяльності передують процес зародження ідеї, яка потім поступово трансформується в інновацію. Ідея інноваційного продукту виникає

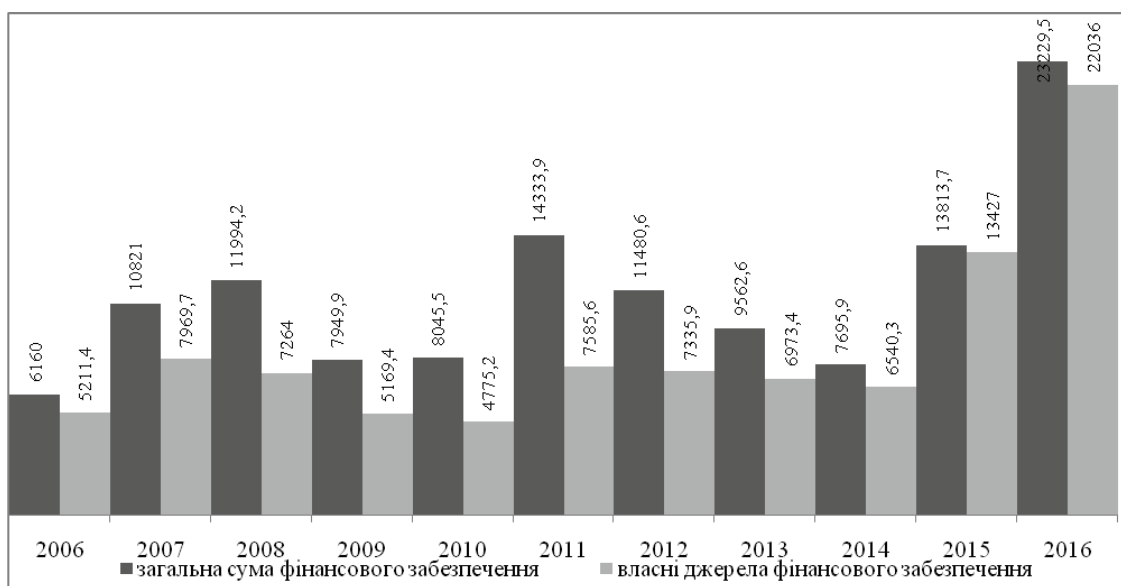


Рис. 2. Динаміка джерел фінансування інноваційної діяльності вітчизняними підприємствами (млн. грн.)

Джерело: складено за даними [10]

Таблиця 2

Динаміка власного капіталу та нерозподіленого прибутку вітчизняних підприємств*

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Власний капітал, млн. грн.	1426712	1586285	1904940	1950375	1480658	2288741,4
Нерозподілений прибуток, млн. грн.	-17677,4	16078,4	57015	20873,7	-579901	-893834,4
Частка нерозподіленого прибутку, %	-1,24	1,01	2,99	1,07	-39,17	-39,05

* станом на кінець року

Джерело: сформовано автором на основі даних [10]

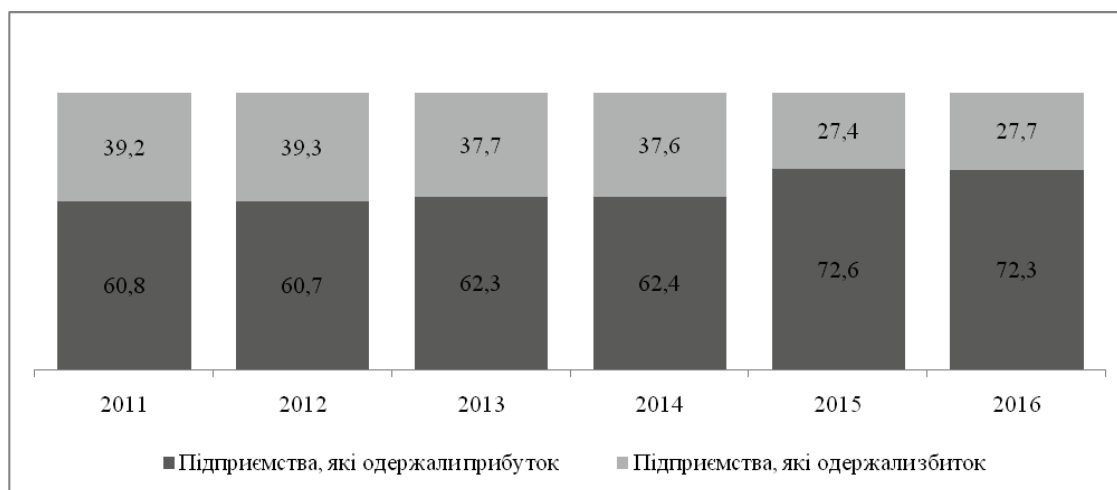


Рис. 3. Чистий прибуток промислових підприємств

Джерело: складено за даними [10]

в результаті фундаментальних досліджень. Генерувати ідею певних інновацій можуть безпосередньо споживачі інноваційної продукції в результаті проведення соціологічних опитувань та виявлення потреб споживачів. Зважаючи на те, що інноваційною є діяльність і щодо суттєвого вдосконалення певного продукту, товарів, технологічних процесів тощо, генерувати інноваційний продукт може й безпосередньо ринок науково-технічної продукції. Відомо, що приблизно лише 10% ідей та проведених відповідних фундаментальних досліджень утілюються в реальний інноваційний продукт, що спричинено низкою факторів.

Отже, одним із чинників, які стримують інноваційну діяльність, є недостатній розвиток комунікативних зв'язків між виробниками, ринком науково-технічної продукції та споживачами інноваційних продуктів.

Серед інновацій для підприємств із погляду підвищення прибутковості доречним є використання й таких інновацій, як маркетингові. Маркетингові інновації передбачають використання інновацій у маркетингу в процесі створення та розповсюдження товарів. Перше фундаментальне дослідження у цьому напрямі здійснене Теодором Левіттом, який у 1962 р. вивчав можливості зростання та отримання прибутку через маркетингову інновацію [14]. Т. Левітт указував на недооцінку маркетингових інновацій, наголошував на значенні нових маркетингових методів для розвитку бізнесу й уперше висунув концепцію marketing R&D-досліджень і розробок у маркетинговій сфері.

Дослідження більше ніж 700 німецьких компаній надало можливість зробити висновок, що маркетингові та технологічні інновації не тільки є комплементарними, а й у певних випадках можуть замінювати одна одну, тобто можуть розглядатися як субститути [15]. Саме тому, зважаючи на обмеженість фінансових ресурсів для впровадження технологічних інновацій, одним із перспективних напрямів підвищення рівня рентабельності вітчизняних підприємств може стати маркетингова інновація.

Досить важливим також є використання прибутку для підвищення рівня інтелектуального капіталу вітчизняних підприємств. Загально визнаним є той факт, що капітальні вкладення в працівника є такими ж прибутковими, як і інвестиції в будь-який інший чинник виробництва. Під людським

капіталом зазвичай розуміється сукупність знань, практичних навичок, творчих здібностей, що сприяють результатам його діяльності [16]. В економічно розвинених країнах стратегічним фактором економічного розвитку виступають саме інтелектуальні фактори економічного зростання у вигляді інноваційного капіталу, інтелектуального продукту.

Інтелектуальний капітал є за своєю суттю нематеріальним активом, складником гудвілу, який за умілого керівництва компанією може принести суттєве зростання прибутку, а в кінцевому підсумку – конкурентоспроможності та ринкової вартості підприємства.

Суттєвою перевагою інтелектуального капіталу є те, що він носить ексклюзивну форму та має досить високу додану вартість порівняно з іншими ресурсами, які є в розпорядженні підприємства. Саме тому менеджменту підприємств варто велику увагу приділяти не лише рівню освіти працівників, а й їх креативності та здатності до нестандартного мислення. Для цього досить корисним є проведення регулярних тренінгів, навчань, стажувань, колективних мозкових штурмів тощо.

На особливу увагу заслугове фінансування інноваційних проектів, спрямованих на енергозбереження. Питання енергозбереження є актуальним на будь-якому рівні як у межах України, так і за її межами. Загально визнано, що економіка, яка характеризується неймовірно високим рівнем ресурсо- та енергозатрат своєї продукції, що властиво для України, навіть без впливу інших зовнішніх факторів приречена на поступове вичерпання резервів екстенсивного зростання і подальше збільшення загроз економічної депресії [17].

У цілому енергозбереження на підприємстві може впроваджуватися за різними напрямками:

- використання енергоефективного технологічного обладнання;
- впровадження енергозберігаючих розробок, запропонованих за результатами енергоаудиту;
- термомодернізація будівель, споруд, які безпосередньо належать підприємству;
- використання сучасних підходів до генерації тепла, теплопостачання та опалення будівель і споруд, які сприятимуть скороченню витрат на енергетичні ресурси.

Впровадженню цих заходів передують проведення аудиту, метою якого є пошук напрямів неефек-

тивного використання ресурсів, напрямів економії ресурсів. При цьому підприємство для впровадження енергозберігаючих технологій може використовувати як вітчизняні та світові розробки, так і впроваджувати власні.

Сучасний стан розвитку науково-технічного прогресу все більшою мірою дає змогу застосовувати інновації у сфері використання альтернативних і відновлювальних джерел енергії для потреб малих і великих підприємств. Незважаючи на те що промислові підприємства зазвичай є енергоємними і виробництво переважно налаштоване на використання первинних енергоносіїв, велика частка допоміжних і технологічних процесів може бути переведена на використання нетрадиційних джерел енергії.

Фінансування витрат на зниження витрачання енергетичних ресурсів може бути здійснене як за рахунок власних коштів підприємств, так і шляхом використання державних цільових програм, коштів міжнародних інвесторів та організацій.

Висновки. Отже, систематизація наявних підходів до визначення сутності прибутку показала, що прибуток – це кінцевий результат діяльності суб'єкта господарської діяльності, який визначається як різниця між доходами, отриманими від певного виду діяльності, та відповідними витратами, понесеними для отримання доходів упродовж здійснюваної ризикової та суспільно корисної діяльності. На величину прибутку впливає значна кількість факторів. Доведено, що прибуток має велике значення у фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності. Активне впровадження інновацій сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств, що в кінцевому підсумку сприятиме зростанню рівня прибутку та ринкової вартості майна підприємства. Вітчизняним промисловим підприємствам доцільно більше уваги приділяти маркетинговим інноваціям, інтелектуальному капіталу та інноваціям в енергозбереженні.

Список використаних джерел:

1. Фінансовий аналіз та звітність : [практикум] / І.Ю. Єпіфанова, В.В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. ; Л., 1935. – 112 с.
3. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 544 с.
4. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : [монографія] / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.
5. Загальні вимоги до фінансової звітності : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#n17>.
6. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко ; 4-е вид., випр. та доп. – К. : Знання. – 566 с.
7. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : [підручник] / А.М. Поддєрьогін ; 6-е вид., перероб. і виправ. – К. : КНЕУ, 2012. – 552 с.
8. Орехова А.І. Економічна сутність категорії «прибуток» / А.І. Орехова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7. – С. 313–316.
9. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : [підручник] / А.А. Мазаракі ; за ред. Н.М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Джеджула В.В. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств / В.В. Джеджула, І.Ю. Єпіфанова, О.Г. Цвик // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 4. – С. 5–8.
12. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
13. Єпіфанова І.Ю. Власний капітал у системі фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств / І.Ю. Єпіфанова // Проблеми економіки. – 2016. – № 3. – С. 239–244.
14. Levitt T. Innovation in Marketing: New Perspectives for Profits and Growth. New York / T. Levitt // McGraw Hill. – 1962. – 253 p.
15. Marketing Innovation and R&D Capabilities – More Than One Way to Innovation Success? / M. Bhargava, R. Chatterjee, C. Grimpe, W. Sofka [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iri.jrc.ec.europa.eu/concord-2011/papers/Bhargava_Mukesh.pdf.
16. Денисенко М.П. Інноваційний розвиток суспільства на основі інтелектуального капіталу / М.П. Денисенко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 15–19.
17. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : [монографія] / В.В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 347 с.

Єпіфанова І. Ю.

Вінницький національний технічний університет

ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Резюме

Систематизированы подходы к определению прибыли. Проанализирован уровень прибыли отечественных предприятий. Определено место прибыли в управлении инновационной деятельностью.

Ключевые слова: прибыль, инновационная деятельность, финансирование.

Yepifanova I. Yu.

Vinnitsia National Technical University

THE PROFIT OF ENTERPRISES IN THE MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY

Summary

The approaches to profit definition are systematized. The level of profit of domestic enterprises is analysed. The place of profit in the management of innovation activity is determined.

Keywords: profit, innovative activity, financing.

УДК 339.137.2:006.322.:637.1

Жарікова О. Б.

Пащенко О. В.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Досліджено теоретичні основи підвищення конкурентоспроможності виробництва молока відповідно до європейських стандартів якості. Виявлено, що головними проблемами молочного виробництва в Україні є зниження якості молока та його недостатня пропозиція. Для підвищення рівня конкурентоспроможності виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами України необхідно комплексно і системно проводити заходи, які забезпечать підвищення продуктивності корів, високу ефективність галузі та поліпшення якості молочної продукції.

Ключові слова: молоко та молокопродукти, виробництво молока, фонд споживання, якість, конкурентоспроможність, товаровиробники.

Постановка проблеми. Для забезпечення стабільного розвитку товаровиробників особливого значення набуває виробництво ними конкурентоспроможної продукції. Конкурентоспроможність продукції в умовах ринку має першочергове значення в стратегії і тактиці розвитку товаровиробників, адже вона є одним із показників їх ефективної діяльності, від неї залежить їх успішне функціонування та фінансовий стан, можливості отримання ними ефективних позицій на ринку, а отже, визнання споживачами якісних характеристик та споживчих якостей товару. Цей аспект проблеми притаманний усім продуктам, у тому числі молоку та молокопродуктам. Молоко в харчуванні населення займає особливе місце, оскільки містить необхідні для організму людини сполуки і вживається різними групами населення – від дітей до людей похилого віку. Молоко і молочні продукти супроводжують людину все життя і займають провідне місце в їх харчуванні.

Важливим для товаровиробників молока і продуктів його переробки є надходження на виробництво якісної молочної сировини. Останнім часом ця проблема загострюється, це пов'язано зі зменшенням обсягів виробництва молокосировини. Це змушує молокопереробні підприємства купувати сировину низької якості, щоб запобігти збоєм у виробничому процесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів конкурентоспроможності продукції присвячено роботи вітчизняних і зарубіжних авторів: П.С. Березівського, А.П. Гайдучького, М.І. Гельвановського, П.С. Зав'ялова, М.Й. Маліка, Т.Л. Мостенської, М.К. Пархомця, П.Т. Саблука, С.О. Шевельова, А.Ю. Юданова та ін. Конкурентоспроможність молочної продукції було висвітлено в працях учених-економістів В.Бойка, С.В. Васильчак, М.М. Ільчука, О. Козак та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Деякі аспекти даної проблематики необхідно продовжити досліджувати. Зокрема, слід приділити увагу чинникам підвищення конкурентоспроможності молока товаровиробників, які забезпечать підвищення продуктивності корів, високу ефективність галузі та поліпшення якості молочної продукції.

Мета статті полягає у дослідженні основних напрямів та чинників підвищення конкурентоспроможності молочної продукції виробництва України відповідно до європейських стандартів якості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підписання економічної частини Угоди про асо-

ціацію між Україною та Європейським Союзом, зокрема договору про створення зони вільної торгівлі (ЗВТ), відкриє для українських виробників новий ринок збуту продукції – конкурентний ринок. Згідно з Угодою про асоціацію з ЄС, усі продукти харчування, які призначено для продажу, в Україні необхідно виробляти відповідно до вимог і норм Євросоюзу, а це дасть можливість експортувати їх без додаткової сертифікації в країнах – членах ЄС.

Нині в Україні продукція молокопереробних підприємств лише частково відповідає високим стандартам якості ЄС, тому основним завданням для українських виробників є забезпечення високої якості як молочної сировини, так і продуктів її переробки. Крім того, з молочної продукції мають зникнути антибіотики і пальмова олія.

Аналіз думок учених та практиків, які досліджували проблеми забезпечення молокопереробних підприємств молокосировиною високої якості, дає змогу визначити основні чинники зниження її якості, серед яких: порушення санітарно-гігієнічних умов виробництва молока, недотримання вимог очищення й охолодження молока після доїння, неналежний первинний контроль якості, використання застарілих технологій та устаткування, порушення умов транспортування, низький рівень підготовки працівників. Як наслідок, молоко сировина, надана для переробки, не відповідає нормам за мікробіологічними показниками, спостерігається перевищення норм вмісту антибіотиків, пестицидів, рослинних заміників, фальсифікату молока водою тощо.

Для України характерною є система перевірки безпеки та якості продуктів харчування, орієнтованої на кінцевий результат, тобто аналізу підлягають окремі зразки продукту, які вибираються контролером. У разі отримання позитивних результатів підтверджується доброякісність продукції та реалізації підлягає вся партія [1]. Проте такий підхід не гарантує повної безпеки та абсолютної якості продукції.

Нині в Україні молоко виробляється у недостатній кількості, щоб забезпечити науково обґрунтовану необхідну норму споживання молока та молочних продуктів на душу населення (380 кг), необхідно збільшити виробництво молока у 1,8 рази. Населення України в середньому споживає лише 55,2% від науково обґрунтованої норми. При цьому виробництво молока впродовж останніх років скорочується і за останні п'ять років зменшилося на 4,3%. Відповідно, і

фонд споживання скоротився на 4%, але у структурі використання виробленого молока фонд споживання зріс на 1,2% і на кінець 2015 р. становив 8 995 тис. т (табл. 1).

Отже, найважливішими проблемами ринку молока в Україні є недостатність пропозиції молока та переважно низькі його конкурентоспроможність та якість. На думку деяких експертів, конкурентоспроможність молока на 80% залежить від його якості.

Нині ж молокосировина товаровиробників не відповідає мікробіологічним та санітарно-гігієнічним показникам країн ЄС. Із 2004 р. в Україні якість молока, яка надходить на переробні підприємства для виготовлення молочних продуктів, регламентується вимогами ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі». У 2007 р. до цього стандарту було внесено зміни та доповнення – введено новий ґатунок молока сировини «екстра». У країнах ЄС основним документом, де зазначено вимоги до якості та безпеки харчових продуктів, є Постанова (ЄС) № 853/2004 Європейського Парламенту та Ради від 29 квітня 2004 р., якою встановлюються специфічні правила щодо гігієни харчової продукції.

Спільним для обох документів є наявність вимог щодо показників безпеки (вмісту важких металів, мікотоксинів, антибіотиків, пестицидів, нітратів та радіонуклідів) та якості молокосировини (органолептичні показники, температура, чистота, кислотність, густина, масова частка жиру, білка і сухих речовин). Проте у наведених стандартах існує значна невідповідність стосовно загального бактеріального забруднення та кількості соматичних клітин. Так, європейські норми є суворішими від національних, наприклад загальна кількість бактерій у молоці, згідно з Постановою ЄС 853/2004, становить не більше 100 тис./см³, в Україні цей показник нормується від 100 до 3000 тис./см³ (відповідно для «екстра» – ≤ 100 тис., вищого – ≤ 300 тис., першого – ≤ 500 тис. та другого – ≤ 3 млн. ґатунків молока), а кількість соматичних клітин у молоці не повинна перевищувати 400 тис./см³ згідно Постанови ЄС 853/2004 та відповідно від ≤ 400 до ≤ 800 тис./см³ згідно зі стандартом ДСТУ 3662-97 (для «екстра» та вищого ґатунків – ≤ 400 тис., першого – ≤ 600 тис. та другого – ≤ 800 тис.) [3; 4]. Деякі молочні заводи в Європі власними стандартами встановили ще більш високу планку, відповідно до якої бактеріальне обсіменіння становить 50 тис. або навіть 30 тис. од./см³, кількість соматичних клітин – 200 тис. од./см³, а в деяких випадках – 150 тис. од./см³ [5].

Аналізуючи стандарт на молоко ДСТУ 3662-97 та документ Постанову ЄС 853/2004, можна зробити висновок, що молоко, яке в Україні відносять до вищого, першого та другого ґатунків, не

відповідає стандартам ЄС. Лише молоко ґатунку «екстра» відповідає вимогам європейського законодавства. А такий показник, яка точка замерзання, в Україні не контролюється. Таким чином, вимоги ДСТУ 3662-97 поступаються вимогам ЄС до якості та безпечності молока.

Отже, для забезпечення виготовлення високоякісної та безпечної молочної продукції, слід постійно вдосконалювати механізми, що сприяють конкурентоспроможності молочної продукції, а саме гармонізації нормативних документів, управління безпеками під час її виготовлення, досягнення оптимальної діяльності офіційних контролюючих служб. Підвищення якості молока є важливим чинником його конкурентоспроможності в сільськогосподарських підприємствах України.

У 2015 р. в Україні спостерігалася позитивна тенденція стосовно поліпшення якості молока. Сільськогосподарськими підприємствами реалізовано молока ґатунку «екстра» 10,3%, вищого ґатунку – 35,2% і першого ґатунку – 49,6% від загального обсягу (рис. 1).



Рис. 1. Якість молока коров'ячого, закупленого переробними підприємствами від сільськогосподарських підприємств, за ДСТУ 3662-97 за регіонами в 2015 р., т [6]

Найбільші обсяги молока закуплено переробними підприємствами у сільськогосподарських підприємствах Київської (12,4%), Полтавської (17,6%), Вінницької (11,6%), Харківської (8,8%) областей. Найбільш якісне молоко реалізують підприємства Київської та Херсонської областей. Сільськогосподарськими підприємствами цих областей реалізовано молока ґатунку «екстра» 26,3% та 81,0% і вищого ґатунку 35,6% та 8,3% від загального обсягу. У підприємств 14 областей у 2015 р. не було вироблено молока ґатунку «екстра», а в шести областях (Волинській, Івано-Франківській, Кіровоградській, Луганській, Пол-

Таблиця 1

Обсяги виробництва і фонд споживання молока в Україні в 2011–2015 рр.

Показники	Рік					2015 р. до 2011 р.	
	2011	2012	2013	2014	2015	+/-	%
Виробництво, тис. т	11086	11378	11488	11133	10615	-471	95,7
Фонд споживання, тис. т	9363	9797	10050	9581	8995	-368	96,1
% фонду споживання від загального обсягу виробництва	84	86	87	86	85	1	101,2
у розрахунку на 1 особу, кг	204,9	214,9	220,9	222,8	209,9	5	102,4
% від рекомендованої норми споживання молока та молокопродуктів	54	57	58	59	55	1	101,9

Джерело: розраховано за [2]

тавській, Харківській) не було закуплено навіть молока вищого ґатунку.

Особливо низької якості молоко закуповують переробні підприємства у господарств населення (рис. 2).

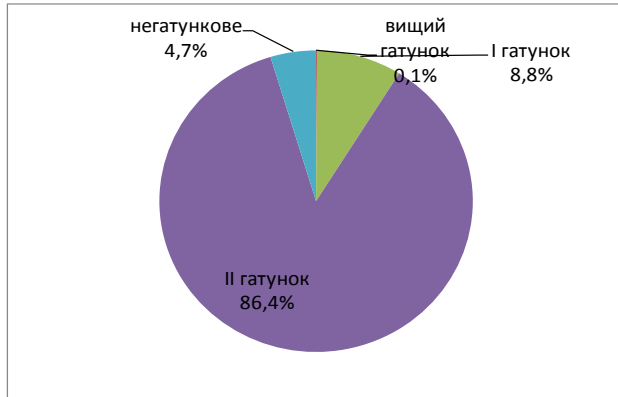


Рис. 2. Якість молока коров'ячого, закупленого переробними підприємствами від господарств населення, за ДСТУ 3662-97 за регіонами в 2015 р., т [6]

Із рис. 2 видно, що від господарств населення переробними підприємствами закуповується 86,4% від загального обсягу молока II ґатунком. Причиною цього є те, що на переробку від господарств населення надходить молоко, до якого застосовувалося ручне доїння, а це порушує санітарно-гігієнічні норми. Крім того, не застосовується режим охолодження, може використовуватися фальсифікація молокосировини, а це складно контролювати, адже на заготівельні пункти молоко-сировина надходить великою кількістю дрібних партій. Наслідком цього є надходження на переробні підприємства низькоякісної або неґатункової молокосировини. Молоко вищого ґатунку становить лише 0,1%. Значну частину ваги молока I ґатунку мають господарства населення Дніпропетровської області (47,4%), Херсонської (39,0%), Львівської (29,8%) і Запорізької (24,7%) областей. Такі показники є досить низькими для країн ЄС.

Ручна праця, яка переважно використовується у господарствах населення, зумовлює підвищення бактеріального обсіменіння продукту, а зібране в одне ціле молоко від різних корів (з урахуванням умов доїння, зберігання і різної якості молокосировини) знижує якість молочної продукції. На якість молокосировини впливає також сезонність. Так, улітку якість молокосировини знаходиться під впливом високих температур, що ускладнює процес її зберігання під час доставки на молокопереробні підприємства. Взимку молоко більш якісне, цьому сприяють прохолодна погода, а також більш висока частка молока, що виробля-

ється в сільськогосподарських підприємствах. Проте взимку може спостерігатися й дефіцит молокосировини, а це змушує деяких підприємств призупинити свою діяльність. Базисні показники молока в Україні поки що є найнижчими серед країн Європи та світу (табл. 2).

Нині засобом підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних молокопереробних підприємств є система управління якістю, яка базується на економічних методах управління, які передбачають управління економічними показниками якості продукції та витратами на її забезпечення. Важливим чинником підвищення конкурентоспроможності молока в сільськогосподарських підприємствах є підвищення рівня його надою на корову (табл. 3).

Дані табл. 3 свідчать, що підвищення рівня надою молока на корову в сільськогосподарських підприємствах України в 2015 р. сприяло підвищенню економічної ефективності виробництва молока. У підприємствах I–V груп із підвищенням рівня надою молока на корову відбувалося послідовне зниження собівартості і зростання ціни реалізації 1 т молока, що забезпечило зростання величини прибутку в розрахунку на 1 т реалізованого молока. Така тенденція сприяла підвищенню рівня рентабельності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах. У підприємствах I–V груп виробництво молока було прибутковим. Найвищий рівень рентабельності спостерігався у I групі (річний рівень надою – до 3 500 кг) і становив 18,8%, у підприємствах II–V груп рівень рентабельності послідовно підвищується від 2,2% до 16,7%.

Важливим чинником підвищення конкурентоспроможності молока в сільськогосподарських підприємствах є збільшення концентрації поголів'я корів на фермах (табл. 4).

Концентрація виробництва дає змогу застосувати науково-розроблені технології утримання та годівлі тварин, а також упроваджувати ефективні раціональні технічні засоби для комплексної механізації всіх виробничих процесів, використовувати високопродуктивні породи тварин.

Дані табл. 4 свідчать, що збільшення концентрації поголів'я корів на фермах у сільськогосподарських підприємствах України в 2015 р. сприяло підвищенню економічної ефективності виробництва молока. У підприємствах I–IV груп зі збільшенням поголів'я корів на фермах відбувалося послідовне зниження собівартості та зростання ціни реалізації 1 ц молока. У підприємствах V групи, які мали стадо корів понад 1 500 голів, річні виробничі витрати на корову були меншими порівняно з підприємствами IV групи, що призвело до зниження продуктивності корів та до підвищення повної собівартості 1 т молока. Для дослідження впливу природно-кліматичних умов на виробництво конкурентоспроможної продукції в Україні було проведено групування сільськогос-

Таблиця 2

Базисні показники молока за країнами у 2015 р.

	Україна	Білорусь	Польща	Естонія	Литва	Латвія	Німеччина	Нідерланди	Фінляндія	Нова Зеландія
Жир, %	3,4	3,6	3,7	3,7	3,7	3,7	4,0	4,2	4,2	4,2
Білок, %	3	3	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4

Джерело: складено за [7]

Таблиця 3

Групування сільськогосподарських підприємств України (включаючи фермерські господарства) за рівнем надою молока на корову, 2015 р.

Показник	Групи підприємства за річним надоєм молока на одну корову, кг					Разом
	До 3500	3500-5000	5001-6500	6501-8000	понад 8000	
Кількість підприємств	623	420	316	183	87	1629
Поголів'я корів, тис. гол.	108	107	122	97	55	489
Поголів'я корів на одне підприємство, голів	174	254	386	532	629	300
Виробництво молока, тис. т	269,7	461,0	693,4	691,8	499,4	2615,2
Реалізовано молока, тис. т	240,0	423,8	646,9	651,3	475,2	2437,3
Річний надій на корову, кг	2494	4316	5681	7112	9130	5348
Виробнича собівартість 1 т молока, грн.	3060	3751	3541	3533	3553	3528
Виробничі витрати на корову, грн.	7631	16190	20116	25125	32436	18871
Повна собівартість 1 т молока, грн	3429	4140	3825	4085	4017	3948
Ціна реалізації 1 т молока, грн.	4075	4230	4398	4596	4689	4447
Прибуток на 1 т молока, грн.	645	90	573	512	673	499
Прибуток, всього млн. грн.	154,9	38,1	370,8	333,2	319,6	1216,7
Рівень рентабельності, %	18,8	2,2	15,0	12,5	16,7	12,6

Джерело: розраховано на основі даних статистичної форми № 50-сг

Таблиця 4

Групування сільськогосподарських підприємств України (включаючи фермерські господарства) за поголів'ям корів, 2015 р.

Показник	Групи підприємства за поголів'ям корів					Разом
	до 200	201-500	201-1000	1001-1500	понад 1500	
Кількість підприємств	934	472	154	33	36	1629
Поголів'я корів, тис. гол.	84	150	104	39	112	489
Поголів'я корів на одне підприємство, голів	90	318	673	1192	3097	300
Виробництво молока, тис. т	323,7	755,5	657,4	257,6	621,0	2615,2
Реалізовано молока, тис. т	288,6	695,3	612,5	244,1	596,7	2437,3
Річний надій на корову, кг	3835	5035	6340	6551	5570	5348
Виробнича собівартість 1 т молока, грн.	3571	3498	3617	3606	3418	3528
Виробничі витрати на корову, грн.	13695	17609	22934	23624	19034	18871
Повна собівартість 1 т молока, грн.	3914	3840	3989	3898	4067	3948
Ціна реалізації 1 т молока, грн	4009	4339	4510	4661	4631	4447
Прибуток на 1 т молока, грн.	95	500	521	763	564	499
Прибуток, всього млн. грн.	27,5	347,5	318,9	186,3	336,5	1216,7
Рівень рентабельності, %	2,4	13,0	13,0	19,6	13,9	12,6

Джерело: розраховано на основі даних статистичної форми № 50-сг

подарських підприємств за рівнем рентабельності (табл. 5).

Дані табл. 5 свідчать про те, що в 2015 р. майже у 35% із загальної кількості підприємств, які займаються виробництвом молока, виробництво цієї продукції було збитковим, ними було вироблено 22,3% загального обсягу молока. Основною причиною збитковості виробництва молока у цих підприємствах став низький рівень продуктивності корів (у середньому 4 520 кг) за досить високих виробничих витрат на корову. Рівень рентабельності виробництва молока понад 45% мали 170 підприємств, або 10,8% від загальної кількості підприємств, які займаються виробництвом молока.

Аналізуючи дані табл. 7, можна побачити, що природно-кліматичні умови, концентрація поголів'я на фермах і поглиблення спеціалізації виробництва молока в окремих природно-економічних зонах України впливає на підвищення економічної ефективності виробництва молочносировини.

Ефективність діяльності товаровиробників молока залежить від рівня конкурентоспроможності продукція, яка пропонується споживачам.

Оцінка рівня конкурентоспроможності молочносировини необхідна для прийняття обґрунтованих рішень щодо виробництва та реалізації молочнопродукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, зменшення закупівлі аналогічних імпортованих продуктів та поліпшення товаровиробниками якості та конкурентоспроможності продукції. Високим рівнем конкурентоспроможності виробництва молока відзначаються підприємства, які досягли найвищих індексів конкурентоспроможності від 1,086 до 1,120 (Харківської, Рівненської, Волинської, Полтавської та Черкаської областей) (рис. 3).

Величина індексів конкурентоспроможності графічно являє собою площу багатокутника, радарми якого є дев'ять показників (критеріїв) конкурентоспроможності виробництва молока (рис. 4).

Радар конкурентоспроможності виробництва молока було побудовано так: коло ділиться радіальними оцінними шкалами на рівні дев'ять секторів за кількістю критеріїв; у міру віддалення від центру кола значення критерію поліпшується; шкали на радіальних прямих градуюються так, щоб усі значення критеріїв лежали всередині оцінного кола; всі критерії оцінки конкурентоспро-

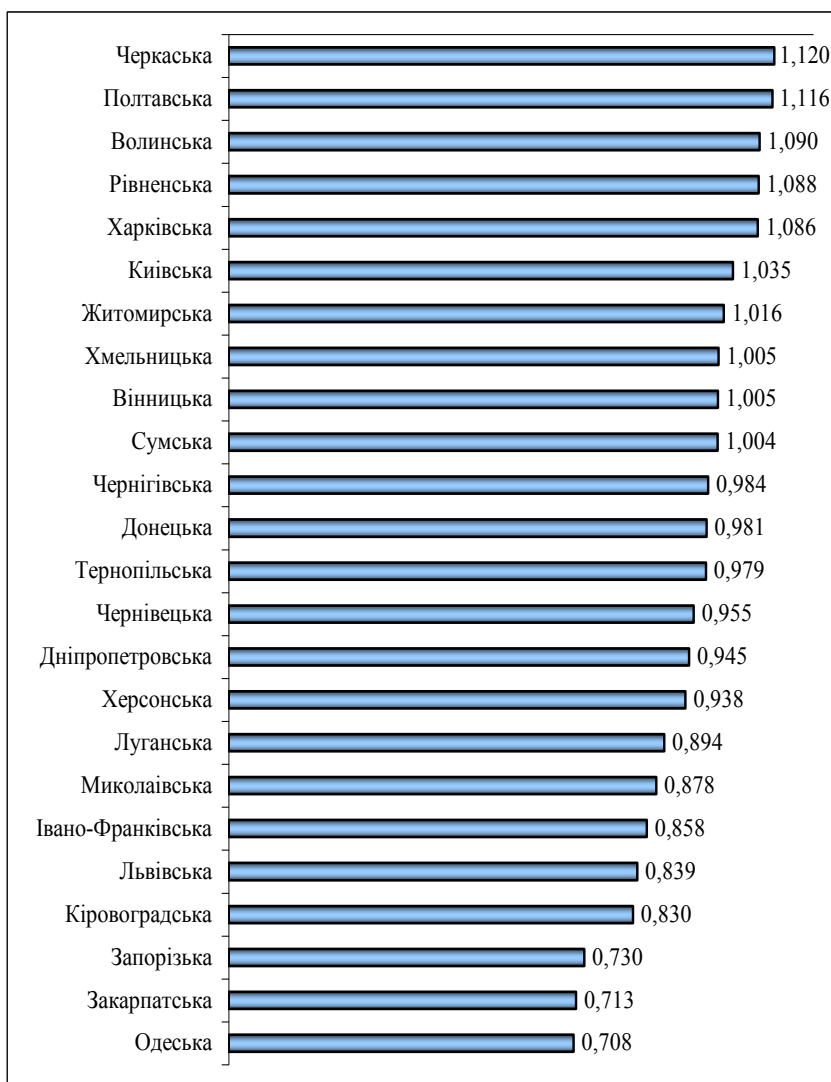


Рис. 3. Рейтинг областей за результатами комплексної оцінки виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами України в 2015 р.

можності молока визначаються за 100-бальною шкалою; показник конкурентоспроможності виробництва молока має значення нижче нормативного, його відсутність – нуль, що співпадає із центром кола.

Висновки. Для підвищення рівня конкурентоспроможності виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах необхідно комплексно і системно впроваджувати заходи, які забезпечать підвищення продуктивності корів, високу ефективність галузі та поліпшення якості молочної продукції.

Для підвищення конкурентоспроможності молока товаровиробників України необхідно:

1. розробити та реалізувати заходи щодо гармонізації законодавства у сфері гігієни продуктів харчування та наближення до законодавства ЄС у сфері відстеження харчового ланцюга «від лану до столу» 4

2. здійснити імплементацію системи Hazard Analysis Critical Control Point на підприємствах та в органах контролю, а також перевірку мережі державних лабораторій та підготовку до їх акредитації відповідно до стандартів ISO [8]; перейти на сучасні технології утримання корів, доїння і вчасного охолодження молочної сировини; сприяти будівництву та реконструкції великих сучасних молочних комплексів; удосконалювати кормовиробництво та кормову базу;

3. запровадити виробничі, маркетингові та організаційні стратегії, які дадуть змогу суттєво прискорити процес адаптації підприємств до конкурентного середовища;

Таблиця 5

Групування сільськогосподарських підприємств України (включаючи фермерські господарства) за рівнем рентабельності виробництва молока в 2015 р.,%

Показник	Групи підприємства за рентабельністю молока, %					Разом
	до 0	0,1-15	15,1-30	30,1-45	понад 45	
Степ						
Поголів'я корів, тис. гол.	35	26	12	3	5	80
Виробнича собівартість 1 т молока, грн.	4325	3767	3392	2877	3136	3822
Рівень рентабельності, %	-21,0	5,1	20,9	38,6	71,3	0,0
Лісостеп						
Поголів'я корів, тис. гол.	71	89	60	37	54	312
Виробнича собівартість 1 т молока, грн.	4183	3745	3418	3184	2355	3474
Рівень рентабельності, %	-15,3	7,2	20,3	34,9	89,7	15,2
Полісся						
Поголів'я корів, тис. гол.	23	25	18	17	13	96
Виробнича собівартість 1 т молока, грн.	4119	3866	3273	3179	2559	3485
Рівень рентабельності, %	-12,9	4,8	23,7	37,5	64,5	14,8
Україна						
Поголів'я корів, тис. гол.	129	141	90	56	72	488
Виробнича собівартість 1 т молока, грн.	4208	3767	3390	3170	2461	3529
Рівень рентабельності, %	-16,4	6,5	20,9	35,7	83,4	12,6

Джерело: розраховано на основі даних статистичної форми № 50-сг

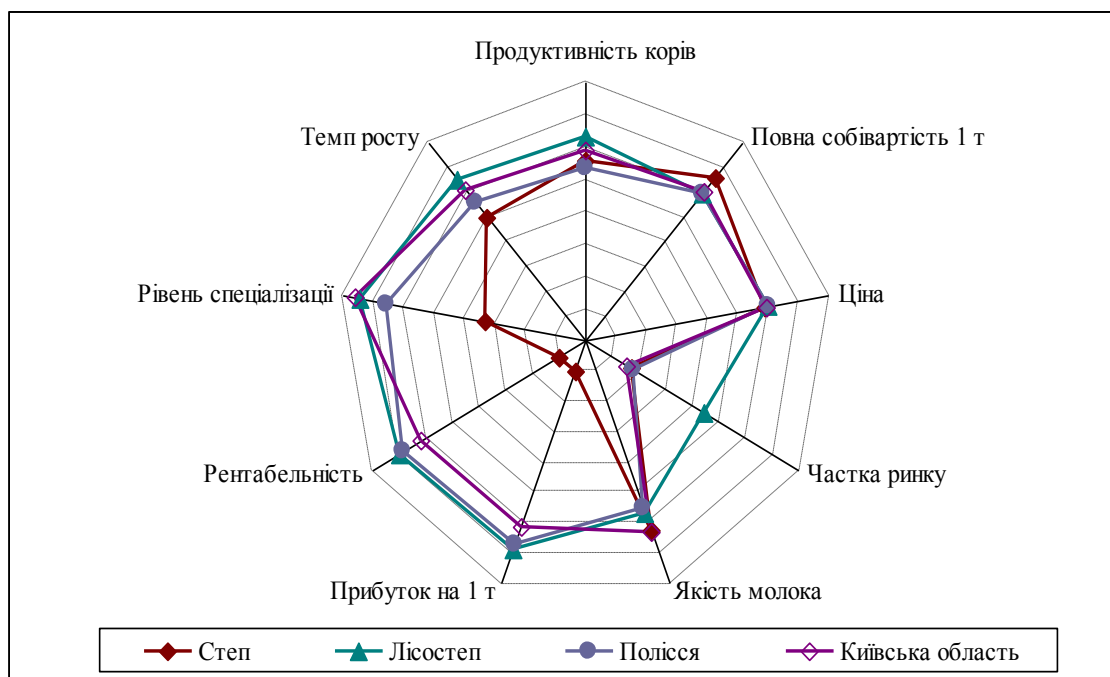


Рис. 4. Багатокутник конкурентоспроможності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах окремих областей України, 2014 р.

Джерело: розроблено авторами

4. сприяти розвитку інтеграційних процесів у молокопродуктовому підкомплексі країни;

5. сприяти кадровому забезпеченню виробників молока, молочної сировини і молочної продукції та поліпшенню професійного рівня їх фахівців;

6. удосконалювати митно-тарифний захист вітчизняних виробників молока та молочної продукції, а також наблизити законодавство нашої країни до європейських стандартів за умов членства України в СОТ, що сприятиме підвищенню ефективності товаровиробників молока за сприяння кооперативів.

Список використаних джерел:

1. Конкурентоспроможність продукції скотарства і птахівництва України в системі євроінтеграції : [монографія] / М.М. Ільчук, І.А. Коновал, І.В. Мельникова [та ін.]. – К. : Аграр Медіа Груп, 2015. – 321 с.
2. Сільське господарство України за 2015 р. : стат. збірник / За ред. Н.С. Власенко. – К., 2016. – 400 с.
3. Закон України «Про молоко та молочні продукти» від 24.06.2004 № 1870-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>.
4. ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molsouz.org.ua>.
5. Конкурентоспособность молочной продукции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bio-x.ru/articles/konkurentosposobnost-molochnoy-produktsii>.
6. Тваринництво України : стат. збірник / За ред. Н.С. Власенко. – К., 2015. – 212 с.
7. ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://faostat3.fao.org>.
8. Розвиток ринку молока та молочної продукції в Україні : [монографія] / М.М. Ільчук, О.В. Пащенко, І.І. Андросович. – К. : Аграр Медіа Груп, 2016. – 428 с.

Жарикова Е. Б.

Пащенко О. В.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

НАПРАВЛЕННЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОЛОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Резюме

Исследованы теоретические основы повышения конкурентоспособности производства молока в соответствии с европейскими стандартами качества. На основе проведенных расчетов установлено, что главными проблемами молочного производства в Украине являются снижение качества молока и его недостаточное предложение. Для повышения уровня конкурентоспособности производства молока сельскохозяйственным предприятиям Украины необходимо комплексно и системно проводить мероприятия, которые обеспечат повышение производительности коров, высокую эффективность отрасли и улучшение качества молочной продукции.

Ключевые слова: молоко и молочная продукция, молочное производство, фонд потребления, качество, конкурентоспособность, товаропроизводители.

Zharikova O. B.
Pashchenko O. V.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

DIRECTIONS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE DAIRY PRODUCTION OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

Summary

The theoretical bases of increasing the competitiveness of milk production in accordance with the European quality standards are investigated. The performed calculations established that the milk quality decrease and its insufficient supply are the main problems of the dairy production in Ukraine. For increasing the level of competitiveness of milk production by the agricultural enterprises of Ukraine, it is necessary to carry out complex and systematic measures that will increase the cows' productivity, the milk industry high efficiency, and improvement of the dairy products quality.

Keywords: milk and dairy products, milk production, consumption fund, quality, competitiveness, commodity producers.

УДК 303.222:656.078.8

Зайцева Л. О.

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Старобільськ

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено наявні методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, яка виступає однією з визначальних характеристик ефективності його господарської діяльності. У результаті аналізу широкого спектру підходів сформовано недоліки та рекомендації до застосування систематизованих груп методів. Результатом проведеного дослідження є констатація факту, що наведені методи слід використовувати в комплексі для найточнішої кількісної та якісної оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства.

Постановка проблеми. Актуальність визначення рівня конкурентоспроможності та її аналіз є основною запорукою життєдіяльності підприємства та вихідним етапом для розроблення стратегічних альтернатив позиціонування на ринку. В сучасній науковій літературі представлено велику кількість методик щодо оцінки та вимірювання цієї категорії, але нині відсутня загальноприйнята методика оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, яка була б визнана фахівцями-теоретиками та бізнесменами-практиками абсолютною задовільною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню методичних аспектів оцінки рівня конкурентоспроможності загалом та конкурентоспроможності підприємств зокрема присвячено праці Г. Азоева, П. Забеліна, Ю. Іванова, Ф. Котлера, Ж. Ламбена, М. Портера, Р. Фатхутдінова та інших науковців. Кожен з авторів досліджує діяльність підприємства в умовах конкуренції, здійснює оцінку рівня конкурентоспроможності національної економіки та окремих підприємств, пропонує власну класифікацію наявних методів оцінки, які різняться за своєю суттю, алгоритмами отримання стандартизованих показників та можливістю використання в динаміці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Достовірна оцінка можливостей підприємства, його сильних і слабких сторін дає змогу відпрацювати успішну конкурентну стратегію та визначити положення підприємства на ринку. Досягнення цієї мети можливе лише за наявності оперативної й об'єктивної оцінки рівня конкурентоспроможності. Відсутність уніфікованого підходу, визнаного як науковцями, так і фахівцями-практиками, щодо визначення рівня

конкурентоспроможності підприємства є однією з причин низького рівня управління цим процесом. Це дослідження є актуальним для отримання за короткий час і з найменшими витратами повної та достовірної інформації, яка дасть змогу з мінімальною похибкою об'єктивно, кількісно й якісно оцінити формування й управління конкурентними перевагами підприємства, їх потенціалом.

Мета статті полягає в аналізі наявних методів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств, систематизації та характеристиці основних груп цих методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства використовується в процесі стратегічного аналізу і повинна сприяти підвищенню якості процесів, орієнтованих на ухвалення управлінських рішень, для ефективності поточних і майбутніх проектів, програм стратегій і політики. Таким чином, оцінка сприяє виробленню адекватної конкурентної стратегії підприємства, підвищенню ефективності діяльності та результативності роботи підприємства, але проводити її слід непрямо шляхом на основі спостереження за деякою сукупністю вимірюваних ознак, кожна з яких характеризує ті або інші аспекти конкурентоспроможності підприємства [1, с. 36].

Вимірювання конкурентоспроможності підприємства дає змогу встановити чинники, що впливають на неї, усвідомити, що її показники можуть бути надійним інструментом (хоча й не єдиним) дослідження стану та перспектив розвитку діяльності підприємства [2].

Оцінка конкурентоспроможності підприємства передбачає розрахунок комплексу показників, що характеризують різні боки діяльності підприємства,

демонструє результати та реальні можливості всіх структурних підрозділів підприємства, здатність швидкого реагування на зовнішні зміни за рахунок сильних і слабких сторін, які формують його конкурентоспроможність у ринковому середовищі.

Останнім часом у практиці економіки та управління методи оцінки рівня конкурентоспроможності різних підприємств класифікують за двома основними критеріями: за підходом до оцінки (якісним чи кількісним); за ступенем об'єктивності (суб'єктивності) результатів оцінки [3, с. 114].

Так, кількісний підхід дає змогу прогнозувати можливості підприємства на ринку, оцінити реальні шанси підприємства в конкурентній боротьбі та прийняти виважені найефективніші управлінські рішення щодо стану в період, що досліджується, з тактичного та стратегічного погляду [4, с. 227–228]. Під час реалізації кількісного підходу розраховуються індивідуальні показники (що характеризують величину резерву для підвищення конкурентоспроможності) й інтегральні (використовуються для стратегічного планування майбутньої діяльності на ринку [5, с. 152].

До якісних методів належать об'єктивні моделі оцінки конкурентних сил і ціннісні ланцюжки (методика Градова, щодо детермінантів «національного ромба», методика оцінки конкурентних переваг М. Портера), моделі стратегічного аналізу (STEP-аналіз, SWOT-аналіз), а також суб'єктивні матричні методи (матриці BCG, Модель аналізу Мак-Кінсі 7S), які характеризують рівень конкурентоспроможності підприємства лише в чітко обкреслених рамках видів діяльності (табл. 1).

Всі якісні методи оцінки досить універсальні, застосовуються для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств різних галузей економіки. Вони мають низький ступінь математичної формалізації, трудомісткі в застосуванні і не дають можливості використовувати оцінку конкурентоспроможності під час аналізу та визначення напрямку посилення конкурентних позицій підприємства [3, с. 115]. Під час оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства із застосуванням кількісних та якісних методів, по-перше, вияв-

ляють та оцінюють особливості впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища суб'єкта, по-друге, визначають ключові чинники успіху з використанням якісних методів, що дають змогу більш детально здійснити кількісну оцінку.

Об'єктивні методи більш трудомісткі та вимогливі до наявності певної інформації, проте їх можна вважати найбільш прийнятними для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, зважаючи на точність отримуваних результатів, а суб'єктивні (експертні) оцінки досить часто використовують під час прийняття управлінських рішень, їх основна перевага – в універсальності та простоті. Експертні оцінки незамінні, коли деякі необхідні параметри неможливо оцінити кількісно [3, с. 115].

У країнах із розвинутою ринковою економікою найчастіше для оцінки рівня конкурентоспроможності орієнтуються на галузеві особливості підприємств, їх типи виробництва, масштаби. Для раціональності використання зазначених методів на практиці в табл. 2 представлена їх класифікація за такими ознаками: напрями формування інформаційної бази, способи відображення кінцевих результатів і виконання, необхідність урахування динаміки процесів [13, с. 104].

Отже, піз час використання зазначених методів слід ураховувати специфіку й окремо оцінювати кожний складник конкурентоспроможності підприємства. Так, під час аналізу наявного потенціалу раціональніше використовувати критеріальні методи, а потенціал розвитку слід оцінювати за допомогою матричних методів під час використання експертних оцінок, що дасть змогу спланувати заходи оновлення потрібних ресурсів.

Оцінку впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства потрібно формувати з урахуванням галузевих відмінностей і найефективніше застосовувати матричні методи SWOT-аналізу [13], матриці BCG [14], Shell/DPM [15], моделі HOFER/ SCHENDEL [18], а внутрішній стан аналізувати з урахуванням впливу темпів фізичного та морального зносу за допомогою LOTS-аналізу [5], SPACE-аналізу [3], GAP-аналізу [4], PIMS-аналізу [6].

Таблиця 1

Характеристика економічної сутності методів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства

Назва методу	Характеристика методу
1	2
Методика оцінки конкурентних переваг М. Портера	1. Портер пропонує для оцінки використовувати такі характеристики конкурентних сил: 1) суперництво серед конкуруючих продавців; 2) конкуренція з боку товарів, що є заміниками, і конкурентоспроможних за ціною; 3) загроза появи нових конкурентів; 4) економічні можливості та торгові здібності постачальників; 5) економічні можливості та торгові здібності покупців. Саме ці конкурентні сили формують умови, в яких функціонує підприємство, та зумовлюють їхні можливості з формування та реалізації потенціалу [6, с. 127]
Аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.Ж. Ламбена	2. Аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.Ж. Ламбена передбачає розгляд конкурентоспроможності підприємства з позиції зовнішніх (відмінні якості товару, які створюють цінність для покупця) та внутрішніх (лідерство у витратах) конкурентних переваг підприємства [7, с. 192]
SPACE-аналіз	3. SPACE-аналіз дає змогу визначити позиції підприємства (агресивну, конкурентну, консервативну чи оборонну), дотримуючись своїх переваг на ринку
GAP-аналіз	4. GAP-аналіз підприємства вивчає стратегічну розбіжність між бажаним і реальним станом розвитку за незмінної нинішньої політики. Він поєднує методи розроблення стратегії й методи управління, завдяки чому даний аналіз можна використовувати як для групи підприємств, так і для одного підприємства [7, с. 193]
LOTS-аналіз показника	5. Метод LOTS включає детальне, послідовне обговорення низки проблем стосовно: наявного стану; стратегії; довгострокових цілей; короткострокових цілей; методів і об'єктів аналізу; кадрового потенціалу; планів розвитку; організації менеджменту; звітності під час використання різних моделей ділової стратегії, яке дає змогу підприємству ефективно будувати свої взаємовідносини із зовнішнім оточенням, за підвищення, таким чином, конкурентоспроможності. Виникають труднощі зі збиранням даних для проведення аналізу. Не оцінюється діяльність підприємств за основними елементами маркетингу. Будується у вигляді тест-таблиці власного підприємства й основних конкурентів [8, с. 49]

Продовження таблиці 1

1	2
PIMS-аналіз	6. Метод PIMS – метод аналізу впливу ринкової стратегії на прибуток. Він дає змогу порівнювати теоретичні дані з практичними, які характеризують діяльність підприємства у відповідній галузі [8, с. 49]
Модель аналізу Мак-Кінсі 7S	7. Модель аналізу Мак-Кінсі 7S – метод базується на оцінці показників стратегічного стану підприємства та привабливості ринку. Він передбачає виділення стратегії, навичок, цінностей, структури фірми, системи (правил, процесів), штатів (структури, досвіду), стилю поведінки, які впливають на розвиток фірми [8, с. 51]
Методика Ансоффа	8. Ансофф оцінює конкурентоспроможність підприємства під час використання співвідношення між очікуваною рентабельністю в разі справжнього функціонування підприємства й оптимальним рівнем можливої рентабельності в майбутньому. При цьому враховується взаємодія трьох факторів: оптимального рівня стратегічних капітальних вкладень, оптимальної стратегії й оптимального потенціалу підприємства, але відсутні докладні методики їх визначення, не враховується показник конкурентоспроможності продукції, що випускається підприємством [9]
Методика Градова щодо детермінантів «національного ромбу»	9. Градов доповнив властивості (детермінанти) країни (параметри факторів; стратегії підприємств, їх структури і суперництво; параметри попиту; споріднені і підтримуючі галузі; випадкові події; дії уряду), що формують конкурентне середовище, в якому функціонують підприємства даної країни тобто «національний ромб», який запровадив М. Портер, додатковою детермінантою «роль приватизації підприємств» (поява приватних підприємств – інвестицій) та запропонував рівень конкурентної переваги фірми визначати конкурентним статусом [9]
Метод інтегрального критерію	10. Метод ґрунтується на використанні під час оцінки двох елементів: критерію , що відображає ступінь задоволення потреб споживача (характеризує відносну конкурентоспроможність товару), та критерію ефективності виробництва (використовується рентабельність активів, рентабельність власного капіталу або середня за певний період норма рентабельності). Якщо інтегральний показник дорівнює 1, рівень конкурентоспроможності аналізованого підприємства відповідає рівню конкурентоспроможності підприємства-конкурента; якщо ж інтегральний показник менший за 1, то досліджуваній виробник менш конкурентоспроможний, аніж конкурент; а якщо показник більший за 1, то досліджуваній виробник має вищий рівень конкурентоспроможності, ніж конкурент [10]
Метод таксономічного показника	11. Метод дає змогу побудувати показник, що являє собою матрицю, складену зі значень системи показників – конкурентних переваг підприємства за досліджуваній період часу. Показник являє собою синтетичну величину, утворену з усіх ознак, що характеризують досліджуване підприємство або окремих його вид діяльності [11, с. 33]
STEP-аналіз	12. STEP-аналіз є засобом дослідження зовнішнього середовища підприємства для мінімізації впливу негативних факторів та використання подій, що відбуваються в суспільстві, технології, економіці та політиці [8, с. 47]
SWOT-аналіз	13. SWOT-аналіз дає змогу дослідити мікросередовище підприємства на предмет можливостей та загроз у вигляді матриць. Здобуті матриці дають можливість проаналізувати парні комбінації сильних і слабких сторін із можливостями і загрозами, а також виявити пріоритетні сфери ділової активності та сформувані управлінські акценти [8, с. 47]
Методика Зав'ялова	14. П. Зав'ялов запропонував методику вивчення конкурентного середовища підприємства, що базується на проведенні аналізу поведінки конкурентів за зміни ринкової ситуації та виявлення загальних закономірностей їхньої поведінки
Матриця BCG	15. Матриця BCG аналізує темпи росту підприємства та їх частки ринку. Основу матриці утворюють два показники: темп росту ринків збуту підприємства та відносна ринкова частка товарів підприємства, тому вона має назву « МАТРИЦЯ зростання – РИНКОВОЇ ЧАСТКИ ». За матрицею виділяють чотири основні різновиди маркетингових стратегій: стратегія розвитку підприємств (перспективні «знаки питання»), стратегія підтримання ринкових позицій («зірки» та сильні «дійні корови»), стратегія «збору врожаю» (слабкі «дійні корови» та «собаки»), стратегія ліквідації (не перспективні «знаки питання» та «собаки») [9].
Матриця Shell/DPM	16. Матриця оцінює грошові потоки, які є індикатором доцільності віддачі інвестицій, дає змогу обрати певну стратегію залежно від обраних пріоритетів: орієнтації на життєвий цикл конкурентного виду продукції або грошовий потік [9].
Аналіз конкурентоспроможності за системою 111–555	17. Аналіз конкурентоспроможності за системою 111–555 ґрунтується на експертному оцінюванні таких чинників: конкурентоспроможність продукції, якість продукції, ціна продукції. Шкала оцінювання від 0 до 5 балів, один бал – низький рівень чинника, на думку експерта, а п'ять балів – високий рівень. 551 – традиційний (висока конкурентоспроможність, висока якість, низька ціна). Це найкраще сполучення з погляду забезпечення та утримання конкурентоспроможності, характерне для багатьох товарів японських та американських фірм, деяких європейських фірм; 555 – європейське (усе високе); 511 – східно-азіатське (висока конкурентоспроможність за низької якості та низької ціни)
Модель HOFER/SCHENDE	18. Модель спирається на чітке розмежування різних рівнів стратегічного планування. Хофер і Шендель виділяють корпоративний, функціональний та бізнес-рівень; приділяють увагу позиціонуванню наявних видів бізнесу (розвитку ринку товарів), визначенню ідеального набору із цих видів бізнесу і розробленню шляхів формування такого ідеального набору [12]
Метод рангів	19. Передбачає порівняння підприємства, що оцінюється, з групою підприємств-конкурентів та дає змогу визначити його місце в конкурентній боротьбі, випереджальні чинники успіху, а також результати, за якими воно гірше, ніж конкуренти. Загальна сума рангів за всіма ключовими індикаторами дає змогу визначити підприємство-лідера й аутсайдерів. Метод є простим у застосуванні, але усереднює ступінь впливу кожного з ключових індикаторів на рівень конкурентоспроможності, не дає змоги оцінити ступінь відставання підприємства від його основного конкурента
Метод порівнянь	20. Застосування цього методу передбачає порівняння підприємства, що оцінюється, тільки з одним підприємством-конкурентом. За кожним ключовим показником конкурентоспроможності визначається не тільки позиція оцінюваного підприємства, а й кількісний розрив у досягнутих значеннях
Метод вивчення профілю об'єкта	21. Метод вивчення профілю об'єкта передбачає створення профілю (суми характеристик даного підприємства, завдяки яким він відомий споживачам) підприємства, що аналізується візуально. Характеристики, що приводяться, кількісно вимірюються від 0 (міні) до 100 (макс) балів Використання методу дає змогу виділити та кількісно виміряти зі значної кількості ті конкурентні переваги підприємства, що цікавлять у даний час, але суб'єктивність оцінки не дає змоги отримати точний результат [108, с. 50]

Класифікація методів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства

Ознаки класифікації	Група методів	Характеристика групи методів	Рекомендації до застосування	Головні недоліки вказаних методів
За напрямом формування інформаційної бази	Критеріальні методи [1–11]	Інформаційна база аналізу формується на основі звітної або планової документації підприємства. При цьому використовуються як абсолютні (натуральні, трудові, вартісні), так і відносні показники (такі як рентабельність виробництва, фондовіддача)	Використовувати доцільно на підприємствах масового та крупносерійного виробництва або за великих масштабів виробництва	Застосування цих методів пов'язане з великим обсягом розрахунків, підготовки та обробки великих обсягів інформації
	Експертні методи [12–21]	Базуються на даних, що розроблені за оцінкою експертів	Із великою вірогідністю дають змогу оцінити стан підприємства одиничного виробництва або невеликого бізнесу	Результатам притаманне суб'єктивне значення, оскільки особисті якості експертів можуть впливати на результат аналізу
За способом відображення кінцевих результатів	Графічні методи [1; 2; 7; 13–16; 20; 21]	Забезпечують наочність сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпретованих у графічних об'єктах (рисунках, графіках, діаграмах та ін.)	Така інтерпретація результатів доцільна під час узагальнення результатів аналізу та обов'язково потребує наведення відповідних розрахунків та логічних висновків	Не завжди забезпечують необхідну точність під час відображення наявної залежності від реальних економічних процесів
	Математичні методи [8–10; 17–19]	Базуються на певних алгоритмах розрахунку показників, уміщують моделювання за факторами виробництва та реалізації продукції. Обсяги аналітичної роботи та складність розрахунків частіше залежить від кількості врахованих факторів багатofакторної моделі та від того, чи є ця модель динамічною	Надають достатню точність розрахунків, залежно від типу та масштабів виробництва можливо обрати доцільний рівень складності аналізу	Потребують створення керованої бази даних та дають найкращу віддачу за умови застосування обчислюваної техніки, під час їх застосування виникають додаткові витрати
	Методи логічного аналізу [3–6; 12]	Базуються на логічних посиленнях та висновках, забезпечує отримання швидкого результату без великих витрат	Ефективно застосовувати, якщо процеси не піддаються моделюванню або показники не підлягають формалізації	Не може слугувати достатньою базою для розроблення конкретних заходів
За необхідністю врахування динаміки процесів	Статичні методи [8–11; 18–21]	Дають можливість оцінити лише фактичний стан системи показників без урахування впливу минулих періодів та визначення найбільш вірогідного розвитку цієї системи в майбутньому	Результати аналізу за даною групою методів надають можливість приймати оперативні рішення щодо тактичних завдань функціонування та розвитку підприємства	Не забезпечують потреб перспективного планування
	Методи стратегічного аналізу [1–7; 12–17]	Базуються на створенні динамічних моделей процесів	Найчастіше застосовується для визначення конкурентоспроможності підприємства в ході розроблення стратегічних планів його поведінки у конкурентному середовищі	Прогнозний характер
За способом виконання	Індикаторні методи [3–12; 17–21]	В основі індикаторного метода лежить система індикаторів, що групується за напрямками аналізу (індикатор використання ресурсів, праці, місткості ринку). Кожен індикатор являє собою співвідношення абсолютних або відносних показників, які відображають найбільш значні характеристики підприємства або його діяльності, у тому числі стан підприємства у цілому або його окремих функціональних та часткових елементів	Найчастіше використовують для оцінки інвестиційного клімату або очікуваної конкурентоспроможності сумісних підприємств за умови отримання потрібних інвестицій	Прогнозний характер
	Матричні методи [1; 2; 7; 13–16]	Базуються на використанні технічної документації та звітної економічної інформації	Застосовуються у разі визначення потрібного напрямку оновлення виробництва та розвитку підприємства в ході втілення та реалізації потенціалу розвитку	Не може слугувати достатньою базою для розроблення конкретних заходів

Особливу увагу слід приділяти аналізу зовнішнього середовища для визначення загроз і можливостей, установлення несприятливих факторів, які можуть знизити рівень конкурентоспроможності під час використання матриці SWOT (аббревіатура SWOT означає: Strengths – сильні сторони; Weakness – слабкі сторони; Opportunities – можливості; Threats – загрози, небезпеки). Вона дає змогу скласти перелік сильних і слабких сторін, можливостей і небезпек з указівкою ймовірності настання цих подій і рівня наслідків для підприємства та сформулювати комплекс дій щодо перетворення слабких сторін на переваги, загроз – на можливості, а також розвитку сильних позицій у межах наявних можливостей [13, с. 108].

Висновки. Огляд як вітчизняної, так і закордонної практики оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства демонструє, що існує

ціла низка методів, яким притаманні характерні особливості, переваги і недоліки. Найчастішим істотним недоліком оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства є лише констатація поточного стану діяльності, проте як рівень оцінки повинен сприяти отриманню прогностичних даних, які в перспективі дадуть змогу поліпшити результати діяльності підприємства або знизити його витрати. Для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств найбільш ефективним буде одночасне застосування різних методик, результати яких доповнюють одна одну та дають змогу отримати найбільш повне уявлення про рівень конкурентоспроможності підприємства залежно від завдання, яке йому потрібно вирішити (діагностика стану підприємства, вибір стратегії, рівень ухвалення рішення і фактори конкурентного середовища та ін.).

Список використаних джерел:

1. Кошеленко В. Рейтинговые сопоставления конкурентоспособности предприятий: возможности совершенствования / В. Кошеленко // Економіст. – 2010. – № 1. – С. 36–40.
2. Жовновач Р.І. Теоретико-методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств / Р.І. Жовновач // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – С. 106–113 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_19_ekon/stat_19/14.pdf.
3. Шляга О.В. Сутність та методи оцінки конкурентоспроможності підприємства / О.В. Шляга, К.В. Бідунова // Вісник Дніпропетровського університету. Економіка. – 2014. – Т. 22. – Вип. 8(4). – С. 112–121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2014_22_8\(4\)_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2014_22_8(4)_18).
4. Рибницький Д.О. Сучасні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства / Д.О. Рибницький, Т.А. Городня, К.А. Львівська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 227–230 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvntlu/20_9/227_Rybnycki_NV_20_9.p
5. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. – Х. : ХНАДУ, 2003. – 186 с.
6. Журило Р.М. Порівняльна характеристика існуючих методів до оцінки конкурентоспроможності машинобудівного підприємства / Р.М. Журило // Економіка і регіон. – 2009. – № 4. – С. 124–130 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Eir/2009_4/124-130.pdf.
7. Іванова М.І. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності / М.І. Іванова, О.Е. Маркус // Економічний простір. – 2011. – № 48/2. – С. 189–196 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2011_48_2/statti/21.pdf.
8. Іванов В.Б. Потенціал підприємства : [науково-методичний посібник] / В.Б. Іванов, О.М. Кохась, С.М. Хмелевський. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.
9. Солнцев С.О. Маркетингове стратегічне управління портфелем бізнесів на підприємстві / С.О. Солнцев, К.Ю. Яворська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_2/Yavorskaya_210.htm.
10. Яцура В.В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності / В.В. Яцура, М.В. Замроз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_2/18.pdf.
11. Грозний І.С. Використання узагальнюючих показників для оцінки процесу формування конкурентних переваг промислового підприємства / І.С. Грозний // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 31–35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/venu/2008_2/8.pdf.
12. Классические модели стратегического анализа и планирования: модель HOFER/SCHENDEL [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stplan.ru/articles/abstract/hoffer.htm>.
13. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

Зайцева Л. А.

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Рассмотрены существующие методы оценки уровня конкурентоспособности предприятия. Данная категория является одной из определяющих характеристик эффективности хозяйственной деятельности предприятия. В результате анализа широкого спектра подходов выявлены недостатки и рекомендации к применению систематизированных групп методов. Результатом проведенного исследования является констатация факта, что приведенные методы следует использовать в комплексе для точной количественной и качественной оценки уровня конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, методы оценки уровня конкурентоспособности предприятия.

Zajtzeva L. A.

Luhansk Taras Shevchenko National University

COMPARATIVE ANALYSIS OF METHODS OF ESTIMATION OF COMPETITIVENESS LEVEL OF ENTERPRISES

Summary

Reviewed existing methods of assessing the level of competitiveness of an enterprise. This category is one of the defining characteristics of economic efficiency of the enterprise. As a result of analysis of a wide range of approaches, disadvantages and recommendations for the use of systematized groups of methods are formed. The result of the study is a statement of fact that the methods should be used for accurate quantitative and qualitative evaluation of the level of competitiveness of the enterprise.

Keywords: competitiveness, methods of estimation of level of competitiveness of enterprise.

UDC 004.42:338.48

Kondratska L. P.

Ternopil National Economic University

ONLINE TOURISM: A MODEL OF CONSOLIDATED INFORMATION RESOURCE

The tourism market has changed considerably thanks to new technologies and the Internet. Nowadays, several market researches have treated to monitor the relationship between the tourism industry and the Internet. Data collected shows clearly how its instrument is increasingly used for the organization of travel both from demand and supply side. The Web becomes an analysis and purchase instrument for package tours. Today, therefore, the Net is considered a very important element in the tourism's world and, therefore, we must clarify what are the most innovative aspects connected to tourism on-line both regarding the consumers and businesses.

Keywords: online tourism, internet, website, ICT, e-commerce, online booking, Web enterprises, reservation system.

Formulation of the problem. The Internet is more and more emerging as some kind of travel agent, since, for the tourist industry, it represents a perfect platform to bring products and services to the customer in a direct way without using traditional intermediaries. At the same time, customers are ready to use and accept this new technology, since it is convenient and easy to work with. Nevertheless, one has to keep in mind that using this new medium just to publish online brochures as it is done by many existing tourist information systems, is by far not enough. Rather, customers demand tourist Web sites that provide *value and service*. One possibility to fulfill this requirement in the area of tourist information is to support *online booking*. According to the Forrester Report, online booking will grow rapidly in the travel market. It is estimated that by 2018, more than \$16 billion in ticketing transactions will occur in the online travel marketplace.

One of the first Web-based tourist information systems which has recognized the potential of online booking facilities was TIS. TIS is a tourist information system based on Internet and database technology whose development has been started in 1996 mainly based on the experiences made with the pioneering system. Currently, TIS manages more than 72.000 Web pages covering information about different kinds of tourist facilities across Austria. Among the most original concepts which distinguish TIS from other Web based tourist information systems are the following:

- the *internationality and openness* of the system meaning above all the support of multilingualism and foreign currencies as well as the easy configurability for any kind of tourist information provider,
- the *decentralized maintenance of the tourist information base*, allowing each provider to actualize his data on his own,

- the possibility of *online booking and online payment* of tourist products.

Analysis of recent researches and publications. The problems of effective use of information technology in the documentation of tourism online activities are devoted to scientific developments of domestic and foreign scientists.

Thus, in the monograph of Melnichenko S.V., the theoretical and methodological foundations and practical tools of the application of information technologies in the tourism e-business are highlighted. Also, the role and place of information technologies in the management and marketing of tourism online enterprises are determined. Practical recommendations on modification of organizational structures of document management of tourist online enterprises and management system in general under the influence of information technologies were given.

M. Zheleni is considering the development of technology in online tourism, focusing on the fact that the growth of the role of information in tourism is accompanied by the emergence of various technologies. The purpose of modern online tourist firms is to support the technologies of storage and protection of documentation networks, ensuring their stability.

By definition of V.A. Kvartalnov, new information technologies and efficient communications provide rapid development of the international tourism market. Global computer networks have great importance in online tourism. Thanks to the information technologies will increase the efficiency of marketing in online tourism, the consumer will be able to quickly receive the necessary qualitative information about a tourist product, without leaving house.

In the work of M.M. Skopen, accelerated attention is paid to the process of automation of the company

for using office programs, computer technology, which is used in the work travel company, creation of effective sites and servers of the travel company in the Internet, as well as the state and prospects of using the Internet in the tourist business.

However, domestic enterprises face collateral problems providing the competitiveness of online tourism services, inefficiently use the tools of modern information technologies made by foreign tourists. Proceeding from this, there is a need for more detailed studying the effectiveness and benefits of modern information technology in online tourism activity of Ukraine, taking into account the low level of research of this subjects by experts.

Selection of previously unsettled parts of the general problem. Information technologies have a very great influence on the development of the online tourism industry. This is due to the fact that the online tourist business or a separate online tour operator opens before him much more possibilities with the use of the latest computer technologies. Introduction of modern information technologies, possibilities of the Internet in all processes of online tourism organizations today are a matter of competitiveness, authority, image, demand and leadership in the tourist services market.

Most often, travel agencies and tour operators use the Internet to provide and advertise tourist services or products. The Internet network has a large number of benefits for the management and development of tourism business, namely:

- the possibility of prompt placement, as well as search on the Internet for information on "hot" tours, places in hotels, tickets, etc.;
- possibility to book via online tours, places in hotels, tickets, as well as discounts at booking and ordering online;
- enormous round-the-clock effective and relatively cheap advertising;
- great cost savings when using e-mail when co-operating with foreign partners, tour operators, hotels, transport companies;
- the opportunity to receive information important for tourist companies and tourists, for example, new tours, discounts, political and economic stability in selected countries, news legislation in relation to tourism in various countries, etc.

Also, tourism activity today is a global computerized business in which involved in the largest airlines, hotels, travel agencies around the world. Modern touristic product becomes more flexible and individual, more attractive and accessible to the consumer. The personal computer and the Internet, their availability and reliability, contribute to penetration into every sphere of the society of new information technologies. These technologies provide product growth in all spheres of services.

Modern information technologies in the tourism business can be used in such spheres: communication, advertising, automation of management, automation of accounting, etc. Therefore, development of information technology in the field of tourism services should be one of the top priorities.

The aim of the article is to study the effectiveness of and the advantages of using modern information technologies and their prospects application in enterprises of online tourism industry.

Presentation of the main research material. The relationship between tourism and technology is very strong. In fact, the technology has a very large role towards of tourist phenomenon, both to facilitate its growth in quantitative terms and as a factor to

increase and ensure a positive experience for tourists during a holiday.

The diffusion of ICT (Information & Communication Technology) in the tourism sector have enabled the tourism businesses to increase its efficiency and its market power, in such way, it enters in the business model of companies as an instrument of creation and sale of tourism products. At the same time, the advent of technology and internet, was extended the opportunity to enjoy of the availability of tourist services to the final consumer, without the intermediation of travel agencies, redefining the business system and the distribution channel of tourism products.

The Internet has therefore represented an entirely new phenomenon, capable, on one hand, of bringing technologies to large numbers of consumers, and all sizes tourism businesses, on the other. In recent years there was registered a strong trend towards adoption of the Internet as an instrument for usual search regarding information and buying of tourism products. Today, in Ukraine, we can observe the situation when international tourist agencies offer their services for the citizens who use them mostly during the summer season but those who can afford with a great will use those services even during worktime.

The Internet was a phenomenon capable of drawing up the new technologies to large numbers of consumers. The consumer who decides to buy a travel online has a direct relationship with the phases of planning the trip. The consumer does not need to go to travel agencies to know the prices of flights, train schedules, rates and type of tourism information. Thanks to the new systems of online reservation and at their easy use, the tourists can order directly from own computer and then they pay by credit card the travel.

This achieves two significant results for tourists:

- more information
- disintermediation

The consumer, in fact, establishing a direct contact with the supplier, on the one hand, can find more information enable to organize the travel and on the other hand to pay a lower price because relieved of the fee on sale required by various tourist intermediaries, primarily tour operators (disintermediation).

The uptake of new information and communication technologies has been a significant driver of changes to both the way we book our travel and the workflow of enterprises in the tourism sector.

On the one hand, tourists from the European Union (EU) make large use of the internet for their trips. In 2016, more than two thirds of air trips and more than half of train trips were booked online. Accommodation was also booked online for more than half of the trips.

On the other hand, enterprises working in the accommodation sector seem to be more advanced in using ICT than many other sectors. While online ordering is offered by 17% of all enterprises in 2017, this share reached 74% for the accommodation sector (fig. 1).

Slightly more than two-thirds (67%) of flight trips made by EU tourists in 2016 were booked online. In two Member States – Finland (90%) and Netherlands (81%) – air travel was booked online in more than 80% of the cases. At the opposite end of the scale, fewer than half of flight tickets were bought over the internet in Romania (23%), Slovakia (27%), Czech Republic (38%), Belgium (45%) and Greece (47%).

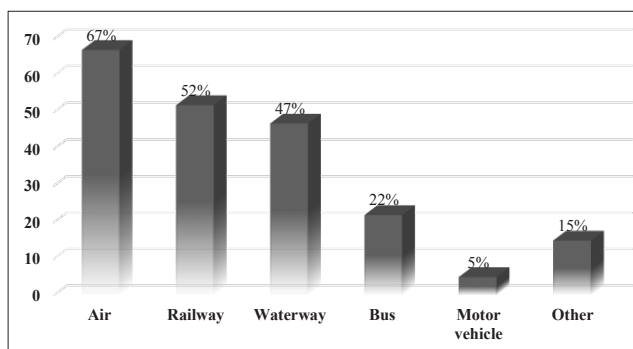


Figure 1. Online booking for transport in the EU, 2016
(source: <http://ec.europa.eu/eurostat>)

Rented tourist accommodation was booked online for the majority (55%) of the trips of EU residents in 2016. There were however big differences across Member States, with accommodation booked online for more than 2 out of every 3 trips by residents

of the Netherlands (69%), France (68%) and Luxembourg (67%), while online booking accounted for fewer than 10% in Romania (7%) and Bulgaria (9%) (fig. 2).

Websites are the starting point for e-business. In 2016, 95% of all EU enterprises in the accommodation sector had a website, compared with 75% of enterprises of 10 or more persons in the entire economy. With 74% of enterprises providing online ordering, reservation or booking through their website, the accommodation sector was significantly ahead of the whole economy (17%) in the EU. As a consequence, the shares of enterprises that have received online orders show a similar gap: 19% for all enterprises and 63% for those working in the accommodation sector (fig. 3).

In 2016, one in ten enterprises in the European non-financial business economy belonged to the tourism industries. These 2.3 million enterprises employed an estimated 12.3 million persons. Enterprises in industries with tourism related activities accounted for 9.1 % of the persons employed in the

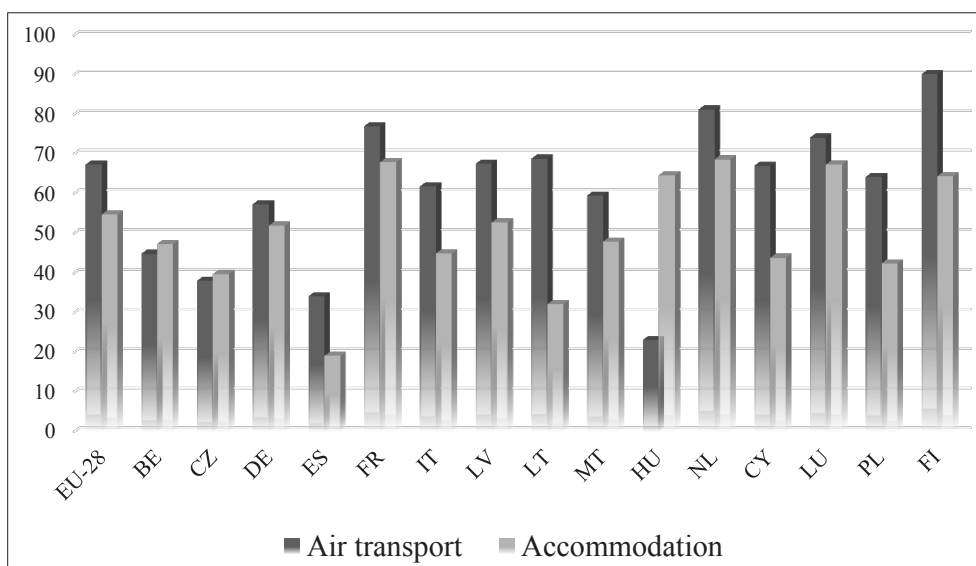


Figure 2. Online booking in tourist accommodation and transport, 2016

(source: <http://ec.europa.eu/eurostat>)

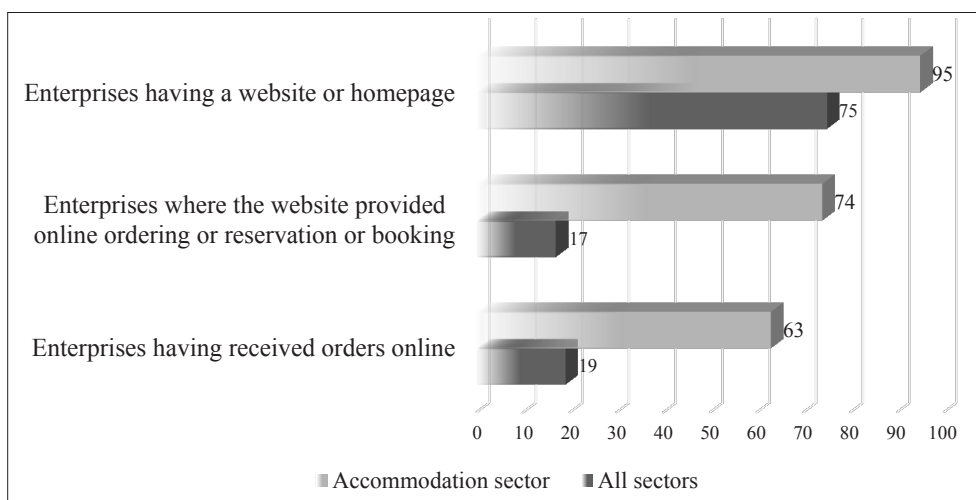


Figure 3. Internet use by enterprises in the EU: all enterprises and accommodation sector, 2016

(source: <http://ec.europa.eu/eurostat>)

whole non-financial business economy and 21.5 % of persons employed in the services sector. The tourism industries' shares in total turnover and value added at factor cost were relatively lower, with the tourism industries accounting for 3.7 % of the turnover and 5.6 % of the value added of the non-financial business economy.

EU-28 residents spent an estimated 2.5 billion nights abroad on tourism trips in 2016. German residents spent 700 million nights on trips outside of Germany in 2016, while residents of the United Kingdom spent 564 million nights abroad (UK data are for 2013); residents from these two EU Member States accounted for more than half (50.7 %) of the total number of nights spent abroad by EU-28 residents.

When taking into account a country's size in terms of its population, Luxembourg was the EU Member State whose residents spent the most nights abroad per inhabitant (an average of 23.2 nights in 2016), followed by Cyprus (18.1 nights). At the other end of the spectrum, residents of Romania, Bulgaria and Greece spent, on average, less than one night abroad in 2016.

In a mature market like the European tourism, hotels and generally the facilities, that in the last years, have not provided to adapted to the new technological change, they had a decrease of arrivals and of the market competitiveness.

In many cases, however, small structures located outside the most popular routes, have achieved thanks to the Web an increase in arrivals, offering new routes that can compete with historical tourism destinations.

It is clear that the Internet has become an essential instrument for the success of a tourist. In the future, in fact, it will be indispensable to be on the Web for attract new visitors.

39% of companies that have a website have received reservations online during the analyzed period and the growth forecast becomes relevant for a strategic planning that allow, at various companies operating in tourism sector, to gain a competitive advantage.

The online market becomes increasingly competitive, the industry invests more and more in technology and in the next years is expected a supplementary development of this phenomenon. This result emerges from a worldwide research carried out by Hospitality eBusiness Strategies, a consulting company of marketing online, which shown that 70% of hotels transferred most of their 2016 advertising budget from offline to online.

When consolidating information for an online resource, information is covered from several sources. One gathers information for a consolidated information resource for the organization of tourist travel with the help of analytical review of the most popular Ukrainian forums and blogs. The websites of the most popular travel agencies have been reviewed, all services identified, which they provide, and all services that might be of use to a potential traveler.

Created site for full functioning should contain the following information:

- information on all existing tours;
- dates of the tour (departure date, date of return, duration of stay on the road, etc.);
- duration of the tour;
- the most popular among tourists;
- what is the cost of such a tour;
- the number of hotel stars (its credibility, prestige, and image);
- the cost of services not included in the price;
- availability of various entertainment programs;

- popularity of the resort among tourists;
- hotel reviews and service;
- reviews about a travel company, etc.

The list is long, because each person is individual and may be interested in various nuances of the trip. It is important for the manager of a consolidated resource to know such information in order to know the right answers to questions or choose the best option of a travel for a tourist:

- Client (tourist) asked for the first time or second time for a consolidated resource?
- What amount of travel is the tourist planning to spend on a trip?
- What kind of travel services does a tourist want during a trip?
- What kind of leisure does the client prefer?
- Active or passive vacation chooses a tourist (client)?
- Do you need special conditions (disability)?

The existence of a consolidated resource for the organization of a tourist trip will bring benefits practically to all potential tourists:

- The principle of booking online will be offered and explained to the tourist. Manager of the consolidated information resource will be able to explain all the principles of such reservation and provide discounts and benefits of this booking.
- Efficiency. You can communicate more quickly and share information with a potential client (tourist), inform him about various promotions, innovations or availability of hot deals.
- Comprehensive information. The site should contain all the information that is interesting to the client. All content of the site must meet the needs of the tourist, on the site each user must find all the information that he needs (find out information about current tours, most popular resorts or hotels, read comments and reviews from other clients, etc.)
- Availability. The site is open 24 hours a day, seven days a week.
- The presence of "useful" services, namely: playback of a tour in 3D, an online calculator tour price, updated currency bar or weather bar.

The travel websites are well-thought-out expressive design and easy-to-manage, -such will be the consolidated information resource for the organization of a tourist trip. The basic moments in the registration and filling the content of the site are: information about countries, photo gallery, video gallery, map of destinations by country, tour guide, hotel directory, information about obtaining a visa, an opportunity to get a hot ticket, reviews of tourists, contacts (reverse communication), online help, hotel map, weather forecasts in various parts of the world, etc.

Consolidated information resource for the organization of a tourist trip will combine

the following types of tourist sites:

- Specialized tourist sites. These sites are created by tourist organizations who are interested in providing tourist services only in certain countries or regions. These sites contain information only about the resort areas that are located in a certain area, as well as about the recreation areas, hotels, recreation areas, cultural sights, etc. Also, there should be a bright photo gallery of only these countries.
- Sites offering tours around the world. The content of these sites contains information about all the countries of the world.
- Tourist promo sites. Such sites are designed to promote the one direction of the tour or one program.
- Tourist portals. Such portals contain information that matches any requirements, in particu-

lar information not only about the country or the resort, but also about the culture of the people or settlements, sights of architecture, traditions, etc.

• Profitable travel sites. For this site, an important number of regular customers and constant involvement of users of other sites. A profitable travel site should contain only unique, interesting and relevant content is constantly updated.

Potential clients of any travel company or users of the tourist site necessarily and importantly need to know the information about the details of the tour (cost, terms, daily program, quality service in hotels, etc.). To visually demonstrate the curiosity of the tour, the site has photographs and videos (hotel, hotel territory, interesting tour objects).

Tourists are interested in the feedback from those who have already done the same trip. So, on the site reviews, comments, suggestions from them should be presented in order to not only them read, but also be able to ask a question.

The tourist website should include contact persons who could help choose a tour or provide additional information regarding specific tours.

Using the DF Chart, you can demonstrate the organization of a tourist trip for using a consolidated information resource (fig. 4). In fig. 5 the first level is detailed organization of a tourist trip, which describes in detail all the processes.

As can be seen from fig. 4, the organization of a tourist trip is carried out with the help of the Manager, Consolidated Information Resource and Tourist.

All components of the system interact with each other, exchange information, correct information according to needs, collect and evaluate informa-

tion in general. The manager systematizes processes and filters tour information, makes corrections, and makes recommendations for the tour. In the organization of the tour performs the role of performer and analyst. A tourist, defining his wishes, directs the work of the manager in a certain direction in order to pick up the best tour. After requesting from wishes, the tourist will get useful information about the tour that was processed and decorated according to his desire. The online resource contains all the information that could be necessary for the organization of a tourist trip. This information is managed by a manager, a systematized information reaches the tourist.

The context diagram and the detailed context-level diagram of the first level contain a large amount of information – so you need to have a cer-

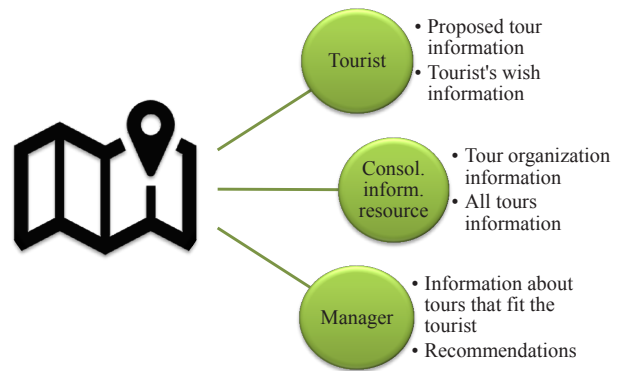


Figure 4. Context chart (Organization of a tourist trip)

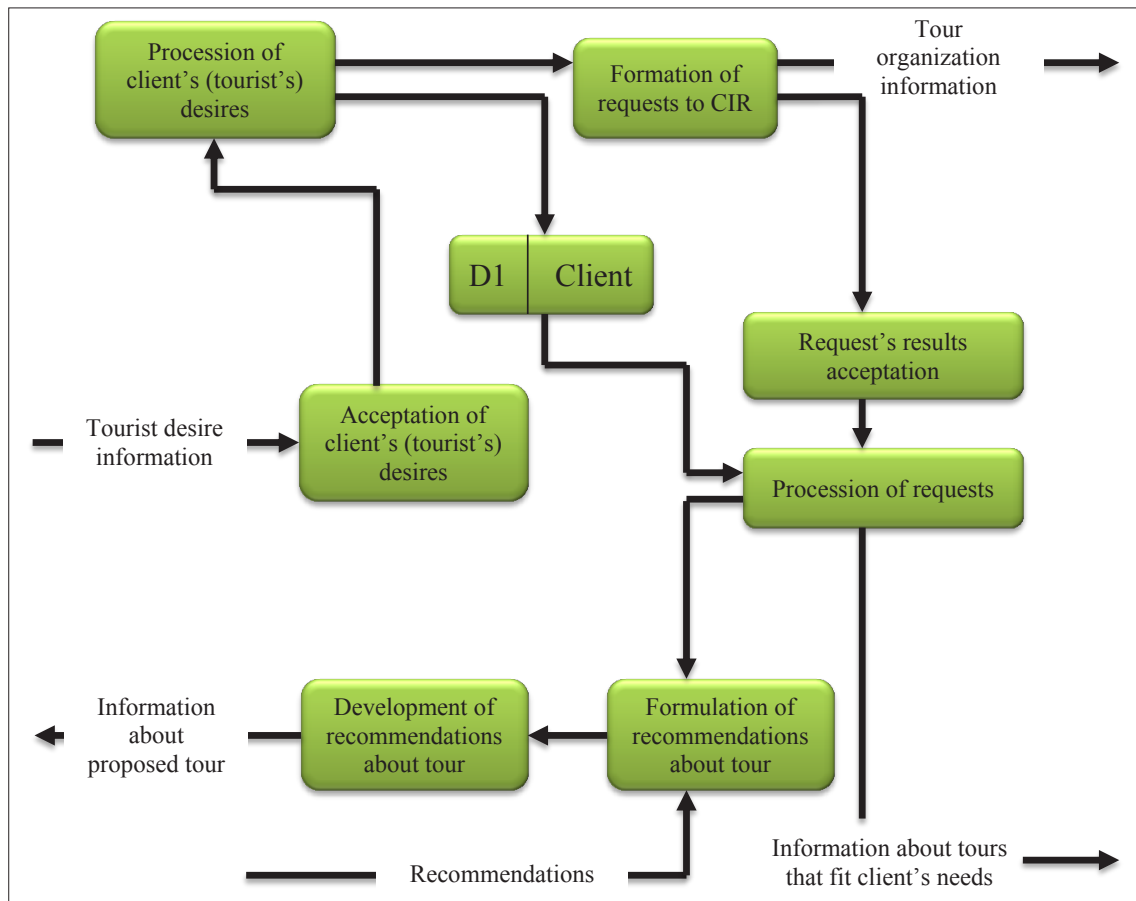


Figure 5. Detailing the context-level diagram of the first level (Organization of a tourist trip)

tain knowledge base and skills for the correct construction of diagrams of this type and their reading.

You can read the diagram this way. Travel organizations have the following blocks of work on the data flow diagram: "Receiving wishes from the client (tourist)", "Processing wishes of client (tourist)", "Formation of requests to the consolidated information resource", "Receiving query results", "Query processing", "Formulating recommendations for the tour", "Registration recommendations on the tour".

The organization of a tourist trip depends on the following external entities: "Manager", "Tourist", "Consolidated Information Resource".

The first work is "Getting wishes from the client (tourist)", – block number 1. Incoming information is information about the wishes of the tourist (information comes from the tourist). The second one is "Working out the wishes of the client (tourist)" – block number 2. In this block information is processed and then goes to the third block "Formation of requests to the consolidated information resource". Data is entered in the database by "Clients", where all information about clients and their requests is kept, etc.

The third job is "Formation of requests to the consolidated information resource"- block number 3. The starting value is the information for the organization of the tour. The fourth work is "Receiving Query Results" – Block No. 4. The input of the block is information about all tours. The fifth work is "Processing requests" – block number 5. Incoming information goes from the "Clients" database. The processed information goes to "Formulating recommendations for tour ". Output information is also information on tours that meet the needs of the tourist. The sixth work is the "Formulation of recommendations for a tour" – block number 6. There is an input of recommendations from the manager. The seventh work is "Formulating recommendations for a tour" – block number 7. The source information is the information on the proposed tour. So, you need an expedition for a good idea of creating a consolidated resource that will

help you organize a tourist trip. For the success of this project, we must clearly imagine work, constantly generate ideas, build communication, evaluate work done. Also, to make a project functioned, it is necessary to seize the experience of developed countries.

A clear example of the organization of a tourist trip with the help of consolidated information resource is a sequence diagram. The sequence diagram belongs to diagrams of the UML interaction that describes the behavioral aspects of the system, but considers the interaction of objects in time. In other words, the sequence diagram reflects the temporal peculiarities of transmission and reception of messages by objects.

Figure 6 shows how a tourist issues an order, passes it to the CIR. Then the information (order) is accepted and studied, after which it is issued to the manager. The manager enters the data, draws up and transmits information (orders) to another stage of processing. After all work on information is obtained by the result, which is transmitted as a report to the tourist. Tourist with help of this system receives the information that he needs (answers his request).

Also, the organization of a tourist trip can be submitted diagram of use options. The main purpose of the diagram of the use of options is to formalize the functional requirements to the system by means of the concepts of the relevant package and the possibility of reconciling the received models with the customer at an early stage of designing.

Any of the options may be subjected to further decomposition into a plurality of cases of the use of individual elements, which form the original essence

It is possible to consider in more detail the process of modeling the system "Organization of tourism travel". The roles of concrete actors of this system are performed by three subjects, namely: Tourist, Manager, Consolidated Information Resource.

All these actors interact in the system under consideration "Travel Organizations", they all turn to this service and depend on certain measure from him.

"Organization of a tourist trip" as a system acquires the quality of the option of the use of a developed diagram whose initial structure can contain only three actors and the only option of use (fig. 7).

All values indicated in this usage diagram show general rules of tourist travel arrangements that can be specified (detailed).

The next step is to develop a chart of options for using the "Tourism Travel Organization" will be clarified on the basis of the introduction of six additional options for use, namely: receiving information about tours; receiving recommendations; data acquisition about tour; receiving information for organizing the tour; obtain information about the proposed tour; receiving tourist information requests. This follows from the detailed analysis of the process of organization of tourist travel, enabling individual services identified as certain actions.

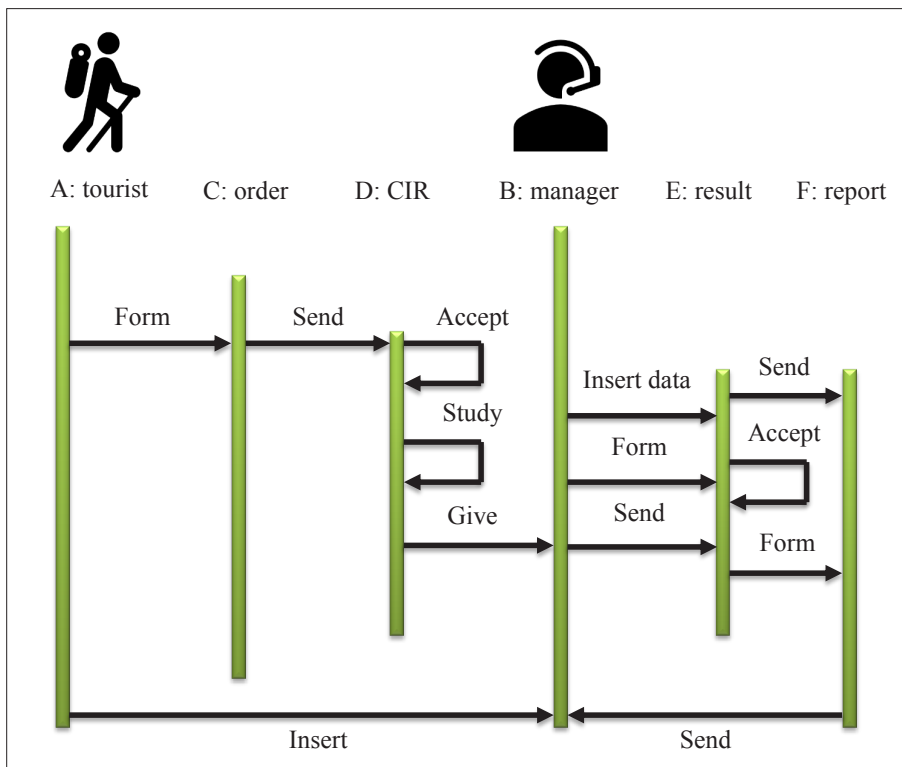


Figure 6. The sequence diagram

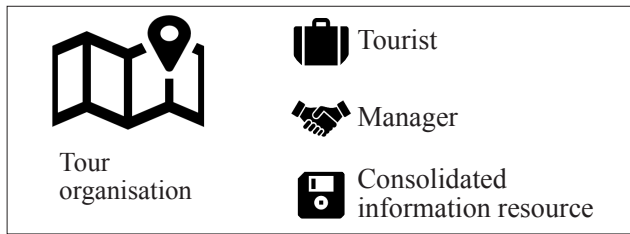


Figure 7. Initial chart of usage options

Consequently, these actions reveal the specified action using the first variant for its specificity because they occur between the expansion/inclusion.

The resulting chart use case (after its detail, refinement and extension) where there are six ways to use three actors (fig. 8), which have established links between them (Ratio of inclusion and expansion). Another pattern, which can describe the process tour organization, is the use case diagram. Use case diagram – in UML – a diagram depicting the relationship between actors and precedents in the system.

Fig. 9 shows precedents system. It shows the relationship between the manager (Actor) and possible actions of the system (precedent). Thanks to this graph manager can see all actions possible in the general information system. The figure can be seen that the manager can freely use all existing functions (work with rounds, travel agents and customers-tourists), he can view the entire database. Working with travel agencies offers the following features: 1. Edit Info travel agency. 2. Remove the travel agency. 3. View the new travel agency. 4. Search travel agency. 5. Add new travel agency. Working with tourist provides the following functions: 1. Add a new tourist. 2. Review tourist information. 3. Search tourist. 4. Remove tourist. 5. Edit information about tourist. Working with tours provides the following functions: 1. Receive report round. 2. Search for the tour. 3. Edit information about the tour. 4. Create new tour. 5. Remove tour. 6. View the details of the tour.

Conclusions and propositions. In the latest conditions one cannot provide the quality of online tourist business and pleasure tourist needs without the use and implementation of modern information technology or innovations in computing. Their use ensures compliance with a set of requirements that concern for quality and productive of tourist business and create quality of tourist services. Thus, innovation in the

field of activity of computing will help online tourism enterprises, improve quality of service; increase orders; raise and improve the reputation, prestige, image and prestige of the company; lower economic insecurity organization; reduce the cost of certain categories (send mail, payment for communication, etc.); increase productivity as the individual worker and the entire department; strengthen competitiveness; increase in tourist demand products are like. To create a consolidated resource that helps organize tourist trip, follow these five points to help you succeed:

- To answer a very important question: what problem for lead (tourist) be solved? It is important to understand that travel agencies often do a great online error: too fond of the idea, the technology, but first need to understand what project (consolidated resource) must decide for tourists.

- Provide high quality service. E-tourism allows visitors to choose the best option tourist travel online. offline travel agency has difficulty to meet all customer requirements, sort hotels by price, star level, location, accessibility. Make ranking hand is very difficult and it takes a lot of time and consolidated resource for this simple task.

- Create a culture of continuous innovation. In order to succeed, online company must be innovative. It must constantly offer new market products. Therefore, it is important because the Internet is faster progress than offline.

- The online resource that will start to grow, you need to focus on the needs and problems of Ukrainian tourists.

- Ensure that the project is designed and has a clear plan. You need to collect good the material is difficult.

- Sophisticated technology is a great idea, marketing will not ensure success. Success – is the question of implementation. It is necessary to conduct business and continually check how things are going well, how satisfied consumers are. Performance – the hard part is at the start of the consolidated resource.

Therefore, you need to accelerate the implementation of a good idea to create a consolidated resource help organize a tourist trip. The success of this project should have a clear vision work need to constantly generate ideas, build communication, performed to assess the work. Also, the project to function, you must use Western experience.



Figure 8. Detailed use case diagram



Figure 9. The use case diagram

References:

1. Internet tourism [electronic resource]. – Access: <http://pidruchniki.com/1299101043566/turizm/internet-turizm>
2. Information Technologies in Tourism [electronic resource]. – Access: http://tourlib.net/books_ukr/vt5-1.html
3. F. Kotler Tourism / Kotler // Internet publication "Distance course": [electronic resource]. – Access mode: http://infotour.in.ua/kotler_tourism.html
4. Basics UML: [electronic resource]. – mode Access: <https://docs.kde.org/stable/uk/kdesdk/umbrello/uml-basics.html>
5. Recommendations for development Use Case Diagrams [electronic resource]. – Access: <http://kniga.scienceontheweb.net/rekomendatsii-razrabotke-diagramm-variantov-18479.html>
6. Eurostat, statistic materials (internet resource): <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7302076/4-17052016-BP-EN.pdf/3d44a897-2264-44ea-9edb-2f8361069da2>
7. Zhelenyi, M. (2002). Informatsionnyie tehnologii v biznese: jenciklopedija [Information technology in business: encyclopedia]. St. Petersburg, Moscow, Kharkov, Minsk: PITER [in Russian].
8. Kwartalnov, V.A. (2004). Turizm [Tourism]. Moscow: Finansyi i statistika [in Russian].
9. Mel'nychenko, S.V. (2008). Informatsiyni tekhnolohiyi v turyzmi: teoriya, metodolohiya, praktyka [Information Technologies in Tourism: theory, methodology, practice]. Kiyv: Kyyiv. nats. torh.-ekon. unt
10. Skopen', M.M. (2005). Komp'yuterni informatsiyni tekhnolohiyi v turyzmi [Computer Information Technologies in Tourism]. Kiyv: Kondor [in Ukrainian].
11. Solovev, A.A. (2008). Internet kak sredstvo razvitiya turizma v Kryimu [Internet As funds tourism development in Crimea]. Kultura narodov prichernomorya. – Culture of the people of Black Sea Coast, 137, 130-133 [in Russian].
12. Tkachenko, T.I. (2006). Stalyi rozvytok turyzmu: teoriya, metodolohiya, realiyi biznesu [Sustainable Tourism Development: Theory, Methodology, the realities of business]. Kiyv: Kyyiv. nats. torh.-ekon. unt. [in Ukrainian].
13. F. Burger, P. Kroij, B. Prull, R. Richtsfeld, H. Sighart, H. Starck, TIS@WEB – Database Supported Tourist Information on the Web, in Proceedings of the International Conference on Information and Communication Technologies in Tourism (ENTER'96), A Min Tjoa (ed.), Springer-Verlag, Edinburgh, Scotland, 1996
14. T. Blikom, Last-Minute Booking based on Internet in Norway, in Proceedings of the International Conference on Information and Communication Technologies in Tourism (ENTER'96), A Min Tjoa (ed.), Springer-Verlag, Edinburgh, Scotland, 1996
15. P. O'Connor, J. Rafferty, Gulliver – Distributing Irish Tourism Electronically, in EM – Newsletter Competence Center Electronic Markets, 6(2), University of St. Gallen, 1996
16. M.E. Hardie, W.M. Bluestein, J. McKnight, K. Davis, Selling Tickets On-line, in The Forrester Report, Entertainment and Technology Strategies, 1(2), May 1997
17. K. Kdrcher, The Four Global Distribution Systems in the Travel and Tourism Industry, in EM – Newsletter Competence Center Electronic Markets, 6(2), University of St. Gallen, 1996
18. J. Kng, R. Sikora, R.R. Wagner, W. Wuss, A Meta-Data Driven Tourism Information System Prototype, in Proceedings of the International Conference on Information and Communication Technologies in Tourism (ENTER'96), A Min Tjoa (ed.), Springer-Verlag, Edinburgh, Scotland, 1996
19. A. Schulz, The Role of Global Computer Reservation Systems in the Travel Industry Today and in the Future, in EM – Newsletter Competence Center Electronic Markets, 6(2), University of St. Gallen, 1996.
20. C. Passmann, W. Pipperger, W. Schertler, How to assess WWW-applications for tourism information systems from the end-user perspective. Methodical design and empirical evidence, in Proceedings of the International Conference on Information and Communication Technologies in Tourism (ENTER'96), A Min Tjoa (ed.), Springer-Verlag, Edinburgh, Scotland, 1996.
21. N. Tschanz, S. Klein, Web-enabled Cooperation in Tourism – A Case Study from the Region of Lake Constance, in Proceedings of the 30th Hawaiian International Conference on System Sciences (HICSS '97), Maui, Hawaii, Jan. 1997.

Кондрацька Л. П.

Тернопільський національний економічний університет

ОНЛАЙН-ТУРИЗМ: МОДЕЛЬ КОНСОЛІДОВАНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО РЕСУРСУ

Резюме

Ринок туризму значно змінився завдяки новим технологіям та Інтернету. Сьогодні маркетингові дослідження об'єднало індустрію туризму та Інтернету. Дане дослідження показує, як онлайн-інструмент туристичної індустрії використовуються для організації подорожей як у попиті, так і в пропозиції. Онлайн-туризм став інструментом аналізу та придбання саме пакетних турів. Нині онлайн-туризм вважається актуальним елементом у світі бізнесу, тому ми повинні з'ясувати, які саме інноваційні аспекти пов'язані з туризмом у режимі онлайн як для споживачів, так і для бізнесу.

Ключові слова: онлайн-туризм, Інтернет, веб-сайт, ІКТ, е-комерція, онлайн-бронювання, веб-підприємства, система резервування.

Кондрацкая Л. П.

Тернопольский национальный экономический университет

ОНЛАЙН-ТУРИЗМ: МОДЕЛЬ КОНСОЛИДИРОВАННОГО ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА

Резюме

Рынок туризма значительно изменился благодаря новым технологиям и Интернету. Маркетинговые исследования объединили индустрию туризма и Интернета. Данное исследование показывает, как онлайн-инструмент туристической индустрии используется для организации путешествий как в спросе, так и в предложении. Онлайн-туризм стал инструментом анализа и приобретения именно пакетных туров. Именно сегодня онлайн-туризм считается актуальным элементом в мире бизнеса, поэтому мы должны выяснить, какие именно инновационные аспекты связаны с туризмом в режиме онлайн как для потребителей, так и для бизнеса.

Ключевые слова: онлайн-туризм, Интернет, веб-сайт, ИКТ, э-коммерция, онлайн-бронирование, веб-предприятия, система резервирования.

УДК 339.137.23/.25:637.52

Латишев К. О.

Караулова Ю. В.

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІЙ

«КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ»

У статті за допомогою теоретичних методів аналізу та аналогій досліджено термінологічну базу поняття «конкурентоспроможність продукції» стосовно ринку м'яса та м'ясопродуктів. Проведене дослідження дало змогу поглибити змістовне навантаження поняття «конкурентоспроможність продукції підприємств м'ясної галузі» з комплексної позиції. Доведено, що для домінування у конкурентному середовищі підприємствам необхідно бути не лише адаптованими за ціновими та якісними показниками до постійно змінних споживчих переваг, а й відповідати державним та міжнародним стандартам, ставлячи на верхній щабель ієрархії властивостей м'ясної продукції її інноваційність та безпечність, а також екологічність сировини.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність продукції, ринок м'яса та м'ясопродуктів, м'ясна промисловість.

Постановка проблеми. Харчова промисловість є стратегічною галуззю переробної промисловості, являючи собою масштабний виробничий комплекс, один із ключових рушіїв науково-технічного прогресу та одну із системоутворюючих галузей моделі національної економіки, від якої залежить добробут українського народу. Через системність перманентних кризових явищ, що зумовлена нестачею оборотних коштів, неефективним використанням наявних ресурсів, інертністю держави, відсутністю практики конкурентних відносин та іншими негативними детермінантами, продукція м'ясної галузі має низький рівень конкурентоспроможності. Наявність полеміки навколо трактування конкурентоспроможності продукції підтверджує актуальність проблеми, вимагаючи розроблення сучасних теоретико-методологічних

основ щодо визначення економічної сутності дефініції стосовно ринку м'яса та м'ясопродуктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика визначення поняття «конкурентоспроможність продукції» висвітлена у працях таких вітчизняних авторів, як М. Акулич, Т. Бурденюк, О. Драган, В. Літвінова, О. Пляскунов, П. Пуцентайло та ін. Усі вони дають власне визначення поняття «конкурентоспроможність продукції». Велика кількість визначень дефініції пов'язана з намаганням з'ясувати його сутність.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак суттєвим недоліком представлених дефініцій є відсутність наукового підходу до вибору виду дефініцій. Вищезгадані вчені не показують у своїх трактуваннях специфіку ринку м'яса та м'ясопродуктів та не завжди використовують

науковий інструментарій пізнання. Зважаючи на це, для розуміння сутності конкурентоспроможності продукції підприємств м'ясної галузі пропонується застосувати методи аналізу та аналогій, що дасть змогу поглибити змістовне навантаження дефініції.

Мета статті полягає у визначенні теоретичних основ для обґрунтування поняття «конкурентоспроможність продукції підприємств м'ясної галузі».

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яке поняття – це результат глибокого пізнання предметів або явищ. Щоб утворити поняття, необхідно вивчити предмет у всіх його істотних проявах.

В останні роки вітчизняні м'ясні та м'ясопереробні підприємства переживають серйозні випробування, пов'язані з наслідками фінансово-економічних криз та масштабних утрат, спричинених агресією Російської Федерації. Простежується перехід на випуск продуктів низького цінового сегмента (варених ковбас і сосисок), широкое використання м'яса курки в рецептурі. З 1 липня 2017 р. уряд скасував державне регулювання цін на соціально значущі продукти, у тому числі на м'ясо та м'ясопродукти [1]. Багато споживачів мають обмежені економічні можливості щодо придбання продукції вищого гатунку та все частіше віддають перевагу менш якісним виробам. Звідси постає проблема забезпечення населення країни продуктами харчування, які містять необхідну кількість калорій для активного та здорового життя. За нинішніх умов жорсткої конкуренції на ринку м'яса та м'ясопродуктів у господарюючих суб'єктах виникає об'єктивна необхідність у визначенні напрямів підвищення конкурентоспроможності продукції для раціоналізації асортименту.

Конкуренція належить до універсальної характеристики функціонування людини та досліджується різноманітними галузями знань. Гносеологічні корені конкуренції сягають біологічних витоків життєдіяльності індивідів. Перші теоретичні положення щодо сутності конкурентної боротьби в економічному сенсі датуються серединою XVIII ст. На думку О. Кратта та І. Чурносової, еволюція відносин суб'єктів ринку дає змогу констатувати, що у наступний час рівень їх цивілізованості свідчить про переважання соціогенного характеру конкуренції над біологічним [2, с. 47].

Оскільки конкуренція має універсальний характер, то її сутність має низку тлумачень. Для більш повного усвідомлення характеристики проведено порівняльний аналіз визначень.

Сутність конкуренції А. Сміт узагальнив, формулюючи положення про «невидиму руку» ринку, яка координує діяльність його суб'єктів. Засновник класичної політичної економії вважав, що «...переслідуючи власні інтереси, суб'єкт господарювання часто більше дійсним чином слугує інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо прагне це робити» [3, с. 343]. Вчений акцентує увагу на різниці між суб'єктивними устремліннями виробників і об'єктивними результатами їх діяльності.

Й. Шумпетер відзначає, що в конкуренції немає рівноваги, вона являє собою ландшафт, що безперервно змінюється, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси і нові ринкові сегменти [4, с. 49]. У вигляді критерію відмінності конкурентного ринку дослідник виділяє його здатність ініціювати нові досягнення науково-технічного прогресу.

Принципове бачення конкуренції як процедури відкриття нових знань запропоновано Ф. фон Хайеком. Учений вважає, що будь-яке штучне обмеження конкуренції скорочує обсяг

знань доступних суспільству [5, с. 8–12]. Будучи прихильником політики «невтручання» держави в економіку країни, австрійський економіст наголошує на власній здібності конкуренції до приведення ринку у стан рівноваги.

Практична значущість досліджень М. Портера до інтерпретації характеристики «конкуренція» полягає у визначенні конкретних цілей та засобів ведення конкурентної боротьби. На думку автора, суть конкуренції відображають п'ять її чинників: вхід, загроза заміщення, здатність покупців збивати ціну, здатність постачальників завищувати ціну та суперництво між наявними конкурентами [6, с. 22]. Провідне місце відводиться ступеню адаптації структури ринку та розвитку конкурентних відносин до технологічних змін.

На думку Е. Чемберліна, конкуренція відіграє роль головного двигуна науково-технічного прогресу, без її існування задихнеться ринкове господарство. Суттєвим внеском ученого в теорію конкуренції є ідея синтезу конкуренції з монополією [7, с. 256]. Ввівши поняття монополістичної конкуренції, автор вирішальну роль віддає специфічним властивостям продукту, наявності яких створює умови впливу на ринкові ціни.

Протилежної думки дотримуються К. Макконнелл та С. Брю, стверджуючи, що конкуренція визначається наявністю великої кількості незалежних покупців і продавців на ринку, а також можливістю вільного ринкового входу та виходу суб'єктів [8, с. 152].

Ґрунтуючись на використанні теорії ігор та зміни складу гравців за ситуаційними критеріями, А. Бранденбургер та Б. Нейлбафф запропонували розглядати конкуренцію («співконкуренцію») з позиції отримання вигоди багатьма учасниками ринку [9, с. 59–63]. Дослідники запропонували концепцію виявлення переваг співпраці над конкуренцією, чим поєднали конкуренцію зі співробітництвом.

Визначаючи сучасну теоретичну конструкцію ринкової конкуренції, російський учений А. Юданов стверджує про боротьбу фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів на доступних для виробників сегментах ринку [10, с. 12]. Очевидною позитивною рисою цього визначення є чітке позначення цілі конкурентної боротьби – платоспроможного попиту.

Залежно від особливостей суб'єктів бізнесу та їх прагнення випередити своїх ситуаційних суперників Ю. Рубін запровадив асиметричну та симетричну конкуренцію. Асиметрична конкуренція характеризується ситуаційним домінуванням одного із суперників над іншими та зворотного кон'юнктурною залежністю суперників. Для симетричної конкуренції характерною особливістю є відносний баланс ситуаційних суперників та відсутність конкурентного домінування [11, с. 7].

Через призму економічної науки Б. Кваснюк характеризує конкуренцію як ситуацію на ринку (рівноважність стану ринку спираючись на статичні базові характеристики) та як процес (процедура відкриття нових можливостей за рахунок використання наявних та створення нових ресурсів) [12, с. 33–34]. Запроваджене ним визначення конкуренції справедливе з макроекономічного погляду.

Отже, сучасна наукова думка пропонує три концептуальні підходи до визначення конкуренції: поведінковий, структурний та функціональний. Поведінковий підхід розглядає конкуренцію як ситуацію або стан ринкової системи, за якої суб'єкти господарювання зацікавлені у досягненні

єдиної мети – платоспроможного попиту (А. Сміт, М. Портер, А. Юданов та ін.). Структурний підхід передбачає обґрунтування положення про основні типи ринків, їх структуру та пошук нових ринкових можливостей, визначаючи конкуренцію як процес (Е. Чемберлін, К. Макконнелл, С. Брю та ін.). За функціональним підходом конкуренція характеризується з позицій сучасного динамізму конкурентного середовища, будучи мотиватором інновацій (Й. Шумпетер, Ф. фон Хайек, Б. Кваснюк та ін.).

Аналіз наведених вище наукових джерел дає змогу резюмувати, що проблематика конкуренції досліджується на основі багатьох теоретичних платформ, що унеможлиблює існування загальноприйнятого її визначення. Деякі з дефініцій майже схожі, деякі суперечать одна іншій, деякі ж взаємодоповнюються. Єдиним з даних обставин висновком є те, що конкуренція – це явище, що проявляється у суперництві суб'єктів господарювання на певному цільовому ринку в певний час задля досягнення поставленої мети.

Спроможність господарюючих суб'єктів вести суперництво на галузевому, міжгалузевому та світовому ринках отримала втілення в понятті «конкурентоспроможність».

Аксіоматично, що конкурентоспроможність проявляється тільки за наявності конкуренції між виробниками певної продукції. Затребуваність поняття «конкурентоспроможність» пояснюється появою нових ознак конкуренції у зв'язку з її глобальним характером. Слід визнати, що поняття «конкурентоспроможність» є одним із найбільш дискусійних в економічній науці, різноманітність авторських позицій визначення його сутності пов'язана зі складністю та багатоаспектністю окремих граней проблеми, що зумовлює подальше уточнення його семантики.

Низка вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких – А. Бидик, О. Гудзинський, Т. Гуренко, Р. Пейс, А. Піддубна, Е. Стефан, С. Судомир, асоціюють поняття «конкурентоспроможність» зі здатністю суб'єктів відповісти вимогам конкурентного ринку, протистояти міжнародній конкуренції у заданий проміжок часу, використовуючи власний потенціал матеріалізований у формі товару [13, с. 17; 14, с. 45; 15, с. 8–13; 16, с. 33].

Але під час проведення лінгвістичного аналізу О. Дейнега виявив низку відмінностей в ознаках слів «спроможність» та «здатність», запропонувавши розглядати конкурентоздатність як здатність певного об'єкта витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на даному ринку, а конкурентоспроможність як комплекс характеристик об'єкта, який визначає його потенціальний результат на ринку. Тим самим учений принципово наголошує на тому, що конкурентоздатність визначається відносно об'єктів, які вже діють на ринку, а конкурентоспроможність – відносно новостворених об'єктів, які тільки мають виходити на ринок [17, с. 62].

На думку К. Богомолової, М. Заргарової та Б. Скотта, конкурентоспроможність є можливістю здійснення діяльності з випуску та реалізації продукції, яка за ціновими і неціновими факторами більш приваблива, ніж продукція конкурентів, що сприяє підвищенню прибутків за умов зміни ринкової ситуації та попиту споживачів [18, с. 25–26; 19, с. 9; 20, с. 115–121]. Такий підхід до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність» не відображає її динамічного характеру, а також абстрагує специфіку ринку, на якому конкурує продукція.

Більш поширене та повне тлумачення пропонує А. Галинська, яка зазначає, що конкурентоспроможність – це комплексна система, що спрямована на максимально повне та всебічне використання позитивних відмінностей підприємства від конкурентів, яка в короткостроковому періоді забезпечує підвищення ефективності діяльності підприємства, а в довгостроковому – його виживання, а також реалізується шляхом постійного пошуку нових можливостей і швидкої адаптації до навколишнього ринкового середовища та умов конкурентної боротьби, що змінюються [21, с. 23–24]. Автор підкреслює значущість фактора динамічності у часі, оскільки підприємство може бути конкурентоспроможним в одному періоді часу й утратити власні позиції в іншому.

На іншій позиції стоять І. Астахова, О. Гуцалюк, А. Маренич, О. Николук. На їхню думку, конкурентоспроможність являє собою характеристику діяльності підприємства, яка відображає успішність його господарювання, базується на аналізі різних аспектів виробничо-господарської діяльності і дає змогу визначити конкурентні переваги з урахуванням динамічності економічних процесів та явищ [22, с. 23; 23, с. 248]. Така позиція є надто спрощеною та обмеженою, адже в сучасних умовах відкритості національної економіки підприємство займає частку відповідного ринку не тільки за рахунок власних конкурентних переваг, а й шляхом дискредитування конкурентів, лобювання власних інтересів через державну владу тощо.

Ґрунтовний аналіз семантики поняття «конкурентоспроможність» довів, що, по-перше, незважаючи на комплексність та системність запропонованих науковцями трактувань, усі вони містять дискусійний характер та не можуть претендувати на універсальність; по-друге, значна частина тлумачень не відображає сутнісного змістовного навантаження цього поняття, зосереджуючись лише на окремих його елементах; по-третє, багатовекторність досліджень унеможлиблює уніфікацію термінологічного апарату; по-четверте, окремі трактування є досить обмеженими та неповними, ототожнюючи поняття з продукцією, фінансово-економічним станом і потенціалом господарюючого суб'єкта. Наведені умовиводи дають змогу стверджувати про складність та багатовекторність феномена конкурентоспроможності, що, своєю чергою, впливає на неоднозначність підходів до визначення її сутності.

Оскільки саме продукт виступає результатом діяльності суб'єктів на ринку та визначає ексклюзивну цінність, якою володіють виробники, створюючи передумови для домінування у конкурентному середовищі, зроблено спробу сформулювати цілісний погляд дефініції «конкурентоспроможність продукції».

На думку П. Пуцентейло, під конкурентоспроможністю продукції потрібно розуміти наявність певних властивостей, зокрема технічних, комерційних, організаційних та економічних, які становлять інтерес для споживача і забезпечують задоволення потреби на вищому рівні, ніж у конкурентів [24, с. 40]. Хоча чотири властивості, окреслені у визначенні, пріоритетні для формування конкурентоспроможності продукції, на верхній щабель ієрархії властивостей м'ясної продукції необхідно поставити інноваційність, екологічність сировини та безпечність продукції, тому дане визначення недостатньо враховує специфіку м'ясної продукції.

На думку А. Суслів, конкурентоспроможність продукції – це її відносна характеристика, яка відображає відмінність від товару конкурента, по-перше, за ступенем відповідності однієї й тієї ж суспільної потреби, а по-друге, за витратами на задоволення цієї потреби [25, с. 59]. Доповнює це визначення М. Заходим, стверджуючи, що конкурентоспроможність продукції – це її здатність через операції обміну на ринку задовольняти суспільні потреби та інтереси власників підприємства щодо збільшення частки ринку, отримання конкурентних переваг, підвищення відносної вартості та структуризації ринку [26, с. 6]. Таке бачення видається поверхневим, тому що увага загострена лише на інтересах підприємства та можливості задоволення суспільних потреб, при цьому не враховуються кількісно-якісні характеристики продукції, за допомогою яких і створюються відповідні конкурентні переваги на ринку.

Т. Бурденюк та В. Литвинова поділяють думку про необхідність розгляду конкурентоспроможності продукції як індивідуально вираженої можливості та відносної здатності товарів успішно змагатися на конкретному ринку та задовольняти потреби цільових груп споживачів у певний період часу [27, с. 139; 28, с. 165]. Пояснюючи свою думку, вчені зважають на значну роль суб'єктивного чинника, пов'язуючи конкурентоспроможність продукції не з відмінними властивостями або характеристиками товару як такого, а з його привабливістю для споживачів. Це визначення не обмежує поняття рамками у вигляді прив'язки до ціни або до його якості, проявляючи суверенітет споживача та роблячи його позицію вирішальною.

Більш поширене та повне тлумачення конкурентоспроможності продукції дає О. Плясунков, визначаючи її як комплексну багатоаспектну характеристику, яка відображає можливість продукції на протязі періоду її виробництва відповідати за якістю потребам конкретного ринку, адаптуватися відносно якості та ціни до потреб споживачів, забезпечувати вигоду виробнику під час її реалізації [29, с. 7–8]. Цим твердженням учений доводить, що з боку виробника конкурентоспроможність продукції – це досягнення безумовної рентабельності у своїй діяльності та створення позитивного іміджу у своїх споживачів, а з боку споживача – це більш високе порівняно з аналогами-замінниками співвідношення сучасних

якісних характеристик та витрат на придбання і споживання продукції за її відповідності вимогам конкретного сегмента.

Імпонує точку зору О. Драган, яка розглядає конкурентоспроможність продукції як економічну категорію, яка характеризує ступінь привабливості продукції для покупців за результатами суб'єктивного співставлення сукупності якісних та вартісних параметрів, що задовольняють конкретну фізіологічну потребу споживачів у м'ясних продуктах і відповідають вимогам ринку на певний період часу [30, с. 11]. Дослідниця виділяє три взаємопов'язаних фактори впливу на конкурентоспроможність м'ясної продукції: ціну продукції, маркетингові заходи та якість м'яса і м'ясної продукції.

Здійснений екскурс навколо поняття «конкурентоспроможність продукції» дає змогу сформулювати власне визначення. Під конкурентоспроможністю продукції підприємств м'ясної галузі пропонується розуміти здатність виробників м'ясної галузі створювати продукцію, яка відповідає державним та міжнародним стандартам (інноваційність, екологічність сировини та безпечність продукції), адаптована за ціновими та якісними показниками до постійно змінних споживчих переваг, забезпечуючи рентабельність товаровиробників в умовах широкої пропозиції.

Висновки. Таким чином, можна резюмувати таке: сучасна наукова думка пропонує три концептуальні підходи до визначення конкуренції: поведінковий, структурний та функціональний, причому визначено, що конкуренція – це явище, що проявляється у суперництві суб'єктів господарювання на певному цільовому ринку в певний час задля досягнення поставленої мети; виявлено, що складність та багатовекторність феномена конкурентоспроможності впливає на неоднозначність підходів до визначення її сутності; запроваджено визначення конкурентоспроможності продукції підприємств м'ясної галузі, під якою пропонується розуміти здатність виробників м'ясної галузі створювати продукцію, яка відповідає державним та міжнародним стандартам (інноваційність, екологічність сировини та безпечність продукції), адаптована за ціновими та якісними показниками до постійно змінних споживчих переваг, забезпечуючи рентабельність товаровиробників в умовах широкої пропозиції.

Список використаних джерел:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 7 червня 2017 р. № 394 «Про внесення змін у додаток до Постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua.
2. Кратт О.А. Гносеологические аспекты конкуренции / О.А. Кратт, И.А. Чурносова // Научные работы ДонТУ. Серия: Экономическая. – 2006. – Вып. 103(3). – С. 46–51.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ. В.С. Афанасьева. – М. : Эксмо, 2009. – 960 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с нем. – М. : Прогресс, 1982. – 347 с.
5. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12. – С. 3–26.
6. Портер М. Стратегия конкуренции / М. Портер ; пер. с англ. А. Олійника, Р. Скільського. – К. : Основи, 1998. – 390 с.
7. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / Э. Чемберлин ; пер. с англ. ; редкол. : Ю.Я. Ольсевич [и др.]. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.
8. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2-х т. / К.Р. Макконнелл, С.Р. Брю ; пер. с англ. – М. : Республика, 1993. – Т. 1. – 400 с.
9. Brandenburger, Adam M. and Nalebuff, Barry J. The right game: Use game theory to share strategy // Harvard Business Review, 1995, July/August, P. 57 – 71.
10. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика : [учеб.-практ. пособ.] / А.Ю. Юданов ; 2-е изд., испр. и доп. – М. : ГНОМ-ПРЕСС, 1998. – 384 с.
11. Рубин Ю.Б. Конкурентные ситуации на разных стадиях бизнеса / Ю.Б. Рубин // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2004. – № 2(50). – С. 6–10.
12. Кваснюк Б. Конкурентоспроможність національної економіки : [монографія] / Б. Кваснюк. – К. : Фенікс, 2005. – 582 с.
13. Бидик А.Г. Підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.02 / А.Г. Бидик ; Тернопільська академія народного господарства. – Тернопіль, 2004. – 234 с.

14. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко. – К. : ПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
15. Pace R.W. Paradigm of Competitiveness / R.W. Pace, E.G. Stephan // *Competitiveness Review*. – 1996. – Vol. 6. – № 1. – P. 8–13.
16. Піддубна А.С. Соціальна бакалія / А.С. Піддубна // *Продукти харчування*, 2008. – № 3. – С. 30–37.
17. Дейнега О.В. Методологічні аспекти оцінювання конкурентоздатності підприємств / О.В. Дейнега // *Наукові праці Вінницького національного технічного університету. Відділ «Логістика»*. – 2008. – С. 61–68 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Logistyka/2008_623/10.pdf.
18. Богомолова К.С. Управління конкурентоспроможністю продукції аграрних підприємств рослинницького напрямку : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / К.С. Богомолова ; Харківський національний технічний університет сільськогосподарства імені Петра Василенка. – Харків, 2016. – 185 с.
19. Заргарова М.В. Управление производством и сбытом виноградно-винодельческой продукции региона (на примере Ставропольского края) : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / М.В. Заргарова. – М., 2009. – 26 с.
20. Scott B. Competitiveness: Self-help for a Worsening problem / B. Scott // *Harvard Business Review*. – 1989. – № 6. – P. 115–121.
21. Галинська А.В. Маркетингова система формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / А.В. Галинська ; Сумський національний аграрний ун-т. – Суми, 2016. – 197 с.
22. Маренич А. Управление конкурентоспособностью предприятия / А. Маренич, И. Астахова // *Бизнес Информ*. – 1996. – № 5. – С. 23–27.
23. Николук О.М. Етимологія та сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства» / О.М. Николук // *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. – 2011. – № 1(55). – С. 246–249.
24. Пуцентайло П.Р. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможного розвитку м'ясного скотарства України : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.03 / П.Р. Пуцентайло ; Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2012. – 435 с.
25. Суслова А.А. Конкурентоспособность продукции и способы ее повышения в XXI веке / А.А. Суслова // *Экономика и право*. – 2016. – № 11–2(69). – С. 58–63.
26. Заходим М.В. Забезпечення конкурентоспроможності продукції молокопереробних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / М.В. Заходим ; Житомирський національний агроєкологічний університет. – Житомир, 2010. – 21 с.
27. Бурденюк Т.Г. Конкурентоспроможність як об'єкт стратегічного аналізу / Т.Г. Бурденюк // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. – 2015. – Вип. 14. – Ч. 2. – С. 138–141.
28. Литвинова В.О. Проблеми класифікації факторів конкурентоспроможності продукції / В.О. Литвинова // *Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка*. – 2011. – Вип. 33. – Ч. 2. – С. 165–171.
29. Плясунков А.В. Экономические методы управления конкурентоспособностью продукции : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / А.В. Плясунков ; Белорусская государственная политехническая академия. – Минск, 2002. – 21 с.
30. Драган О.І. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств м'ясної промисловості України : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04 / О.І. Драган ; Національний університет харчових технологій. – К., 2008. – 37 с.

**Латышев К. А.
Караулова Ю. В.**

Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАТЕГОРИИ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

Резюме

В статье с помощью теоретических методов анализа и аналогий исследована теоретическая база понятия «конкурентоспособность продукции» относительно рынка мяса и мясопродуктов. Проведенное исследование позволило углубить смысловое содержание понятия «конкурентоспособность продукции предприятий мясной отрасли» с комплексной позиции. Доказано, что для доминирования в конкурентной среде предприятиям необходимо быть не только адаптированными по ценовым и качественным показателям к постоянно меняющимся потребительским предпочтениям, но и соответствовать государственным и международным стандартам, ставя на верхнюю ступень иерархии свойств мясной продукции ее инновационность и безопасность, а также экологичность сырья.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентоспособность продукции, рынок мяса и мясопродуктов, мясная промышленность.

**Latyshev K. O.
Karaulova I. V.**

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

THEORETICAL BASES OF FORMATION OF THE CATEGORY OF THE MEAT INDUSTRY ENTERPRISES PRODUCTS COMPETITIVENESS

Summary

The authors apply the theoretical method of analysis and analogues to study the terminological base of the notion “competitiveness of products” concerning meat and meat goods. The conducted research allows deepening the content load of the notion “competitiveness of meat enterprise products” from the complex position. It is proved that enterprises should be not only adaptive concerning the price and quality indices of the constantly changing consuming advantages to dominate in the competitive environment, but also correspond to the national and international standards by putting the innovation and safety of meat products, as well as its input ecological compatibility, onto the top of the features hierarchy.

Keywords: competition, competitiveness, product competitiveness, market for meat and meat products, meat industry.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.487:339.162.4

Батьковець Н. О.

Замрій О. М.

Львівський інститут економіки і туризму

КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ УСПІХУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ

У статті розглянуто базові складники успішної діяльності підприємств туристичного бізнесу, проведено моніторинг ринку туристичних послуг, досліджено процес формування асортиментної політики туристичного підприємства. Наведено приклад сегментації ринку туристичних послуг міста Львова, проаналізовано ключові фактори успіху підприємств туристичної індустрії.

Ключові слова: туристичні підприємства, туристичний ринок, фактори успіху, асортиментна політика, персонал, туристичний продукт.

Постановка проблеми. Успішне функціонування підприємств туристичного бізнесу в досить мінливих та складних умовах розвитку соціально-економічних процесів країни визначається множиною чинників, що формують конкурентостійкий механізм взаємодії суб'єктів туристичного ринку. Кожне туристичне підприємство, використовуючи набір принципів і підходів, повинно розробляти чітку концепцію організації виробничої діяльності. Здійснити це можливо за умови ефективного використання ключових факторів успіху, які для кожного туристичного підприємства можуть бути різними щодо іміджу, індивідуальності, унікальності, конкурентних переваг. Однак існує, на нашу думку, перелік сталих факторів, які є уніфікованими для всіх туристичних підприємств і мають неабиякий вплив на успішне їх функціонування на ринку: ринок туристичних послуг та його сегментація, асортиментна політика туристичного підприємства, персонал, методи презентації туристичного продукту і поінформованість про нього потенційних споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам визначення ключових факторів функціонування підприємств, їх значимості як для суб'єктів господарювання, так і для галузі у цілому присвячено праці таких учених, як: І.В. Артюхова, В.А. Винокуров, П.В. Забелін, Н.К. Мойсеева, С.В. Оборська, В.В. Пастухова, З.С. Шершньова, Х. Виссем і Г. Хэдрих та ін.

Мета статті полягає у визначенні ключових факторів успіху підприємств туристичної сфери в процесі реалізації туристичного продукту

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із ключових факторів успіху туристичного підприємства є знання ринку туристичних послуг та його сегментація. Гуру економічних досліджень Т. Левітт попередив: «Якщо фірма не зуміє розбити ринок на сегменти, ринок розібіє на сегменти фірму». П. Дойл висловлювався ще суворіше і категоричніше: «Якщо ви не мислите сегментами, значить, ви взагалі не думаете» [4].

Нині можна назвати дві основні причини, чому вчені так активно закликають туристичні компанії займатися сегментацією:

1. єдина по-справжньому вигідна позиція на ринку – лідируюча позиція;

2. стати лідером можливо за умови, що обрана частка ринку виправдає всі очікування.

Основні цілі сегментації ринку туристичних послуг можна окреслити так [14]:

1. знайти на ринку тих покупців, чий платоспроможний попит туристична фірма може задовольнити сьогодні й у довгостроковій перспективі;

2. виключити тих, чий попит краще можуть задовольнити конкуренти;

3. сконцентрувати зусилля тільки на тих покупцях туристичних послуг, чії потреби ви можете задовольнити краще інших.

Туристичне підприємство може віддати перевагу загальним тенденціям на ринку або сфокусуватися на одному або декількох специфічних сегментах у межах свого базового ринку, тобто визначити цільовий ринок.

Ситуацію ускладнює й те, що нині єдиного способу сегментації немає. Поділ ринку на сегменти образно можна представити у два етапи: макросегментація та мікросегментація [13].

Макросегментація включає розподіл ринку як за сферами ділової активності, так і за споживачами. На цьому етапі споживачі найчастіше діляться на великі групи, проте слід зауважити, що чіткої класифікації тут немає. Отже, відбувається поділ на такі групи: в'їзний або виїзний туризм; груповий або індивідуальний туризм; сім'я чи організація; соціально-економічний клас; географічна зона; характер активності; розмір або фінансові можливості туристичної фірми [9].

Завданням мікросегментації є проведення більш детального аналізу різноманітності потреб усередині вже виділених ринків. Важливо зауважити, що для індустрії гостинності та туризму характерна мікросегментація з використанням деяких елементів макросегментації.

Львів з упевненістю можна назвати туристичною столицею України. Щодня місто приймає тисячі туристів із різних куточків світу.

Досліджуючи ринок туристичних послуг Львова, ми спробували систематизувати інформацію, яка дала змогу провести загальний аналіз стану ринку туристичних послуг.

За даними обласної статистики визначимо основні показники, а саме: структура реалізації послуг у II кварталі 2016 р. свідчить про те, що послуги з розміщення та харчування займають лише 5,3% відповідно до загального підсумку.

Цікава динаміка прослідковується щодо туристичних потоків м. Львова. Як видно із наведених на рис. 1 даних, за 2013–2015 рр. структура туристичних потоків змінилася. За 2015 р. спостерігається позитивна динаміка збільшення внутрішніх

туристичних потоків. Доцільно відзначити також позитивну тенденцію щодо збільшення громадян України, які виїжджали за кордон.

Однак існують і негативні тенденції ринку туристичних послуг м. Львова, серед яких основними, на нашу думку, є: зменшення кількості іноземних туристів через бойові дії в зоні антитерористичної операції; зменшення потоків внутрішніх туристів через обмеження доступу до привабливих туристичних регіонів України; через анексію Криму відсутня співпраця з представниками туристичного бізнесу на півдні; відсутня розгалужена система інформаційно-рекламного забезпечення діяльності галузі та туристичних представництв за кордоном; відсутні досконалі умови перетину кордону та несприятливий візовий режим для іноземних туристів; податкове законодавство в туристичній галузі, яке, з одного боку, обмежує розвиток туристичних підприємств, а з іншого – не сприяє вкладенню інвестицій (табл. 1).

Досліджуючи проблеми управління туристичними потоками, доцільно проаналізувати питому

вагу країн, яким віддають перевагу українці. Так, за останні три роки досить чітко змінилася географія туристичних потоків по Львівській області (рис. 2.). У 2015 р. суб'єктами туристичної діяльності Львівської області було надано послуг 60 830 особам. Найбільша кількість осіб у 2015 р. (10 636 осіб) віддала перевагу відпочинку в Болгарії, 8 347 осіб – Єгипту, 8 047 осіб – Туреччині. Порівняно з 2014 р. зменшення туристів спостерігається щодо таких країн, як Греція, США, Чехія, Франція, Ізраїль.

Управління туризму Львівської міської ради спільно з Інститутом міста у червні 2015 р. провело вже традиційне дослідження туристів для визначення особливостей туристичного ринку міста. В опитуванні взяли участь 600 туристів. Аналіз свідчить, що домінують туристи віком 18–25 років. За результатами дослідження також варто зазначити, що в першу чергу Львів асоціюється у гостей міста з кавою (48,2%), архітектурою (47,9%), шоколадом (31,1%), що, відповідно, можна вважати визнаними брендами Львова.



Рис. 1. Структура реалізованих послуг за видами економічної діяльності

Джерело: складено за [3]

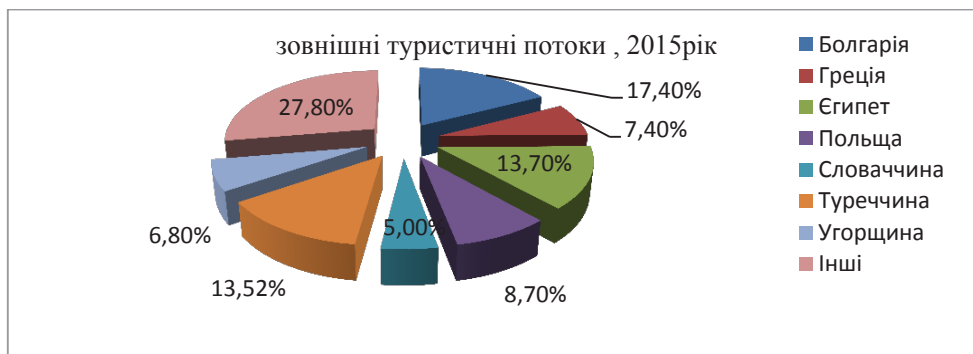


Рис. 2. В'їзні туристичні потоки за географією походження

Джерело: розроблено на основі даних Головного управління статистики у Львівській обл.

Таблиця 1

Туристичні потоки в'їзного та виїзного туризму

рік	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон		Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну		Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України	
	усього	Львівська обл.	усього	Львівську обл.	усього	Львівська обл.
2013	23761287	131530	24671227	16162	3454316	188520
2014	22437671	61465	12711507	2015	2425089	92128
2015	23141646	60830	12428286	3057	2019576	112472

Джерело: складено за [3]

Розглядаючи ринок туристичних послуг, можна визначити найбільш відвідувані об'єкти (рис. 3), що пропонуються туристичними підприємствами. Можна бачити, що найбільшу питому вагу займають екскурсії, гастрономічний туризм, відвідування музеїв, галерей, виставок, відвідування концертів та релігійних об'єктів міста.

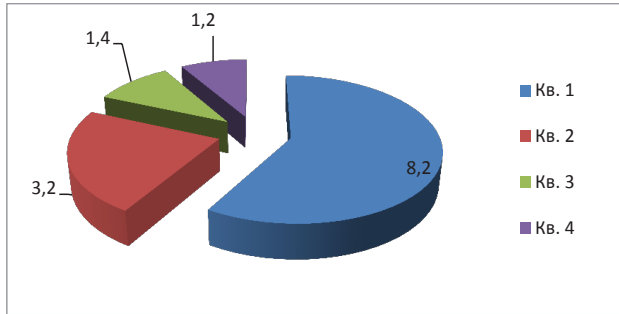


Рис. 3. Найбільш відвідувані об'єкти

Джерело: розроблено авторами на основі даних Головного управління статистики у Львівській обл.

Одним із важливих ключових факторів успіху є асортиментна політика туристичного підприємства. Широкий асортимент є передумовою диференційованого купівельного вибору і, отже, спонукальним стимулом попиту на ринку туристичних послуг. Формування асортименту турів туристичного підприємства – це безперервний процес, що включає заходи щодо визначення [6]:

- принципу, за якими підприємство включає тури до асортименту;
- перспективних географічних регіонів та привабливих об'єктів, яких необхідно включати до асортименту;
- переліку турів, що будуть користуватися попитом за кожним із географічних напрямків;
- співвідношення різних асортиментних груп і позицій;
- принципу, за яким буде змінюватися товарна пропозиція фірми під час різних туристичних сезонів.

Формування асортименту туристичного підприємства є індивідуальним процесом, який здійснюється з урахуванням дії сукупності факторів, які поділяються на загальні та специфічні. Домінуючим у загальних факторах є споживчий попит. До специфічних факторів можна віднести клієнтську базу, регіональні особливості населення, яке обслуговується, транспортні умови, наявність конкурентних підприємств в зоні діяльності та ін.

Структура асортименту запропонованих на ринок туристичних продуктів повинна регулярно піддаватися аналізу для визначення, які продукти на якій стадії свого життєвого циклу знаходяться [8]. Це здійснюється шляхом вивчення показників збуту окремих послуг, частки ринку, яку займає кожна з них, величини витрат і рівня рентабельності.

У процесі управління асортиментною політикою туристичного підприємства, управлінські впливи спрямовуються на головні характеристики асортименту:

1. широту – це сума складників її асортиментних груп;
2. глибину – кількість варіантів кожного товару в рамках асортиментної групи;
3. насиченість – це загальна кількість усіх вироблених послуг;

4. гармонійність – ступінь близькості між складниками туристичного продукту з погляду спільності кінцевого використання,

Залежно від широти охоплення товарів розрізняють такі види асортименту туристичних підприємств [5]:

1. простий асортимент – набір послуг (товарів), представлений невеликою кількістю груп, видом і найменувань, який задовольняє обмежену кількість споживачів (наприклад, соціальні тури, екскурсійні);

2. складний асортимент – набір послуг (товарів), представлений значною кількістю груп, видів, різновидів, найменувань товарів, які задовольняють різноманітні потреби (наприклад, туристична агенція по Україні «Відвідай»);

3. груповий асортимент – набір однорідних товарів, об'єднаних спільністю ознак, що задовольняють різні потреби (бізнес-тури, лікувально-оздоровчі тури, екскурсійні тури) [2]. Складовими частинами групового асортименту є видовий і марочний асортименти. Видовий асортимент – набір товарів різних товарів і найменувань (авіа-тури, круїзи, автобусний, залізничний). Марочний асортимент – набір товарів одного виду марочних найменувань (соціальні, елітні тури). Розгорнутий асортимент – набір товарів, який включає значну кількість підгруп, видів, різновидів, найменувань, у тому числі марочних, що належать до групи однорідних, але відмінних індивідуальними ознаками (туроператор, що спеціалізується на VIP-турах);

4. супутній асортимент – набір товарів, які виконують допоміжні функції і не належать до основних товарів для даної туристичної фірми (послуги перевізників Europa tourin, Bus trans);

5. змішаний асортимент – набір товарів різних груп, видів, найменувань, що відрізняються великою різноманітністю функціонального призначення.

Безумовно, враховуючи те, що асортиментна політика – один із ключових факторів успіху туристичного підприємства, під час її розроблення однозначно необхідно враховувати специфіку туристичної послуги:

- попит на туристичні послуги еластичний щодо рівня доходів населення і цін на ці послуги;
- туристичні послуги відрізняються сезонним характером і володіють феноменом насиченості (так звані туристичні зони);
- виробництво туристичних послуг складне (необхідне залучення посередників), ресурсномістке (необхідне спеціальне обладнання) і негнучке за місцем.

Розробляючи туристичний продукт, менеджерам необхідно враховувати такі фактори:

- природні багатства, які формують привабливість місця для туризму;
- всі доступні для промислового та побутового використання джерела різноманітних видів енергії;
- людський фактор, який зумовлює привабливість туризму як засобу спілкування;
- інституційний фактор, який формує середовище проживання туристів (безпека, інформованість і т. д.);
- політичний фактор, який визначає ставлення суспільства до туризму;
- організаційно-адміністративні чинники, які стимулюють або стримують розвиток туристичного бізнесу.

Одним з основних ресурсів туристичного підприємства, який визначає її ринкову стійкість, ефективність функціонування та перспективи стратегічного розвитку, є персонал.

Персонал – це особистий склад організації, який працює за наймом і має певну компетенцію, що поєднує здібності і мотивацію кожного співробітника та визначає його поведінку в рамках організації [1]. Доведено, що успішно функціонують лише ті підприємства, в яких зосереджений найбільш якісний кадровий потенціал.

Особливе значення персоналу туристичного підприємства випливає з факту, що на ринку туристичних послуг взаємовідносини між персоналом та клієнтами впливають на якість пропонуваного послуг, задоволення туристів та формування позитивного іміджу фірми.

Більшість туристичних підприємств має відповідні стандарти обслуговування клієнтів. Вони складаються з детальних інструкцій щодо одягу працівників, їхнього взуття, зачіски, вигляду рук, макіяжу. Зовнішній вигляд працівника не повинен викликати у клієнта негативного ставлення.

Важливими є чинники, які характеризують особисті риси характеру працівника туристичного підприємства, зокрема: висока особиста культура, доброзичливість; відповідальність, почуття обов'язку; свобода у поведінці та комунікабельність; легкість встановлення контактів із людьми; сумлінність, увічливість [7].

Увічливість – одна з ознак професійного обслуговування клієнтів. Повага до клієнта, товариська атмосфера, що його оточує, викликає у клієнта почуття психологічного комфорту. Персонал першої лінії стає особливо важливим, коли туристичне підприємство має широкую продуктову лінійку, продуктові інновації. Роль персоналу зростає у випадку нерішучих клієнтів, які очікують додаткової інформації, підказок та порад.

Отже, комунікативна техніка спілкування – важлива ознака професійної придатності працівника туристичного підприємства в процесі реалізації туристичного продукту [10].

Для того щоб досягти успіху в процесі реалізації туристичного продукту, важливо також чітко уявляти собі психологічний тип клієнта. Це дасть змогу не тільки значно спростити процес обслуговування клієнта, зекономити час, а й забезпечити максимальне задоволення потреб клієнта і прибутку підприємству.

Існує декілька психологічних класифікацій і типологій клієнтів.

Типологія, в основі якої лежать два параметри поведінки (активність та емоційність), виділяє такі типи клієнтів [12]: «аналітик» – пасивний та неемоційний; «ентузіаст» – активний та емоційний; «активіст» – активний та неемоційний; «добряк» – пасивний та неемоційний.

«Аналітик» – повільний і нешвидкий. Характерна особливість «аналітика» – обожнювання деталей (скільки часу триває авіапереліт, скільки метрів до пляжу тощо). Менеджеру туристичної фірми рекомендується чітко викладати свої думки, приділяти увагу дрібницям, відповідати на кожне питання, давати фактичні докази «за» і «проти», приводити в приклад задоволених клієнтів. З «аналітиком» потрібно бути точним і пунктуальним.

«Ентузіаста» відрізняють енергійність, жвавість, виразність, екстравагантність. Йому важливий престиж, тому співробітнику туристичної фірми рекомендується наводити приклади, посиляючись на авторитетних людей.

«Активіст» бережно ставиться до свого часу, любить усе нове. Працівнику туристичної фірми не потрібно багато часу витратити на цифри і

дрібні подробиці, а краще конкретні міркування викласти коротко і письмово.

Обслуговування «добряка» не викликає особливих труднощів у менеджерів – він досить швидко погоджується на запропоновані варіанти.

Персоналу туристичного підприємства також важливо знати іншу типологію потенційних клієнтів, зроблену на основі аналізу способу життя клієнтів (за В.А. Квартальновим). Ця типологія допоможе менеджеру у правильному виборі туристичного продукту, який цікавить клієнта і відображає його конкретні мотиви до подорожі. Вміння одразу побачити перед собою певний тип клієнта допоможе менеджеру турфірми знайти відповіді на питання про його поведінку, інтереси, переконання, сприйняття, цінностях і потребах.

Презентація туристичного продукту нині є актуальним методом підвищення обсягів продажу туристичної компанії. Цей метод допомагає рекламувати не тільки сам туристичний продукт, а й сервіс, що надається туристичним підприємством.

Під час підготовки презентації, менеджери туристичної фірми повинні враховувати різні фактори, які більшою чи меншою мірою можуть вплинути на вибір клієнта. Організація презентації починається (рис. 4) з постановки цілей та визначення завдань.

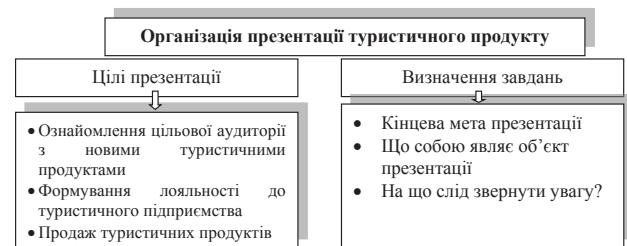


Рис. 4. Фактори, що впливають на презентаційний матеріал

Цілі презентації такі: ознайомити клієнта з новими туристичними продуктами; вироблення у клієнта лояльності до туристичної фірми; продаж тих чи інших видів туристичних продуктів.

Згідно з поставленою метою визначаються завдання, які необхідно вирішити під час проведення презентації: хто є цільовою аудиторією; яка кінцева мета презентації; що собою являє об'єкт презентації; до яких його особливостей необхідно привертати увагу клієнта.

Подання туристичного продукту завжди ґрунтується на аргументації. Це одночасно риторика – мистецтво добре говорити і переконливість – мистецтво переконувати і впливати на інших.

Менеджер із продажу туристичного продукту повинен знати і застосовувати кілька ключових аргументів, за допомогою яких можна вплинути на клієнта. До таких аргументів належать: міркування безпеки, економія коштів, новизна та оригінальність маршруту, комфортність, престижність, популярність туру і вірність традиціям.

Окремі люди володіють підвищеною тривожністю. Якщо клієнт прагне, насамперед, забезпечити себе від затримок транспорту, потрапляння в райони з нестабільною політичною ситуацією і т. п., то в презентації на перше місце слід висувати гарантію безпеки маршруту.

Є туристи, які не люблять економити на відпочинку, але під час вибору місця перебування і

порівняння цін на тури проявляють велику оцда- ливість. Якщо менеджер відчув, що клієнт прагне до економії, купити тур за найбільш низьку ціну, то потрібно сфокусувати увагу саме на цьому.

Існує категорія туристів, для яких новизна та оригінальність маршруту – найважливіший мотив для здійснення поїздки. Ці клієнти жадають стати учасниками тих нових турів, про які щойно про- майнула реклама по телебаченню або в журналах.

Комфортність – це необхідна умова повноцінного відпочинку та дієвий аргумент під час вибору та комплектації пакету туристичних послуг. Для більшості туристів цей тип аргументу є одним із голо- вних та особливо до нього лояльні клієнти раціо- нальні та практичні, з аналітичним складом розуму.

Туризм не тільки сприяє підняттю престижу людини в очах оточуючих, а й є неодмінним засо- бом підтримки певного соціального стану. В основі престижності туру лежить механізм наслідування. Менеджер зможе вплинути на клієнта, сказавши, що останнім часом цікавий йому маршрут корис- тується шаленою популярністю.

Як би добре не була підготовлена презентація, у клієнтів можуть виникнути запитання і заперечення, тому завдання менеджерів із продажу – передба- чити їх і спланувати аргументовані відповіді. Мене- джеру з продажу завжди слід мати аргумент для завершення, для вирішального обґрунтування своєї позиції. Багато досвідчених менеджерів туристич- них фірм користуються різними методами (рис. 5) у процесі презентації туристичного продукту.

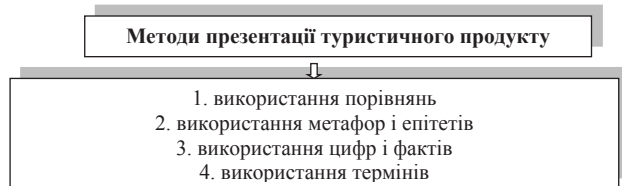


Рис. 5. Методи презентації туристичного продукту

Один із методів – використання порівнянь. Під час презентації туристичного продукту можна порівнювати:

– туристичні продукти між собою з усіма необ- хідними характеристиками за такими критері- ями, як: склад та якість туристичного продукту, затребуваність, цільовий сегмент, ціна;

– власні тури з турами, наявними у конкурентів.

Наступний метод – використання метафор та епітетів. Метафора – це приховане порівняння. Чим більш несподіваною, оригінальною і водночас точною в сенсі співвідношення явищ буде мета- фора, тим більше у неї шансів досягти своєї обра- зотворчої мети.

Значно збільшують переконливість презентації епітети. Вони повинні бути не тільки доречні, а й оригінальні, емоційні та експресивні.

Вміле використання термінів дасть змогу мене- джеру з продажу не тільки заслужити у клієнта репутацію компетентного працівника, а й поси- лить довіру до одержаної інформації.

Наочність презентації доцільно підсилити рі- зними рекламними матеріалами: проспектами, ката- логами, буклетами. Логічним завершенням обслу- говування туристів є подальший контакт із клієнтом. Туристична фірма завжди зацікавлена в тому, щоб клієнт залишився задоволений послугою, оскільки це забезпечує можливість подальшої співпраці.

Висновки. Основними факторами, які вплива- ють на ефективність діяльності туристичного під- приємства, є: знання та сегментація ринку, асор- тиментна політика туристичного підприємства, персонал та вміння правильно позиціонувати себе на ринку туристичних послуг через використання презентацій. Для розроблення оптимального асортименту потрібно пристосовувати діяльність туристичної фірми до попиту на ринку, а саме:

– домогтися повної відповідності туристичної послуги характеристикам, закладених у її задумі. Тільки у цьому разі новий туристичний продукт буде затребуваний клієнтами;

– під час розроблення нового туристичного продукту необхідно вміти правильно скомплек- тувати пропозицію. Для цільових груп із поді- бними потребами підбираються туристські товари та послуги, які в змозі вирішити найбільш повно проблему вимог, пропонованих ними до спожив- ання на місці.

Список використаних джерел:

1. Виноградський М.Д. Управління персоналом : [навч. посіб.] / М.Д. Виноградський, С.В. Беляєва, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.
2. Грабовенська С.П. Аналіз і структура ринку туристичних послуг в Україні / С.П. Грабовенська // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 1(56). – С. 226–234.
3. Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/sr/accounting.php?ind_page=sr.
4. Каменчук Н.М. Сутність та роль сегментації ринку в маркетингових дослідженнях / Н.М. Каменчук // Ключові аспекти розвитку сучасної науки. – 2017. – Т. 1. – С. 81–85.
5. Кондратенко Н.М. Маркетинг : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Н.М. Кондратенко. – М. : Юрайт, 2011. – 540 с.
6. Коніщева Н.Й. Управління логістичною діяльністю туристичних підприємств: уточнення термінології / Н.Й. Коніщева, Н.В. Трушкіна // Вісник ДІТБ. Серія «Економіка, організація і управління підприємствами (в туристичній сфері)». – 2006. – № 10. – С. 47–57.
7. Кудла Н.Є. Маркетинг туристичних послуг : [навч. посіб.] / Н.Є. Кудла. – К. : Знання, 2011. – 351 с.
8. Мальська М.П. Організація та планування діяльності туристичних підприємств: теорія та практика : [навч. посіб.] / М.П. Мальська, О.Ю. Бордун. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
9. Нікітіна О.Р. Товарна політика як елемент стратегії управління споживчим попитом / О.Р. Нікітіна // Збірник науко- вих праць Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – Вип. 1 (17) – С. 250–253.
10. Осовська Г.В. Комунікації в менеджменті : [курс лекцій] / Г.В. Осовська. – К. : Кондор, 2006. – 664 с.
11. Почепцов Г.Г. Теорія комунікації / Г.Г. Почепцов. – М. : Реал-бук ; К. : Ваклер, 2001. – 656 с.
12. Руденко О.М. Психологія соціально-культурного сервісу і туризму : [навч. посіб.] / О.М. Руденко, М.А. Довгалова. – Ростов-на-Дону : Фенікс, 2005. – 345 с.
13. Юринець З.В. Основні аспекти формування маркетингової політики на підприємствах туристичної галузі України / З.В. Юринець, Н.В. Мельник // Вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 6. – С. 137–141.
14. Цибульський В.О. Дослідження сутності попиту та пропозиції на ринку туристичних послуг та факторів впливу на них / О.В. Цибульський // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 2(14). – С. 67–74.

Батьковец Н. О.

Замрий О. М.

Львовский институт экономики и туризма

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

Резюме

В статье рассмотрены базовые составляющие успешной деятельности предприятий туристического бизнеса, проведен мониторинг рынка туристических услуг, исследован процесс формирования ассортиментной политики туристического предприятия. Приведен пример сегментации рынка туристических услуг г. Львова, проанализированы ключевые факторы успеха предприятий туристической индустрии.

Ключевые слова: туристические предприятия, туристический рынок, факторы успеха, ассортиментная политика, персонал, туристический продукт.

Batkovets N. O.

Zamrii O. M.

Lviv Institute of Economics and Tourism

KEY FACTORS OF SUCCESS OF TOURISM ENTERPRISES

Summary

In the article, the basic components of the business tourism success are considered, the tourist services market is monitored, investigated the formation of the tourist product policy of the company. An example of segmentation of the tourist market of Lviv is given, key success factors of enterprises of the tourism industry are analysed.

Keywords: tourist businesses, tourist market, success factors, assortment policy, personnel, tourism product.

РОЗДІЛ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 330.354:330.341.1

Моїсеєнко А. С.

Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОСТІ НОВАТОРІВ НА МЕЗОРІВНІ

Досліджено існуючий методичний інструментарій оцінки стану розвитку креативності новаторів на регіональному рівні. Зазначено, що до оцінки креативності новаторів потрібно підходити системно, враховуючи всі складові які впливають на неї. Розроблено методичний підхід до оцінки стану та перспектив розвитку креативності новаторів на основі використання методів апріорного ранжування та інтегрального показника. Обґрунтовано розподіл показників оцінки на три групи за рівнем впливу (безпосереднього, часткового та ймовірного).

Ключові слова: креативність новатора, методичний підхід, експертні оцінки, апріорне ранжування, інтегральний показник.

Постановка проблеми. Для сучасних національних економік інтелект, освіта, професійний досвід, соціальна мобільність беззаперечно визнаються головними складовими національного багатства та конкурентоспроможності країн, якісно новим ресурсом економічного зростання. Останніми десятиліттями до традиційних індикаторів конкурентоспроможності додалась здатність до креативності та інновацій у професійній діяльності і соціальному житті, високий креативний потенціал новаторів. Тому важливим питанням є оцінка стану та перспектив розвитку креативності новаторів на мезорівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд наукових доробок за даною тематикою вказує на те, що методичне забезпечення оцінки стану креативності новаторів є досить обмежений. Найбільше доробок щодо визначення креативності, її застосування в практичній площині належить іноземним науковцям, таким, як Ф. Баррон, Д. Векслер, Ф. Вільямс, Т. Ембайл, Ч. Лендрі, М. Мамфорд, Т. Проктор, П. Тітус, Е. Торренс, Р. Флорида та ін. Серед науковці, які займалися оцінкою інноваційного потенціалу регіону слід виділити М. А. Козоріз, Т. С. Смозженко, О. Б. Денис, Ю. В. Полякова, І. Г. Бабець; О. Б. Жихор; Л. В. Пруднікову; П. Т. Бубенко, В. А. Гусева, Г. О. Михайлову, А. Л. Абаєву; В. І. Павлова, Ю. М. Корецького, В. М. Головатюка, В. П. Соловйова та ін. Віддаючи належне здобуткам науковців, присвячених цій тематиці, разом із тим слід відзначити відсутність до теперішнього часу єдності методологічного підґрунтя щодо оцінки стану та перспектив розвитку креативності новаторів. Це потребує проведення подальших наукових досліджень в цьому напрямку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Критичний аналіз методичного інструментарію зазначених науковців дозволив визначити, що, виокремлюючи кількісні і якісні показники оцінки креативності та інноваційної активності регіонів, науковці не проводять сукупну оцінку креативності новаторів, тому невирішеним є питання розробки методичного підходу до оцінки стану та перспектив розвитку креативності новато-

рів на мезорівні. З огляду на це тематика статті є актуальною і потребує ґрунтовного аналізу.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування та розробка методичного підходу до оцінки стану та перспектив розвитку креативності новаторів на мезорівні в умовах інноваційної економіки.

Виклад основного матеріалу. Питання методичного забезпечення формалізованої оцінки стану розвитку креативності новаторів на мезорівні є досить обмеженим серед вітчизняних і зарубіжних науковців. В науковій літературі можна зустріти окремі методичний інструментарій для оцінки креативності або інноваційної активності регіонів. Зокрема, Р. Флорида [1] винайшов методики, що вимірюють індекс креативності регіону, країни, міста. Російські вчені А. Пилясов, О. Колесникова [2] для визначення зведеного індексу креативності російських використовували метод побудови зведеного латентного показника, що дозволяє виявити становище кожного регіону серед інших за всіма показниками креативності. Серед вітчизняних науковців слід виділити методики О. В. Арзамасова, Н. Мельничук, Т. Квашо, які адаптували методіку Р. Флориди для оцінки індексу креативності регіонів України.

Серед методик оцінки інноваційного потенціалу регіону слід виділити М. А. Козоріз і Т. С. Смозженко, О. Б. Денис [3], які розглядають питання оцінки інноваційної активності регіону; визначення рівня інноваційної активності регіонів України досліджується в роботі Ю. В. Полякової та І. Г. Бабець [1]; застосування показників наявного і використовуваного потенціалу інноваційного розвитку регіонів наводить у своїй роботі О. Б. Жихор [5]; оцінку інтенсивності розвитку інноваційної діяльності в регіоні, можливості її активізації пропонує Л. В. Пруднікова; в дисертаційному дослідженні А. Л. Абаєва наводяться і аналізуються показники науково-інноваційної сфери; В. Плюти [6], який пропонує методику розрахунку таксономічного (інтегрального) показника, яка дозволяє отримати комплексну оцінку інноваційного потенціалу регіону.

Аналіз зазначених методик дозволив визначити, що науковці, виокремлюючи кількісні і якісні показники оцінки креативності та інноваційної активності регіонів, не проводять сукупну оцінку креативності новаторів регіонів. У зв'язку з цим особливою актуальністю набуває питання розробки методичного інструментарію, призначеного для діагностики стану та перспектив розвитку креативності новаторів. В рамках нашого дослідження вважаємо за доцільне оцінку стану та перспектив розвитку креативності новаторів на регіональному рівні проводити на основі інтегрального показника. У зв'язку з необхідністю залучення до аналізу великої кількості показників найбільш прийнятним для побудови інтегрального індикатора є застосування ієрархічної схеми, згідно з якою більш вагомий індикатор займає вищий щабель, тоді як до нижчого рівня належать узагальнюючі, менш вагомі індикатори, що характеризують певні аспекти розвитку креативності [7, с. 10]. Відповідно до обраної форми методичний підхід до оцінки стану та перспектив розвитку креативності новаторів на регіональному рівні подано на (рис. 1).

На першому етапі відбувається формування масиву показників за допомогою підбору та опрацювання широкого кола вихідних індикаторів, що характеризують стан та перспективи розвитку креативності новаторів у регіоні. Обрані показники повинні бути придатні для щорічних розрахунків у регіональному розрізі, бути достовірними і мати однозначне трактування. Набір показників було обрано внаслідок аналізу економічної літератури, нормативних документів та міжнародних стандартів, узагальнюючи досвід ЮНЕСКО та спираючись на показники вітчизняних статистичних управлінь. У попередніх дослідженнях зазначалося, що розвиток креативності новаторів слід розглядати як систему, основними складовими якої є організаційне, кадрове, фінансове, інформаційне та нормативно-правове забезпечення. Враховуючи це, систематизація показників для оцінки стану та перспектив розвитку креативності новаторів було проведено з урахуванням зазначених складових (табл. 1).

Шляхом узагальнення даних отримано 58 показників. На основі методу апріорного ранжування необхідно виділити найбільш значимі показники та відсіяти які мають не суттєвий вплив. Надалі для ранжування зазначених показників за ступенем важливості та ефективності впливу буде проведено експертне оцінювання.

Даний статистичний метод дає змогу оцінити досліджуване явище у вигляді узагальноної думки спеціалістів (експертів) у досліджуваному питанні. Експерти виражають свою думку, надаючи кожному показнику (в даному випадку) певний ранг, що відповідає ступеню важливості даного показника для формування системи винагород.

У якості експертів для даного дослідження було обрано 10 викладачів Харківського національного економічного університету, які є найбільш компетентними у даному питанні.

Вважається [8], що об'єктивна оцінка була надана лише у тому випадку, якщо думки експертів були узгоджені між собою. Для визначення рівня узгодженості думок експертів розраховується коефіцієнт конкордації (W):

$$W = \frac{12S}{m^2(k^3 - k)}, \quad (2)$$

де, S – сума квадратів відхилень суми рангів, що були отримані для кожного показника (k), від середньої суми рангів;

k – кількість показників, що підлягає оцінюванню;

m – кількість експертів, що оцінюють показники.

Коефіцієнт конкордації варіюється у діапазоні від 0 до 1. Чим ближче він до 1, тим найбільш узгодженою є думка експертів. Якщо коефіцієнт $\leq 0,5$, то це свідчить про наявність проблеми.

Наступним кроком є побудова таблиці експертного оцінювання стимулюючих індикаторів.

Механізм проведення оцінювання наступний.

Експерти заповнюють оцінювальну таблицю відповідно до свого бачення пріоритетності того чи іншого показника. Шкала варіюється від 1 до 58, де 1 – найбільший вплив, 58 – відповідно найменший.

Для кожного фактора суму рангів, $\sum_{j=1}^m a_{ij}$, де m – число опитаних фахівців; a_{ij} – ранг i-го фактора, присвоєний j-м дослідником. Потім обчислюють відхилення Δ суми рангів від середньої суми рангів для кожного з показників:

$$\Delta_i = \sum_{j=1}^m a_{ij} - \frac{1}{k} \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^m a_{ij}, \quad (3)$$

де Δ_i – відхилення суми рангів i-го показника від середньої суми рангів;

k – число показників;

– середня сума рангів.

Знаходимо квадратичні значення відхилень та їх суму (S). В даному випадку вона дорівнює 1407488.

Розрахунок коефіцієнту конкордації за формулою 2.

$$W = \frac{12 * 1407488}{10^2 (58^3 - 58)} = 0,87$$

Коефіцієнт конкордації знаходить у діапазоні від 0,5 до 1. Це свідчить про узгодженість оцінок експертів.

Значимість коефіцієнта конкордації W встановлюють за допомогою критерію Пірсона. Для цього знаходять розрахункове значення (χ_p^2) [8]:

$$\chi_p^2 = W * m * (k-1), \quad (4)$$

Розрахункове значення χ_p^2 порівнюють з табличним значенням з розподілу Пірсона, яке знайдене для прийнятого рівня значущості та числа ступенів свободи $f = k-1$. Гіпотеза про наявність згоди думок опитаних фахівців приймається, якщо $\chi_p^2 \geq \chi_t^2$.

У даному випадку $\chi_p^2 = 0,87 * 10 * (58-1) = 495,9$. Порівнюємо дане значення з табличним (χ_t^2) [1]. В даному випадку при числі ступенів вільності ($k-1 = 58-1$) 57 та рівні значущості $\alpha = 0,05$ табличне значення $\chi_t^2 = 75,62$.

Оскільки $\chi_p^2 > \chi_t^2$, то гіпотезу про випадковість думок експертів підтверджено. Отже, з ймовірністю 0,87 можна стверджувати, що існує певна узгодженість думок експертів відносно показників оцінки стану та перспектив розвитку креативності новаторів, що ймовірно впливають на розвиток креативності новаторів.

Наступним кроком є формування аналітичного забезпечення на основі ранжування показників за ступенем їх впливу. Ранжування проводиться згідно експертної оцінки. Так, показники, що набрали найменшу суму рангів є найвпливовішими, і навпаки – показники з найбільшою сумою мають найменший вплив. Ранжування наведено на рис. 2.

Згідно з діаграми, яка представлена на рис. 2, можна виділити три групи показників: показники

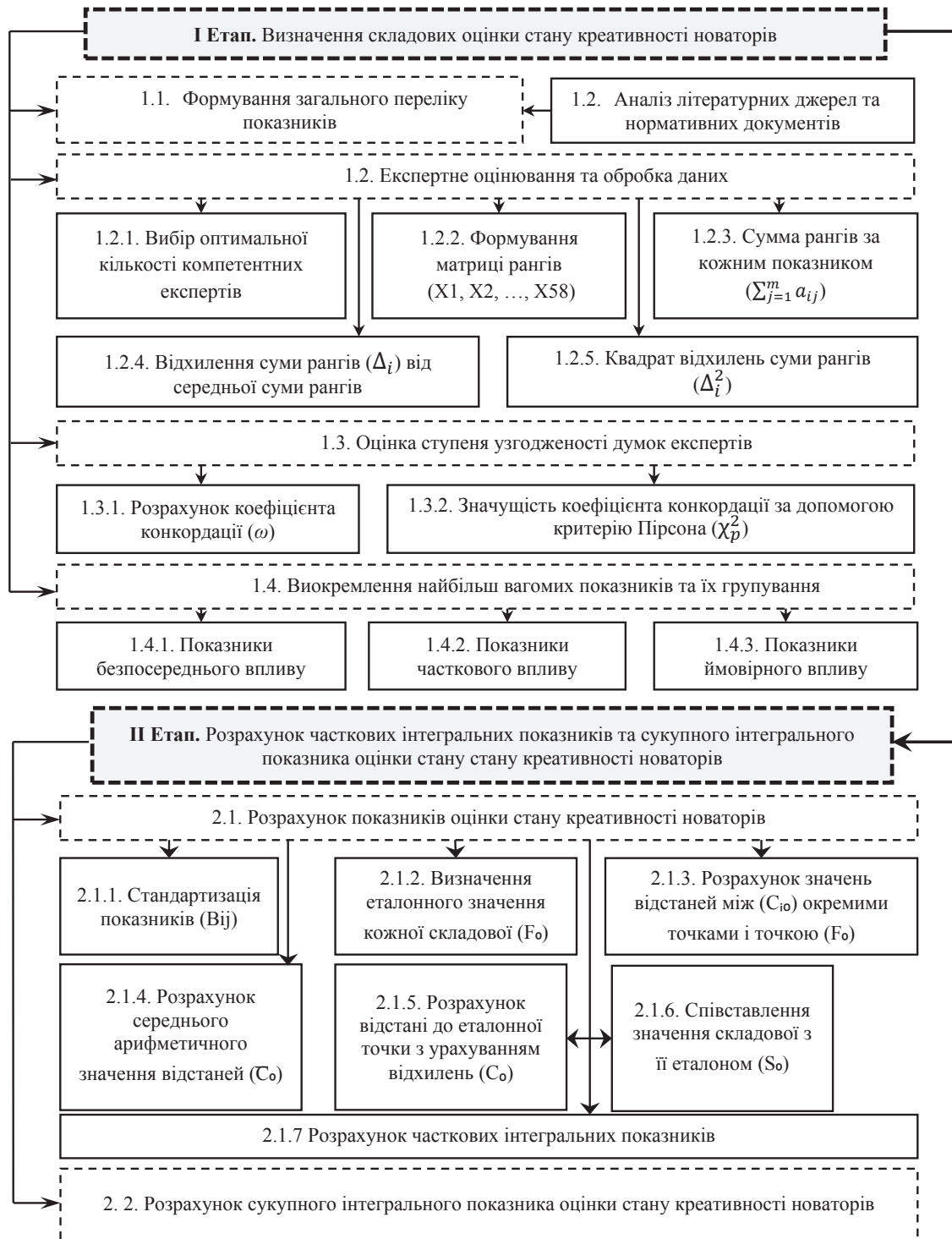


Рис. 1. Методичний підхід до оцінки стану креативності новаторів на мезорівні

безпосереднього впливу (сума рангів від 34 до 215 балів); показники часткового впливу (сума рангів від 252 до 342 балів); показники ймовірного впливу (сума рангів від 390 до 528 балів).

Показники безпосереднього впливу мають найменшу суму за рангами, тобто їм було присвоєно переважно 1-23 місце із 58 можливих за ступенем важливості у процесі впливу на розвиток креативності.

Показники часткового впливу варіюються у діапазоні від 24 до 37 місця згідно оцінок експертів. Показники ймовірного впливу носять специфічний

характер і можуть не використовуватися при оцінці стану та перспектив розвитку креативності новаторів. На даному прикладі це діапазон від 38 до 58 місця. Група показників безпосереднього впливу та показників часткового впливу будуть покладені у основу інтегрального показника оцінки стану та перспектив розвитку креативності новаторів регіонів, а група показників ймовірного впливу будуть вилучені з подальшого дослідження. Показники, які будуть використані в подальшому дослідженні для розрахунку часткових інтегральних показників та зведеного інтегрального показника представлені у табл. 2.

Таблиця показників оцінки стану та перспектив розвитку креативності новаторів на регіональному рівні

Група показників	Назва показника	Умовне позначення
Підготовки кадрів	Кількість закладів, що мають аспірантуру	X1
	Кількість аспірантів	X2
	Кількість прийнятих до аспірантури	X3
	Кількість випущених із аспірантури	X4
	Кількість закладів, що мають докторантуру	X5
	Кількість докторантів	X6
	Кількість прийнятих до докторантури	X7
Наукові кадри	Кількість випущених із докторантури	X8
	Кількість дослідників	X9
	Кількість техніків	X10
	Кількість виконавців наукових та науково-технічних робіт	X11
Фінансове забезпечення виконання наукових робіт	Кількість працівників-сумісників, які виконують наукові та науково-технічні роботи	X12
	Фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт	X13
	Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій	X14
	Валові витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт	X15
	Внутрішні поточні витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт	X16
Організаційне забезпечення	Організації, які виконують наукові та науково-технічні роботи	X17
	Індекс якості науково-дослідних закладів	X18
	Індекс співпраці університетів і бізнесу в НДДКР	X19
	Індекс здатності до інновацій	X20
Управління талантами	Індекс доступності дослідницьких та освітніх послуг	X21
	Індекс підвищення кваліфікації персоналу	X22
	Індекс здатності утримувати таланти	X23
	Індекс здатності залучати таланти	X24
	Індекс наявності наукових та інженерних кадрів	X25
	Навчальна підготовка до інноваційної діяльності	X26
	Придбання зовнішніх знань	X27
	Внутрішні НДР за технологічними інноваціями	X28
	Зовнішні НДР за технологічними інноваціями	X29
Фінансове забезпечення управління талантами	Витрати на внутрішні НДР за технологічними інноваціями	X30
	Витрати на зовнішні НДР за технологічними інноваціями	X31
	Витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	X32
	Витрати на придбання зовнішніх знань	X33
	Витрати на навчання новаторів	X34
Новаторська діяльність	Кількість створених передових технологій, нових для України	X35
	Кількість створених передових технологій, принципово нових	X36
	Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт	X37
	Кількість заявок на видачу охоронних документів та отриманих охоронних документів у Державній службі інтелектуальної власності України	X38
	Кількість заявок на видачу охоронних документів та отриманих охоронних документів у патентних відомствах іноземних держав за регіонами	X39
	Кількість авторів ОПВ (об'єктів прав інтелектуальної власності)	X40
	Кількість авторів раціоналізаторських пропозицій	X41
Інноваційна активність	Частка інноваційно активних підприємств	X42
	Частка працюючих на інноваційно активних підприємствах	X43
	Частка працюючих на підприємствах з технологічною інновацією	X44
Результативність інноваційної діяльності	Обсяг реалізованої продукції інноваційно активними підприємствами	X45
	Обсяг реалізованої продукції підприємствами з технологічною інновацією	X46
	Обсяг реалізованої продукції підприємствами з технологічною інновацією та нетехнологічною інновацією	X47
	Частка реалізованої продукції, яка була новою для ринку	X48
	Частка реалізованої продукції, яка була новою для підприємства	X49
	Частка реалізованої продукції, яка була не зміненою або лише поверхнево модифікованою	X50
Результативність новаторської діяльності	Кількість запроваджених наукових та науково-технічних робіт	X51
	Кількість використаних винаходів	X52
	Кількість використаних корисних моделей	X53
	Кількість використаних промислових зразків	X54
	Кількість підприємств, у яких використано ОПВ	X55
	Кількість охоронних документів у створених технологіях на винахід	X56
	Кількість охоронних документів у створених технологіях на корисну модель	X57
	Кількість охоронних документів у створених технологіях на промисловий зразок	X58

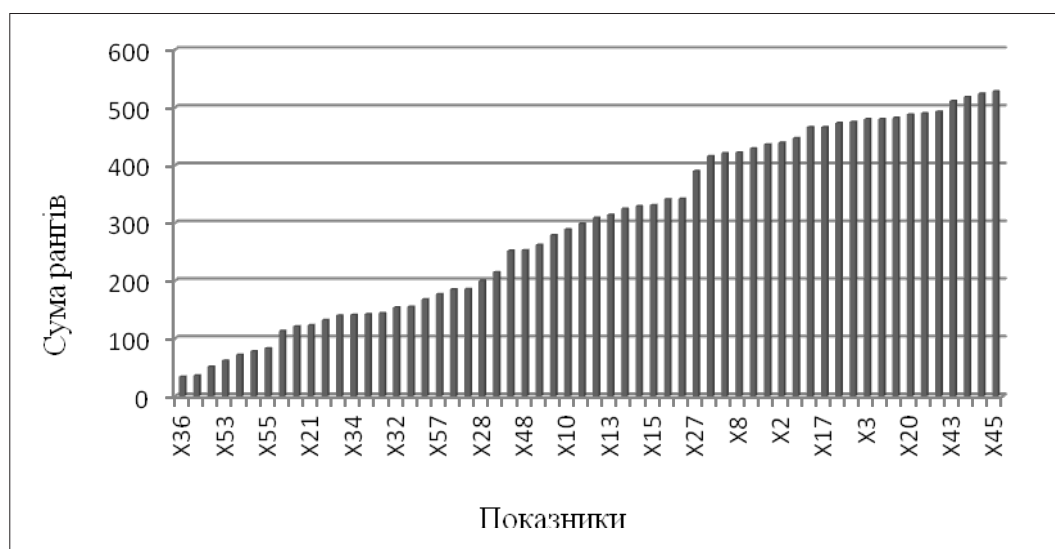


Рис. 2. Діаграма рангів за експертними оцінками

Таблиця 2

Зведена таблиця новоутворених показників за групами

Група показників	Показник	Маркер показника
Наукові кадри	Кількість дослідників	X9
	Кількість техніків	X10
	Кількість виконавців наукових та науково-технічних робіт	X11
	Кількість працівників-сумісників, які виконують наукові та науково-технічні роботи	X12
Фінансове забезпечення виконання наукових робіт	Фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт	X13
	Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій	X14
	Валові витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт	X15
	Внутрішні поточні витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт	X16
Організаційне забезпечення	Індекс якості науково-дослідних закладів	X18
	Індекс співпраці університетів і бізнесу в НДДКР	X19
Управління талантами	Індекс доступності дослідницьких та освітніх послуг	X21
	Індекс здатності утримувати таланти	X23
	Індекс здатності залучати таланти	X24
	Індекс наявності наукових та інженерних кадрів	X25
	Навчальна підготовка до інноваційної діяльності	X26
	Внутрішні НДР за технологічними інноваціями	X28
	Зовнішні НДР за технологічними інноваціями	X29
Фінансове забезпечення управління талантами	Витрати на внутрішні НДР за технологічними інноваціями	X30
	Витрати на зовнішні НДР за технологічними інноваціями	X31
	Витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	X32
	Витрати на придбання зовнішніх знань	X33
	Витрати на навчання новаторів	X34
Новаторська діяльність	Кількість створених передових технологій, нових для України	X35
	Кількість створених передових технологій, принципово нових	X36
	Кількість авторів ОПВ (об'єктів прав інтелектуальної власності)	X40
Результативність інноваційної діяльності	Кількість авторів раціоналізаторських пропозицій	X41
	Частка реалізованої продукції, яка була новою для ринку	X48
Результативність новаторської діяльності	Частка реалізованої продукції, яка була новою для підприємства	X49
	Кількість упроваджених наукових та науково-технічних робіт	X51
	Кількість використаних винаходів	X52
	Кількість використаних корисних моделей	X53
	Кількість використаних промислових зразків	X54
	Кількість підприємств, у яких використано ОПВ	X55
	Кількість охоронних документів у створених технологіях на винахід	X56
	Кількість охоронних документів у створених технологіях на корисну модель	X57
Кількість охоронних документів у створених технологіях на промисловий зразок	X58	

Таким чином, методом апріорного ранжування було розроблено систему показників, які слід використовувати для другого етапи методичного підходу - розрахунку часткових інтегральних показників та сукупного інтегрального показника оцінки стану та перспектив розвитку креативності новаторів.

Висновки і пропозиції. Розроблений методичний підхід ґрунтується на формуванні розширеної системи показників, які характеризують кількісний та якісний аспекти розвитку як за інтегральним виміром, так і за його складовими (наукове,

організаційне, фінансове забезпечення, управління талантами, новаторська та інноваційна діяльність та її результативність), що дозволяє підвищити обґрунтованість економіко-організаційних рішень стосовно перспектив розвитку креативності новаторів на рівні регіону. У подальших дослідженнях пропонується провести групування регіонів за станом розвитку креативності новаторів на основі розрахованого сукупного інтегрального показника для надання рекомендацій щодо подальших перспектив розвитку креативності новаторів на мезорівні.

Список використаних джерел:

1. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. – М.: Классика-XXI, 2011. – 412 с.
2. Пилясов А. Оценка творческого потенциала российских региональных сообществ / А. Пилясов, О. Колесникова // Вопросы экономики. – 200. – №. – С. 50-69.
3. Козоріз М. Аналіз та оцінка інноваційності розвитку економіки регіонів / М. Козоріз, О. Денис // Регіональна економіка. – 2006. – №4. – С. 29-40.
4. Полякова Ю. Перспективи участі регіонів України у формуванні національної інноваційної системи в умовах глобалізації / Ю. Полякова, І. Бабець // Регіональна економіка. – 2006. – №3. – С. 96-102.
5. Жихор О. Б. Потенціал інноваційного розвитку регіонів України та його резерви / О. Б. Жихор // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2009. – №16. – С. 100-110.
6. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях [Текст]: пер. с пол. / В. Плюта. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.
7. Похабов В. И. Экономико-математические методы и модели (практикум): учебное пособие для экономических специальностей / В. И. Похабов, Д. Г. Антипенко, М. Н. Гриневиц ; кол. авт. Белорусский национальный технический университет, Кафедра «Экономика и организация машиностроительного производства». – Минск : БНТУ, 2003. – 129 с.
8. Приймак В. І. Математичні методи економічного аналізу / В. І. Приймак – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 296 с.

Моисеенко А. С.

Харьковский национальный экономический университет
имени Семена Кузнеця

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОСТИ НОВАТОРОВ НА МЕЗОУРОВНЕ

Резюме

Исследован существующий методический инструментарий оценки состояния развития креативности новаторов на региональном уровне. Отмечено, что к оценке креативности новаторов нужно подходить системно, учитывая все составляющие, которые влияют на нее. Разработан методический подход к оценке состояния и перспектив развития креативности новаторов на основе использования методов апріорного ранжирования и интегрального показателя. Обоснованно распределение показателей оценки на три группы по уровню воздействия (непосредственного, частичного и вероятного).

Ключевые слова: креативность новатора, методический подход, экспертные оценки, апріорное ранжирование, интегральный показатель.

Moiseienko A. S.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

METHODICAL APPROACH TO EVALUATION OF THE STATE AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF CREATIVITY OF NOVATORS AT THE MESORY

Summary

The existing methodical toolkit for assessing the state of creativity of novators at the regional level is explored. It is noted that before evaluating the creativity of novators it is necessary to approach systematically, taking into account all the components that affect it. The methodical approach to assessing the status and prospects of creativity of novators based on the use of a priori ranking methods and integral indicator is developed. The distribution of the assessment indicators into three groups according to the level of influence (direct, partial and probable) is substantiated.

Keywords: creativity of the novator, methodical approach, expert estimations, a priori ranking, integral index.

РОЗДІЛ 7

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.011:005.8:338.242.2/.4(477)

Бабяк Н. Д.

Нагорний Є. О.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

У статті досліджено теоретичні питання методів та форм фінансування проєктів державно-приватного партнерства в Україні. Висвітлено основні форми фінансування проєктів державно-приватного партнерства у світовій практиці. Запропоновано найбільш перспективні форми фінансування проєктів ДПП, які відповідають сучасним реаліям вітчизняної економіки та можуть бути використані в Україні.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, фінансування проєктів державно-приватного партнерства, форми та методи фінансування.

Постановка проблеми. Сучасна світова практика модернізації та розвитку інфраструктури економіки свідчить про застосування складних схем фінансування проєктів ДПП. Державно-приватне партнерство (ДПП) є порівняно новою для України системою відносин між державою і бізнесом і поки не знайшло повної імплементації в економічні відносини. На відміну від багатьох прогресивних країн світу, де держава та приватний сектор використовують механізм ДПП як основу під час реалізації інфраструктурних соціальних проєктів, в Україні такі відносини між владою та бізнесом перебувають тільки на початковій стадії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження ефективних форм фінансування проєктів державно-приватного партнерства було висвітлено у працях таких науковців, як, зокрема, А.С. Крупник, О.Д. Балесна, Н.В. Беделева, Л.Д. Пермякова, Т.В. Сивак, П.І. Надолішній, М.С. Оганісян, Т.І. Пахомова, К.В. Павлюк. Також цю проблему досліджували і зарубіжні вчені, зокрема В.Г. Варнавський, С.А. Кочеткова, С.Н. Ларін, О.Л. Міхеєв, І.В. Моїсеєва, Н. Уайт.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження вітчизняних вчених переважно присвячені окремим фінансовим та економічним питанням розвитку ДПП або проблематиці розвитку окремих галузей ДПП. Водночас відсутні фундаментальні дослідження, які присвячені саме питанням фінансування проєктів ДПП та вибору відповідних ефективних форм фінансування. Саме питання визначення ефективних форм фінансування проєктів ДПП в Україні і присвячена стаття.

Мета статті полягає у визначенні перспективних форм фінансування проєктів державно-приватного партнерства в Україні, що дало б змогу знайти додаткові ресурси для оновлення та модернізації інфраструктури вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід використання проєктів державно-приватного партнерства засвідчує їх ефективність, що одночасно дає змогу, з одного боку, реалізувати потенціал капіталу приватного сектору, а з іншого боку, зберегти функції держави у суспільно значущих секторах економіки. Проте в Україні, де ДПП ще не набуло такої популярності, існує низка перешкод, що сповільнює його роз-

виток. До них відносять недосконале вітчизняне законодавство у сфері ДПП; недостатність довіри між державним та приватним партнером; відсутність доступних фінансових ресурсів та ефективних форм фінансування.

Визначення форм фінансування проєктів ДПП є вкрай складним та актуальним завданням в умовах української економіки. Складність схем та способів фінансування підвищується за ступенем зростання складності проєкту ДПП: від простих форм контрактів на виконання будівельних робіт та/або управління до складних великомасштабних проєктів зі спорудження великих інфраструктурних об'єктів. Тому актуальним завданням є визначення перспективних напрямів фінансування проєктів ДПП в Україні, які допоможуть підвищити ефективність таких проєктів.

Витрати на інфраструктурні проєкти, зрештою, несуть кінцеві споживачі або платники податків, а отже, державні інвестиції в інфраструктурні проєкти традиційно здійснюються з державного та/або місцевих бюджетів за рахунок поточних надходжень або довгострокових позик. Інфраструктурні проєкти у державному секторі економіки можуть фінансуватися за допомогою емісії боргових зобов'язань, наприклад облігацій, або ж шляхом прямих запозичень у банківському секторі. Однак реалізація подібного підходу до фінансування є можливою лише для державних компаній з міцним фінансовим станом і в умовах сприятливого, стабільного інвестиційного клімату, відсутність якого саме є характерною рисою України. Механізм ДПП пропонує альтернативу у вигляді залучення нових джерел приватного фінансування й управління зі збереженням за державним сектором як прав власності, так і визначення цілей та завдань проєкту [2, с. 60].

Вибір форми фінансування проєкту ДПП є складним і водночас важливим завданням, адже від вибору форми фінансування часто залежить успіх інвестиційного проєкту. Загалом метод фінансування інвестиційного проєкту ДПП – це спосіб залучення інвестиційних ресурсів з метою забезпечення фінансової реалізації проєкту. Загалом виділяють такі методи фінансування проєктів ДПП (рис. 1).

Тепер детальніше розглянемо наведені методи фінансування та визначимо найперспективніші з

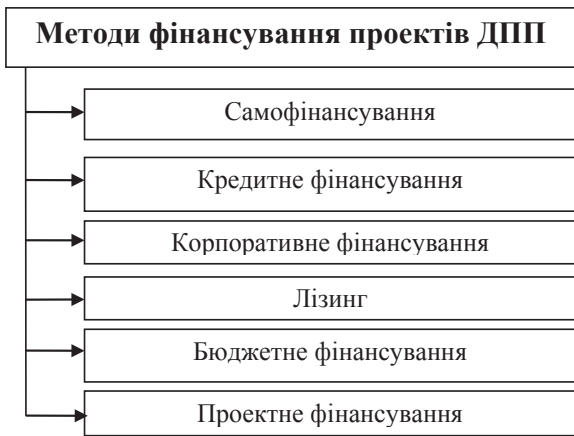


Рис. 1. Основні методи фінансування проектів ДПП

них для використання в умовах вітчизняної економіки.

Самофінансування – метод фінансування проекту ДПП, за якого спонсор проекту не використовує борговий капітал чи додаткове акціонування, а вкладає лише власні кошти, отримані з внутрішніх джерел (здебільшого статутний капітал, чистий прибуток, амортизаційні відрахування). Воно передбачає використання власних коштів, тобто статутного (акціонерного) капіталу, а також потоку коштів, сформованого в ході діяльності підприємства, насамперед чистого прибутку й амортизаційних відрахувань. Загалом такий вид фінансування є найбільш простим, але можливий лише за достатнього обсягу фінансових ресурсів приватного партнера. Щодо вітчизняних реалій, то використання такого методу фінансування можливе лише для крупних приватних партнерів.

Основними формами кредитного фінансування є інвестиційні кредити банків та цільові облігаційні позики. Інвестиційні кредити банків – це одна з найбільш ефективних форм зовнішнього фінансування інвестиційних проектів тоді, коли компанії не можуть забезпечити їх реалізацію за рахунок власних коштів та емісії цінних паперів.

Цільові облігаційні позики є випуском підприємством-ініціатором проекту корпоративних облігацій, кошти від розміщення яких призначені для фінансування певного інвестиційного проекту. Випуск і розміщення корпоративних

облігацій дають можливість залучити кошти для фінансування інвестиційних проектів на більш вигідних порівняно з банківським кредитом умовах.

Проте такі методи фінансування проектів ДПП не використовуються в Україні через високу ставку кредитування в банківському секторі. Проблема «дорогих кредитів» в українському банківському секторі не є новою, проте саме в ДПП, де фінансові ресурси інвестуються в модернізацію об'єктів інфраструктури, ця проблема стоїть дуже гостро.

Інший методологічний підхід базується на схемі корпоративного фінансування, за якого приватна компанія-партнер самостійно залучає фінансові ресурси, використовуючи свою кредитну історію та власні активи, для подальшого інвестування у проект (рис. 2).

Слід зазначити, що при цьому приватна корпорація стикається, з одного боку, з мінливою кон'юнктурою на фінансових ринках, а з іншого боку, з вкрай обмеженим інвестиційним потенціалом інфраструктурних комунальних/державних підприємств. Такі обмеження, а також обсяги необхідних інвестицій і прибутку, на які розраховують приватні інвестори, можуть привести до різкого зростання вартості суспільних послуг та/або погіршення їхньої якості, отже, подібний підхід до фінансування проектів ДПП є більш реалістичним в умовах обмежених можливостей державного фінансування, проте не завжди є придатним для практичної реалізації в Україні з огляду на соціальні та політичні міркування [4, с. 67].

Лізинг є видом інвестиційної діяльності, за якого лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов, а також передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк (не менше одного року) за встановлену плату (лізингові платежі). Лізинг має ознаки і виробничого інвестування, і кредиту. Його двоїста природа полягає в тому, що, з одного боку, він є своєрідною інвестицією капіталу, оскільки передбачає вкладення коштів у матеріальне майно з метою отримання доходу, а з іншого боку, він зберігає риси кредиту (надається на засадах платності, терміновості, зворотності).

Загалом лізинг є досить ефективним та популярним засобом залучення фінансових ресурсів в Україні, проте тільки в сфері АПК, де за раху-



Рис. 2. Схема корпоративного фінансування проекту ДПП

нок лізингу отримується сільськогосподарська техніка. Проте загалом частка лізингу останніми роками в обсязі інвестицій складає не більше 4–5%, тоді як в Європі майже третина інвестицій залучається через лізинг. Тому застосування лізингу в ДПП в Україні в найближчому майбутньому виглядає вкрай малоймовірним.

Бюджетне фінансування інвестиційних проектів здійснюється, як правило, за допомогою фінансування в рамках цільових програм та державного бюджету, бюджетних ресурсів органів місцевого самоврядування. Державне інвестування характеризується цільовим призначенням використання бюджетних ресурсів. Воно передбачає використання бюджетних коштів у таких основних формах: інвестиції у статутні капітали діючих або знову створюваних підприємств, бюджетні кредити, надання гарантій і субсидій. Бюджетні кошти виділяються на часткове фінансування інвестиційних проектів, що пройшли конкурсний відбір (рис. 3).

Якщо проект ДПП ініціюється і реалізується на місцевому рівні, фінансування здійснюється з бюджету розвитку місцевих бюджетів, окремих спеціальних фондів, які спрямовуються на реалізацію певних завдань муніципального розвитку (наприклад, територіальні дорожні фонди). За браком власних інвестиційних ресурсів місцеві органи влади, муніципалітети можуть використовувати так званий комунальний (муніципальний) кредит, який може залучатися на умовах поворотності, строковості і платності у фізичних та юридичних осіб у формі облігаційних позик, безоблігаційних позик, цільових кредитів спеціалізованих комерційних і державних банків.

Наступним методом є проектне фінансування, яке є відносно новою формою довгострокового кредитування. Хоча, використовуючи термін «проектне фінансування», фактично говорять про особливу форму кредитування проектів на певний термін за забезпечення зворотності вкладених коштів доходами від експлуатації цього об'єкта. Сучасне проектне фінансування розвивалося з такого відомого продукту банківського бізнесу, як погашення кредиту зробленою продукцією.

Виходячи з різних джерел, можна виділити такі характерні риси проектного фінансування як механізму, що представляє цінність для проектів ДПП.

1) Орієнтування на проект, комплексний підхід до реалізації конкретного інвестиційного проекту. Об'єктом інвестування є проект, а не господарююча одиниця.

2) Правова, організаційна і фінансова ізоляція проекту, що реалізується, від інших проектів, в яких беруть участь одні й ті ж компанії, щоб забезпечити прозорість фінансових та інших результатів, а також гарантувати збереження балансу підприємств, оскільки вартість проекту вноситься за баланс і ніяк не погрожує основній діяльності підприємства. Крім того, позапроектна діяльність приватного бізнесу ніяк не позначається, адже можливості кредитування оцінюються незалежно від фінансових результатів позичальника і без урахування вже наявної заборгованості по інших кредитах і позиках.

3) Середньострокове або довгострокове кредитування.

4) Консолідація фінансових інструментів різних ринкових і фінансових інститутів.

Чотири вищезазначені характерні риси проектного фінансування повинні лягати в основу нашого адаптованого визначення проектного фінансування. Дві інші мають бути узяті під особливу відповідальність громадського сектору, оскільки, як було сказано вище, поки існує великий ризик недоотримання прибутку від реалізації окремо взятих проектів ДПП [6]. Йдеться про такі риси:

– потоки вступу грошових коштів від реалізації проекту служать основними гарантами, а також джерелами повернення кредитів, доходів інвесторів і акціонерів; активи проекту виступають існуючою запорукою за будь-яких запозичень;

– дивіденди і доходи інвесторів залежать від експлуатаційних показників і боргових зобов'язань.

Проектне фінансування характеризується особливим способом забезпечення повернення вкладень, який ґрунтується виключно або переважно на грошових доходах, що генеруються інвестиційним проектом, а також оптимальним розподілом між сторонами всіх пов'язаних з проектом ризиків. Особливістю цієї форми фінансування є можливість суміщення різних видів капіталу, а саме банківського, комерційного, державного, міжнародного. На відміну від традиційної кредитної угоди, може бути здійснено розосередження ризику між учасниками інвестиційного проекту.

За цього виду фінансування прямі кредити з обмеженим правом регресу надаються спеціально створеній у рамках проекту ДПП компанії «SPV» (рис. 4).

На нашу думку, цей вид фінансування є найбільш перспективним для розвитку державно-приватного партнерства зокрема та бізнесу загалом.

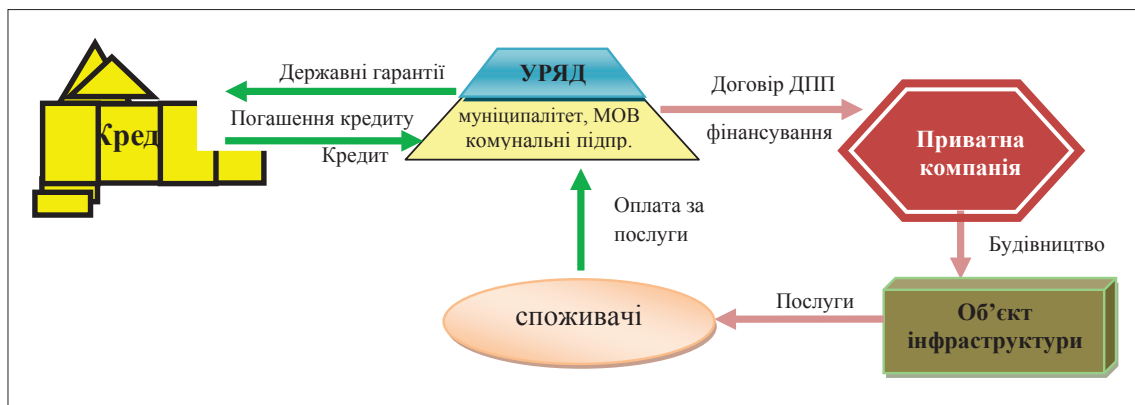


Рис. 3. Схема публічного фінансування проекту ДПП

В Україні за використання механізму державно-приватного партнерства проектне фінансування є найбільш перспективним методом. Основні відмінності проектного фінансування від традиційного банківського кредитування проектів ДПП в Україні узагальнено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, проектне фінансування має низку переваг порівняно з інвестиційним кредитуванням. Крім того, не слід забувати про високу вартість кредитування в Україні загалом, що заважає ефективному розвитку бізнесу.

Необхідно відзначити, що загалом фінансова схема проектів державно-приватного партнерства дає змогу використовувати сучасні фінансові інструменти, які поширені у всьому світі. Участь українських фінансових інституцій в проектах державно-приватного партнерства не лише дасть змогу забезпечити дані проекти необхідним обсягом фінансових ресурсів, але й зробить так, що самі фінансові інституції вийдуть на новий рівень надання послуг, що позитивно відобразиться на перспективі їх діяльності.

Висновки. Як висновок, слід зазначити, що великі інфраструктурні проекти передбачають застосування комбінацій різних видів боргового

фінансування, гарантій, страхування та організаційних структур. Вибір тієї чи іншої схеми фінансування проекту ДПП та ефективність його реалізації значною мірою зумовлені формою фінансового забезпечення, яку вибрала держава і яка залежить від типу контрактних відносин та специфіки кожного окремого проекту.

На нашу думку, найбільш оптимальними для реалій української економіки є використання методів самофінансування та проектного фінансування. Самофінансування може бути використаним тільки тоді, коли обсяг інвестування в проект ДПП є невеликим, а приватний партнер володіє цими обсягами коштів. Проектне фінансування є найбільш доцільним варіантом для вітчизняної економіки. Його широке впровадження дасть змогу бізнесу не тільки ефективно взаємодіяти з державою, але й розвиватися загалом. Механізм проектного фінансування дає змогу об'єднати різні варіанти фінансового забезпечення, а також надати гарантії з боку держави, що дає змогу забезпечити істотний приплив інвестицій в інфраструктурну сферу, яких вкрай не вистачає вітчизняній економіці на сучасному етапі її розвитку.

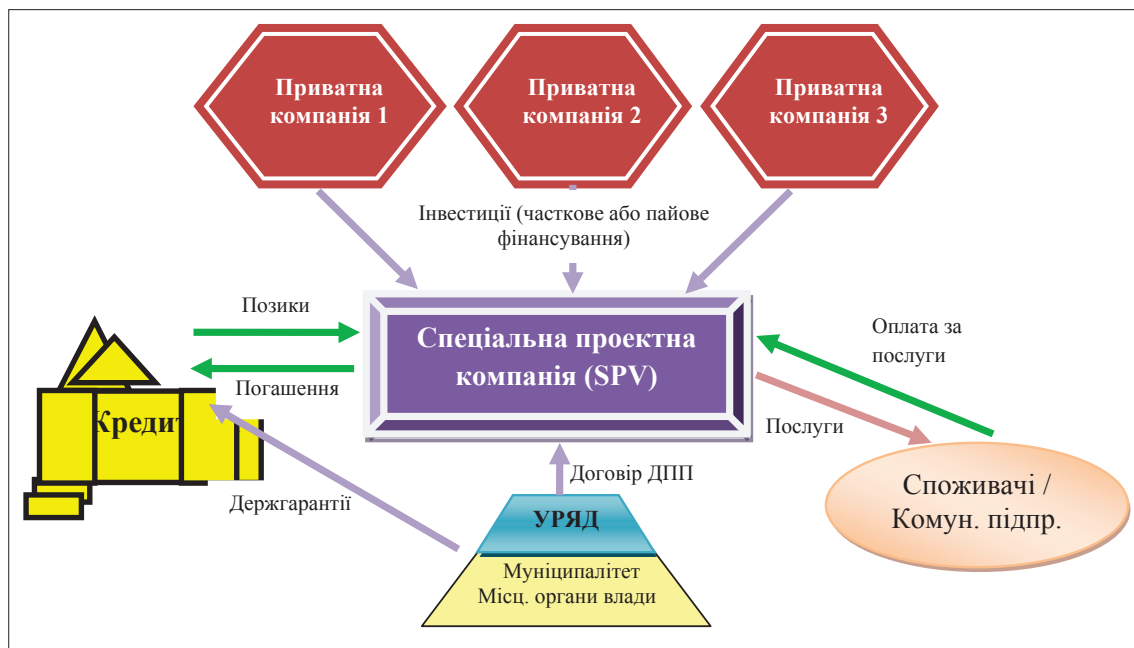


Рис. 4. Схема проектного фінансування проекту ДПП

Таблиця 1

Основні відмінності проектного фінансування від довгострокового інвестиційного кредитування в Україні

Показники	Проектне фінансування	Довгострокове інвестиційне кредитування
Позичальник	Проектна компанія. Діюча компанія-поручитель (ініціатор проекту)	Діюча компанія
Розрахунок повернення кредиту	На основі фінансової реалістичності та економічної ефективності пропонованого інвестиційного проекту	На основі наявних фінансових потоків позичальника та його фінансових результатів минулих років
Гарантії повернення позикових ресурсів	Грошові потоки та активи, створювані самим проектом	Тверді застави (переважно іпотека)
Контрактний аналіз	Більш суворий	Менш суворий
Відображення в бухгалтерському обліку	Кредит на балансі проектної компанії, бухгалтерський баланс поручителя не змінюється	Кредит на балансі діючої компанії

Джерело: [1, с. 159]

Список використаних джерел:

1. Державно-приватне партнерство : [навчальний посібник]. – К. : Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2016.– 408 с.
2. Дорошенко С.О. Механізми фінансування державно-приватного партнерства / С.О. Дорошенко // Держава та регіони. Сер.: Державне управління. – 2013. – № 1. – С. 60–66.
3. Проекти державно-приватного партнерства: ключові проблеми практичної реалізації / [О.І. Карий, К.В. Процак, А.О. Мавріна] // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Економічна думка, 2015. – Т. 20. – С. 35–44.
4. Пильтяй О.В. Фінансові механізми публічно-приватного партнерства / О.В. Пильтяй // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 3. – С. 63–74.
5. Моисеева И.В. Способы финансирования ГЧП-проектов: зарубежный опыт и возможности его использования в России / И.В. Моисеева, С.А. Кочеткова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 12–7. – С. 1281–1286.
6. Жук В.П. Фінансова схема проектів державно-приватного партнерства / В.П. Жук // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2012. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2012_5_8,
7. Аржаник Е.П. Финансовое моделирование проектов государственно-частного партнерства : дисс. ... канд. экон. наук / Е.П. Аржаник. – СПб, 2014. – 176 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://diss.spbu.ru/diss2/diss/Arzhanik_diss.pdf.

**Бабяк Н. Д.,
Нагорный Е. А.**

ДВНЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ**

Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы относительно методов и форм финансирования проектов государственно-частного партнерства в Украине. Освещены основные формы финансирования проектов государственно-частного партнерства в мировой практике. Предложены наиболее перспективные формы финансирования проектов ГЧП, которые соответствуют современным реалиям отечественной экономики и могут быть использованы в Украине.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, финансирование проектов государственно-частного партнерства, формы и методы финансирования.

**Babyak N. D.
Nagorny I. O.**

SHHE “Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman”

**PERSPECTIVE WAYS OF FINANCING
OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS IN UKRAINE**

Summary

The theoretical issues concerning methods and forms of financing of public-private partnership projects in Ukraine are investigated. The main forms of financing public-private partnership projects in the world practice are highlighted. The most perspective forms of PPP projects' financing that are in line with modern realities of the domestic economy and can be used in Ukraine are offered.

Keywords: public-private partnership, financing of public-private partnership projects, forms and methods of financing.

УДК 336.711

Бура В. І.

Київський національний торговельно-економічний університет

ВПЛИВ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ НА БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ

Статтю присвячено питанням оцінки негативного впливу проблемної діяльності системно важливих банків на банківський сектор та розробленню заходів щодо його мінімізації. Досліджено досвід європейських країн щодо відновлення платоспроможності системно важливих банків та здійснення врегульованого їх банкрутства. Надано рекомендації щодо розроблення вітчизняного підходу до роботи з проблемними системно важливими банками.

Ключові слова: системно важливий банк, неплатоспроможність, банкрутство, ліквідація, рефінансування, план відновлення платоспроможності.

Постановка проблеми. Фінансові кризи продемонстрували високу залежність економік світу від стійкості та надійності системно важливих банків. Несподівані проблеми неплатоспроможності надвеликих банків зумовили негативні широкомасштабні наслідки у банківській системі, що супроводжувалися падінням довіри з боку фізичних та юридичних осіб та мали деструктивний вплив на фінансовий сектор і реальну економіку. У зв'язку із цим виникає необхідність подальшого оцінювання впливу на банківський сектор дефолту СВБ та дослідження шляхів його мінімізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам функціонування СВБ присвячено праці вітчизняних та зарубіжних науковців: А. Терещенко [1], Н. Шульги [2], А. Семіряда [3], К. Тетерятникова [4], В. Новікової [5], Н. Тарашева [6] та ін.

Вирішення невиділених раніше частин загальної проблеми. Не заперечуючи наукових надбань зазначених авторів, в Україні проблема недопущення покриття втрат неплатоспроможних СВБ за рахунок державних коштів та врегулювання їх діяльності досі залишається відкритою та потребує свого вирішення.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних та практичних аспектів впливу неплатоспроможності СВБ на вітчизняний банківський сектор. Для досягнення цієї мети були поставлені такі завдання:

- 1) проаналізувати вплив вітчизняних СВБ на банківський сектор у кризові періоди;
- 2) дослідити досвід ЄС щодо врегулювання діяльності проблемних СВБ або виведення їх із ринку;
- 3) розробити рекомендації щодо мінімізації негативного впливу діяльності проблемних СВБ на банківський сектор України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вплив системно важливих банків на банківський сектор країни особливо гостро проявляється у кризові періоди та здійснюється у разі виникнення у банку дефіциту ліквідності та необхідності визнання банку неплатоспроможним, що має два альтернативні випадки: допущення/недопущення ліквідації банку.

У першому випадку негативний вплив СВБ на банківський сектор проявляється, насамперед, у залученні ними значних обсягів державних коштів та виникненні недовіри до банківської системи. Для підтримання ліквідності та платоспроможності банків, у т. ч. СВБ, забезпечення виконання розрахункової функції, уникнення в них масових відтоків коштів та попередження паніки населення Національним банком України (НБУ) надавалися значні обсяги креди-

тів рефінансування під забезпечення протягом 2008–2009 рр. (77,7 і 51,7 млрд. грн. відповідно) та 2014–2015 рр. (115,6 і 17,3 млрд. грн.). Особлива увага регулятора у цей час була спрямована, насамперед, на забезпечення платоспроможності СВБ, які сконцентрували найбільші обсяги рефінансування.

Виходячи з важливості діяльності ПАТ «Промінвестбанк» та КБ «Надра», у 2008 р. (незважаючи на те що перелік СВБ тоді НБУ не визначався) їм було надано значні кошти рефінансування НБУ для подолання проблем із ліквідністю. Станом на 01.10.2008 «Промінвестбанком» було отримано рефінансування в обсязі 5 млрд. грн., або 6,7% від загального обсягу наданих кредитів рефінансування банківської системи України (або 20,7% від зобов'язань банку). Загальна сума коштів, отриманих КБ «Надра» за жовтень–грудень 2008 р., становила 7,1 млрд. грн. (або 9,5% від загального обсягу рефінансування банків України та 29,5% від зобов'язань банку) [7; 8].

Зауважимо, що недопущення банкрутства у 2008 р. «Промінвестбанку» та банку «Надра» відіграло значну роль у мінімізації паніки населення та відновлення довіри до банків, а також мало велике значення для розвитку економіки України.

Брак інформації не дає нам можливості проаналізувати обсяги впливу в 2008–2009 рр. інших великих банків на фінансовий сектор країни за рахунок рефінансування. Зокрема, йдеться про системоутворюючий банк – «ПриватБанк», а також «Райфайзен банк Аваль», «Укрсиббанк», «Укрсоцбанк», «Укресімбанк» та «Ощадбанк». Оприлюднення інформації про надані банкам кредити (на строк більше 30 календарних днів) з обов'язковим зазначенням найменування банку, суми та виду кредиту, типу наданого забезпечення та дати відповідного рішення Національного банку України було започатковано лише з 2014 р. [9]. При цьому зосередити увагу лише на обсягах та кількості кредитів недостатньо, необхідним є визначення також середнього розміру отриманих кредитів та відносної величини отриманих кредитів НБУ щодо всіх зобов'язань банку, що дасть змогу проаналізувати інтенсивність кредитної підтримки СВБ регулятором (табл. 1, 2), адже рівна сума коштів може бути надмірною для одного банку і незначною для іншого.

Результати проведених розрахунків свідчать, що сім системно важливих банків сконцентрувало 52% усіх кредитів НБУ терміном понад 30 днів (табл. 1). Виявлено, що лідером за інтенсивністю кредитної підтримки з боку регулятора у 2014 р. був «Ощадбанк», у 2015 р. – «ПриватБанк».

Загалом за 2014–2015 рр. «ПриватБанк» отримав найбільшу кількість (33) та обсяг кредитів

Таблиця 1

Обсяги рефінансування системно важливих банків України протягом 2014 р.

Банк	Загальний обсяг кредитів НБУ строком понад 30 днів, тис. грн.	Частка наданих кредитів від загального обсягу, тис. грн.	Середній розмір кредитів НБУ строком понад 30 днів, тис. грн.	Кількість кредитів	Частка кредитів НБУ у зобов'язаннях банків, %
ПАТ КБ «ПриватБанк»	20 809 140	18,00	990 911	21	10,72
АТ «Ощадбанк»	24 158 921	20,90	805 297	30	29,07
АТ «Укрексімбанк»	5 120 000	4,43	731 428	7	6,71
АТ «Дельта Банк»	10166289	8,79	508 314	20	19,56
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	900 000	0,78	450000	2	2,48
ПАТ «Укрсоцбанк»	740 000	0,64	246666	3	2,15
ПАТ «Промінвестбанк»	2 489 507	2,15	829835	4	7,25
АТ «Сбербанк Росії»	0	0	0	0	0
Всього по СВБ	60 254 351	52,12	772 491	78	11,12

Джерело: складено автором за [7; 9]

Таблиця 2

Обсяги рефінансування системно важливих банків України протягом 2015 р.

Банк	Загальний обсяг кредитів НБУ строком понад 30 днів тис. грн.	Частка наданих кредитів від загального обсягу, тис. грн.	Середній розмір кредитів НБУ строком понад 30 днів, тис. грн.	Кількість кредитів	Частка кредитів НБУ у зобов'язаннях банків, %
ПАТ КБ «Приватбанк»	9 700 000	56,05	808 333,33	12	5,33
АТ «Ощадбанк»	0	0	0	0	0
АТ «Укрексімбанк»	2 400 000	13,87	600 000,00	4	2,13
Всього по СВБ	12100000	69,91	756 250	16	4,33

Джерело: складено автором за [7; 9]

(30,5 млрд. грн.). Вищезазначене підтверджує той факт, що вплив найбільшого банку України на стабільність фінансового сектору протягом вищезазначеного періоду був найвагомимим.

Про значні обсяги наданого рефінансування СВБ за 2014–2015 рр. свідчить також той факт, що в сумі вони становлять близько:

- 3,2% номінального ВВП країни;
- 4,6% державного боргу;
- 9,6% державних видатків зведеного бюджету.

Однак наслідки негативного впливу системно важливих банків на банківський сектор у разі поступають під час визнання такого банку неплатоспроможним. Дефолт СВБ є негативним явищем, яке провокує вплив для всієї банківської системи та реального сектору економіки.

Обсяг впливу системно важливого банку на банківський сектор країни у разі визнання його неплатоспроможним та введення тимчасової адміністрації залежать від подальшого рішення НБУ, яке має декілька варіантів (альтернатив):

- 1) продаж банку інвестору;
- 2) націоналізація;
- 3) ліквідація банку.

Визнання системно важливого банку неплатоспроможним передусім спричиняє паніку та втрату довіри до банківської системи серед населення. У перших двох випадках (продаж інвестору та націоналізація) панічні настрої, як правило, незначні, чого не можна сказати у разі реалізації ліквідації банку.

Продаж банку інвестору є найбільш удалим варіантом вирішення проблеми його неплатоспроможності, оскільки не потребує ні державних інвестицій та приватних не генерує втрати для клієнтів та контрагентів. При цьому банк продовжує своє функціонування, зберігаючи кошти клієнтів на рахунках та повертаючи отримані раніше обсяги рефінансування. Разом із тим на практиці він застосовується вкрай рідко, що пов'язано з пошуком зацікавлених осіб у функціонуванні

даного банку та вкладенням ними значного обсягу капіталу (оскільки йдеться про системно важливі банки). Так, наприклад, у 2008 р. після ти п'яти місяців роботи тимчасової адміністрації та відновлення платоспроможності ПАТ «Промінвестбанк» був проданий закордонному інвестору – Зовнішконеомбанку Росії [8].

Націоналізація банку застосовується у виняткових ситуаціях, оскільки потребує значних грошових вкладень із боку держави, тобто коштів платників податків. Разом із тим, він не призводить до втрат приватного сектору. Капіталізація банку у цьому разі здійснюється за рахунок державних коштів.

Рішення про націоналізацію найбільшого банку України – «ПриватБанку» в 2016 р. було прийнято для усунення системного ризику, значного негативного впливу на валютний ринок України та макроекономічні показники, наростання панічних настроїв серед населення, які вплинули б на весь банківський сектор. Капіталізація «ПриватБанку» державою здійснювалася в особі Міністерства фінансів України, яке здійснило випуск облігації внутрішньої державної позики (ОВДП) обсягом 116,8 млрд. грн. У результаті капіталізації не відбувся випуск в обіг грошей, а випущені ОВДП стали гарантією виконання зобов'язань банку перед вкладниками [10].

Банкрутство ПАТ «КБ «ПриватБанк» без подальшої купівлі його Міністерством фінансів привело б до катастрофічних утрат для населення, бізнесу та держави, а також системи безготівкових розрахунків. Відшкодування з Фонду гарантування вкладів по цьому банку становили б 95 млрд. грн., втрати бізнесу – 85 млрд. грн., до того ж банкрутство «ПриватБанку» могло б спровокувати дію «принципу доміно», коли разом із його дефолтом збанкрутували би й інші фінансові установи, що в результаті призвело б до колапсу фінансової системи країни.

Націоналізація «ПриватБанку» коштувала близько 14% державних видатків за 2016 р.

(стільки ж держава витратила на соціальний захист населення або виплату відсотків за запозиченнями, сільське господарство та охорону довкілля, або медицину та транспорт). Варто відзначити, що рішення НБУ та Міністерства фінансів щодо націоналізації «ПриватБанку» було підтримано МВФ та іншими міжнародними організаціями й визначено як важливий крок у збереженні фінансової стабільності України.

Ліквідація банку є найбільш небажаним варіантом вирішення неплатоспроможності СВБ, оскільки потребує значних грошових утрат як із боку держави, так і приватного сектора та призводить до широкого поширення панічних настроїв серед населення. Ліквідація СВБ відбувається, як правило, лише тоді, коли перші два не можуть бути застосовані (найчастіше за наднизької якості активів). У цьому разі вплив СВБ проявляється через значне навантаження на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, інші втрати (включаючи кошти НБУ, державних банків та державних підприємств) та значні втрати приватного сектора (у т. ч. кошти фізичних осіб, що перевищують гарантовану суму, кошти банків та інших юридичних осіб).

Вплив ліквідації СВБ на банківський сектор розглянемо на прикладі ліквідації АТ «Дельта банк» у 2015 р. – одного із восьми СВБ, який займав четверту позицію за показником системної важливості. У цьому разі держава, крім фінансування виплат щодо повернення вкладів фізичних осіб у межах 200 тис. грн. (15,5 млрд. грн.), також понесла втрати щодо коштів на рахунках державних компаній, обсяг яких на момент визнання його неплатоспроможним становив близько 8,4 млрд. грн., а також неповерненого обсягу рефінансування Національного банку (9,3 млрд. грн.).

До того ж варто наголосити, що станом на кінець третього кварталу 2015 р. на балансі «Дельта банку» було відображено:

- коштів юридичних осіб – 11 657 млн. грн. ;
- фізичних осіб, що не підлягають виплаті, – 4 117 млн. грн.;
- коштів банків – 15 911 млн. грн. [11].

Таким чином, вирішення неплатоспроможності ПАТ «Дельта банк» шляхом його ліквідації для держави коштувало близько 33 млрд. грн., для приватного сектора – 13,8 млрд. грн. Вирішальним чинником ліквідації банку стала наднизька якість активів, яка не давала змоги застосувати інші альтернативи вирішення неплатоспроможності СВБ – створення перехідного банку або його продаж інвестору.

За період із 2 жовтня 2015 р. до 1 січня 2017 р. обсяг надходжень за активами «Дельта банку» (включаючи надходження від погашення заборгованості за кредитами, реалізації майна та інших) становив лише 5,6 млрд. грн., або 12% від загальних зобов'язань банку, що не дає змоги виконати фінансові зобов'язання перед кредиторами банку, у т. ч. ФГВФО [12].

Як у випадку ліквідації «Дельта банку», так і націоналізації «ПриватБанку» кінцевим платником за помилки банків та регулятора виступають платники податків. Така ситуація є неприпустимою та потребує чітких заходів регулювання з боку НБУ. Після кризи 2008–2009 рр. і масштабних наслідків банкрутства надвеликих банків США та європейські країни почали активне вивчення механізмів оздоровлення та впорядкованої ліквідації СВБ.

Нині регулюючі органи ЄС для мінімізації негативного впливу від банкрутства СВБ використовують,

по-перше, вимогу до формування ними Плану відновлення фінансової стійкості; по-друге, механізм роботи з проблемними СВБ (Директиви ЄС «Про створення системи відновлення платоспроможності та роботи з проблемними кредитними організаціями та інвестиційними фірмами») [13].

План відновлення платоспроможності (далі – План відновлення) повинен передбачати розроблення широкого спектру варіантів нормалізації фінансового стану та низки сценаріїв серйозного макроекономічного й фінансового стресу. План відновлення не повинен допускати отримання надзвичайної державної фінансової підтримки; має містити умови, у разі необхідності, використання коштів центрального банку та визначати перелік активів, які можуть кваліфікуватися як застава за ними.

Плани відновлення подаються до розгляду наглядовому органу, який, своєю чергою, направляє їх в уповноважений орган із роботи з проблемними банками. Останній повинен розробити для кожного банку План роботи в проблемній ситуації, в якому зазначаються заходи, що вживатиме даний орган за умови настання окреслених обставин. Розроблення даного Плану роботи є надзвичайно важливим заходом, що сприяє вчасному та більш ефективному вирішенню питання неплатоспроможності СВБ та мінімізує його негативний вплив на фінансовий сектор.

Процедура роботи з проблемними банками має винятковий характер і застосовується лише тоді, коли ліквідація банку за звичайною схемою банкрутства може спровокувати негативні наслідки для фінансового сектору. Механізм роботи з проблемним банком має декілька альтернатив: продаж бізнесу, створення організації для управління проблемним банком, поділ активів, списання та конвертація зобов'язань перед акціонерами та кредиторами в капітал банку.

Останній варіант порятунку СВБ набув популярності після світової кризи, змістивши попередній механізм (bail-out), коли недопущення краху банку здійснювалося за рахунок коштів платників податків (саме цей метод використовується в Україні сьогодні), отримавши назву bail-In (або кіпрський). Він уже застосовується у багатьох країнах світу, зокрема в Європі, США, Кіпрі та низки інших. Окрім того, цей механізм рекомендований Радою з фінансової стабільності та Базельським комітетом у межах розробленого документа «Стандарти з реструктуризації та впорядкованої ліквідації фінансових інститутів у випадку їх неспроможності».

Участь держави за механізмом порятунку банку bail-In обмежена і здійснюється за рахунок використання інструментів державної стабілізації лише за умови, що акціонерами та кредиторами банку було погашено не менше 8% його загальних зобов'язань.

Вивчивши досвід європейського законодавства щодо санації СВБ, необхідно визнати позитивний ефект від його впровадження. Центральні банки Кіпру, Португалії та Греції завдяки новому механізму порятунку банків bail-in зберегли гроші платників податків та суттєво зменшили можливі втрати.

Узагальнюючи зарубіжний досвід, варто відзначити доцільність його використання в процесі санації вітчизняних банків. З огляду на зазначене, вітчизняний механізм санації банків, у т. ч. СВБ, потребує суттєвих змін задля зменшення тиску на платників податків та масштабів нега-

тивного впливу у разі банкрутства СВБ. У зв'язку із цим нами запропоновано:

– по-перше, вдосконалення наявної системи рефінансування банків України. НБУ вже реалізовано певні заходи у цьому напрямі, зокрема що стосується запровадження нового інструмента екстреної підтримки ліквідності (Emergency liquidity assistance, ELA) відповідно до європейської практики [14]. Цей інструмент має низку переваг: передбачає короткостроковий та цільовий характер позики, високу ліквідність застави, наявність у банку плану на випадок кризи. Разом із тим така підтримка надається банкам, які мають вплив на стабільність фінансової системи, з урахуванням поточних фінансових та економічних умов, тобто перевагу в отриманні даного кредиту отримують СВБ. З одного боку, це досить аргументовано, оскільки вплив банкрутства СВБ має негативний всеохоплюючий характер, з іншого – такий підхід стимулює СВБ до нагромадження морального ризику. На нашу думку, необхідним заходом у сфері рефінансування банків є встановлення лімітів інтенсивності надання таких кредитів СВБ у кризові періоди. Крім того, використання інструментів рефінансування повинне передбачати від СВБ часткового погашення зобов'язань банку за рахунок коштів акціонерів та кредиторів (у розмірі 8%). Інтенсивність фінансової допомоги банкам від НБУ повинна визначатися, насамперед, з урахуванням обсягу кредитів НБУ та прогнозного обсягу відтоку коштів, кредитів НБУ та фактичного відтоку коштів із банку, обсягу кредитів НБУ та зобов'язань банку. Встановлення лімітів призведе до певного стримування морального ризику СВБ. Водночас залучення коштів акціонерів для виконання зобов'язань банку сприятиме підвищенню їх відповідальності та зменшенню морального ризику;

– по-друге, поступовий перехід від механізму санації банку bail-out до bail-in має низку переваг. Зокрема, участь акціонерів та кредиторів дасть змогу не відкликати ліцензію, а зберегти банк із перспективою росту його платоспроможності. Однак, такий перехід потребує додаткових змін:

– встановлення чітких вимог до обсягу випуску конвертованих облигацій;

– наявність гарантії за всіма видами кредитів банку (на разі в Україні гарантія розповсюджується лише на кредити фізичних осіб). У низці зарубіжних країн страхуванню підлягають як

кредити фізичних осіб, так і підприємців та юридичних осіб;

– забезпечення рівного страхового відшкодування для фізичних осіб, підприємців та юридичних осіб. Варто відзначити, що нині НБУ передбачає можливість страхування вкладів фізичних осіб та підвищення загального рівня страхового відшкодування, однак це не є достатнім;

– внесення законодавчих змін та підвищення прозорості діяльності як НБУ так і банків;

– по-третє, забезпечення координації та співпраці між НБУ та ФГВФО у процесі роботи з проблемними СВБ, а саме у процесі:

1) затвердження Плану відновлення фінансової стійкості банку (План повинен бути узгодженим не лише з НБУ, а й також із ФГВФО);

2) вирішення питання неплатоспроможності СВБ (на нашу думку, необхідним заходом є розроблення ФГВФО Плану роботи з проблемним СВБ з урахуванням позиції НБУ для кожного такого банку, що забезпечить своєчасність та ефективність заходів оздоровлення банку).

Висновки. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що банкрутство СВБ призводить до масштабних утрат коштів платників податків через надання ним, як правило, значних сум рефінансування та виплат гарантованих сум депозитів. І чим більший банк, тим більшого обсягу державних коштів потрібно для мінімізації впливу його банкрутства. Світові тенденції регулювання та нагляду за СВБ свідчать про необхідність упровадження спеціального підходу (без використання коштів платників податків) щодо оздоровлення та врегулювання неплатоспроможності таких банків. Низка країн ці підходи вже активно впроваджує та використовує їх на практиці. В Україні, на жаль, ще не розроблено ефективних механізмів роботи з проблемними СВБ. У зв'язку із цим виявляється доречним: лімітування операцій рефінансування СВБ у кризові періоди; поступовий перехід від механізму санації банку bail-out до bail-in; забезпечення координації та співпраці між Національним банком України та Фондом гарантування вкладів фізичних осіб у процесі роботи з проблемними СВБ.

Однак проблема пошуку справедливого балансу між використанням державних та приватних коштів у межах врегулювання кризових подій є надзвичайно актуальною для України та потребує подальших наукових дискусій.

Список використаних джерел:

1. Терещенко А.О. Засади регулювання системно важливих банків / А.О. Терещенко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 4(42). – С. 255–260.
2. Шульга Н.П. Ідентифікація системно важливих банків / Н.П. Шульга, С.О. Колодізева // Вісник КНТЕУ. – 2016. – № 5. – С. 82–98.
3. Семіряд А.О. Системно важливі фінансові установи: критерії, проблеми та регулювання / А.О. Семіряд // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 7–8. – С. 34–38.
4. Тетерятников К. Власть, государство и системно значимые банки в России и зарубежом: нюансы определения / К. Тетерятников // Финансовая жизнь. – 2014. – №4. – С. 6–23.
5. Новикова В. Функционирование и регулирование системно значимых банков в Республике Беларусь / В. Новикова // Банковский вестник. – 2013. – № 8. – С. 33–38.
6. Tarashev, N., Borio, C., Tsatsaronis, K. The systemic importance of financial institutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt0909h.pdf.
7. Показники банківської системи (квартальні дані) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
8. Дії Національного банку України в період загострення світової фінансової кризи: аналітичний звіт НБУ 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=120091>.
9. Кредити надані Національним банком на строк більше 30 календарних днів (дані за 2010-2016 рр.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=14043087.
10. Держава ухвалила рішення про входження до капіталу ПАТ «ПриватБанк» (оновлено): прес-реліз НБУ від 19.12.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=41115683&cat_id=41688680.

11. Фінансова звітність АТ «Дельта банк» за 2006–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://deltabank.com.ua/about/financial_results/.
12. Інформація щодо неплатоспроможних банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/not-paying/informatsiya-shchodo-neplatospromozhnykh-bankiv>.
13. Directive 2014/59/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 establishing a framework for the recovery and resolution of credit institutions and investment firms [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0059>.
14. Про затвердження Положення про екстрену підтримку Національним банком України ліквідності банків : Постанова Правління НБУ №411 від 14 грудня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/document/download?docId=40967601>.

Бура В. И.

Киевский национальный торгово-экономический университет

ВЛИЯНИЕ СИСТЕМО ЗНАЧИМЫХ БАНКОВ НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР УКРАИНЫ

Резюме

Статья посвящена вопросам оценки негативного влияния проблемной деятельности системно важных банков на банковский сектор и разработке мер по его минимизации. Исследован опыт европейских стран по восстановлению платежеспособности системно важных банков и осуществления урегулированного их банкротства. Даны рекомендации по разработке отечественного подхода к работе с проблемными системно важными банками.

Ключевые слова: системно важный банк, неплатежеспособность, банкротство, ликвидация, рефинансирование, план восстановления платежеспособности.

Bura V. I.

Kyiv National University of Trade and Economics

THE INFLUENCE OF SYSTEMICALLY IMPORTANT BANKS ON THE BANKING SECTOR OF UKRAINE

Summary

The article is devoted to the issues of assessing the negative impact of problematic activities of systemically important banks on the banking sector and developing measures to minimize it. The experience of European countries regarding the resumption of solvency of systemically important banks and the implementation of their regulated bankruptcy is researched. Recommendations on the development of a domestic approach to work with problematic systemically important banks are given.

Keywords: systemically important bank, non-solvency, bankruptcy, liquidation, refinancing.

УДК 336.743 : 336.748 : 336.71

Гладких Д. М.

Національний інститут стратегічних досліджень

ОСОБЛИВОСТИ ПОШИРЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ КРИПТОВАЛЮТ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

Досліджено передумови розвитку, основні проблеми функціонування, ризику та перспективи легалізації в Україні ринку криптовалют. Зарубіжний досвід свідчить, що найбільш оптимальною щодо «сірого» ринку криптовалют є позиція нейтралітету, що зводиться до неодноразових попереджень учасникам ринку та потенційним інвесторам, роз'яснювальної роботи в інформаційному просторі, проте не передбачає офіційної заборони транзакцій із криптовалютами. Ця позиція дасть змогу, з одного боку, моніторити та вивчати принципово новий для України ринок, проте уникати матеріальної та моральної відповідальності держави за спекулятивні дії та ймовірні втрати учасників ринку криптовалют у разі його легалізації.

Ключові слова: криптовалюта, біткоїн, курс, ризику, НБУ.

Постановка проблеми. В умовах довготривалої дестабілізації макроекономічної ситуації в Україні загострюються проблеми забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, зокрема у грошово-кредитній системі та на валютному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Грошово-кредитна та валютна безпека як складові елементи механізму забезпечення фінансової безпеки держави є об'єктами досліджень О.І. Барановського [1], І.В. Бураковського

[2], О.С. Власюка [3], Б.М. Данилишина [4], В.П. Загарія [5], І.О. Лютого [6], В.І. Міщенко [7], С.В. Науменкової [7], Т.С. Смовженко [8], О.М. Шарова [9], Л.Г. Шемаєвої [10] та інших українських фахівців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дискусійною та не до кінця вирішеною в минулих дослідженнях залишається проблема формулювання адекватної відповіді держави на нові ризики та загрози, що несе для

фінансової системи України активний розвиток «сірого» ринку криптовалют.

Мета статті полягає у дослідженні передумов розвитку, основних проблем функціонування, ризиків та перспектив легалізації в Україні ринку криптовалют із використанням зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед фінансових інструментів, що використовуються для збереження та примноження заощаджень фізичних осіб, а також для спекулятивних цілей, усе більшої популярності набувають різні види криптовалют. Фізична особа може купити біткоіни або альткоіни (інші криптовалюти) або сгенерувати їх у процесі майнінгу (виконання завдання з перевірки та здійснення транзакцій криптовалюти). За годину у світі «видобувається» 75 біткоінів, за добу – 1,8 тис., за місяць – 54 тис. [11]. При цьому загальна кількість біткоінів, що можуть бути «емітовані», нині зафіксована на рівні 21 млн. одиниць. Таким чином, «горизонт існування» біткоіна у поточному вигляді розрахований на 32 роки. Ухв'язку з постійним зростанням рівня складності розрахунків ефективність майнінгу на окремому комп'ютері знижується, що зумовлює створення майнінгових «ферм» [12].

Глобальне розповсюдження біткоіна почалося у 2014 р., коли про продаж власних продуктів за криптовалюту для збільшення обсягів продаж повідомили бізнес-гіганти Microsoft, Dell, Greenpeace, Virgin Galactic, Wikipedia. Зокрема, Microsoft, уклавши партнерську угоду з BitPay, додав біткоін до списку валют, що можуть бути використані як оплата цифрового контенту, у тому числі мобільного, а також оплата за ігри та підписку Xbox [13].

Ринкова ціна біткоіна не підкріплена нічим, окрім довіри його власників. Курс біткоіна встановлюється на віртуальних біржах, де його обмінюють на реальні гроші. До 2011 р. курс біткоіна становив менше 1 долара. У листопаді-грудні 2013 р. біткоін коштував вже 1,2 тис. дол. США, проте через місяць його ціна впала у п'ять разів [14]. Останнім часом курс біткоіна швидко зростає: на 11.06.2017 – 3,0 тис. дол. США, на 09.08.2017 – 3,3 тис. дол. США, на 13.08.2017 – 4,0 тис. дол. США [15], на 02.09.2017 – 5,0 тис. дол. США [16], після чого знову різко впав, що дає всі підстави розглядати його передусім як класичну «піраміду». Саме як піраміду ринок криптовалют характеризує також те, що їх курс забезпечений виключно збільшенням кількості учасників та інвесторів. Проте така точка зору на біткоін є гостро дискусійною. У звіті за 2014 р. Рада федерації Швейцарії у відповідь на регулярні запити, чи є біткоін фінансовою пірамідою, офіційно заявив, що система віртуальних грошей не обіцяє прибутку, тому не може вважатися пірамідою. Аналогічний висновок містить заява уряду Великої Британії: відповідь на запит інформації» вказано, що використання цифрових валют має мінімальні ризики для фінансової стабільності та кредитно-грошової системи держави.

Основною причиною стрімкого зростання курсу криптовалют, очевидно, є значний загальносвітовий профіцит вільних грошей, що утворився в останні роки внаслідок політики «кількісного пом'якшення», яку реалізують регулятори США, європейських країн та Японії. Ця політика вже призвела до практично нульових ставок по кредитних ресурсах. У теорії цей захід має стимулю-

вати банки більш активно кредитувати підприємства та кінцевих споживачів. Проте на практиці значний профіцит «гарячих» грошей у розвинутих країнах призводить до утворення «бульбашок» на ринку нерухомості, фондовому ринку та на нових сегментах фінансового ринку, одним з яких є ринок криптовалют.

Капіталізація ринку криптовалют ще на початку поточного року становила 17,5 млрд. дол. США [17], проте станом на 12.09.2017 перевищила 150 млрд. дол. США [32]. 46% цієї суми припадає на біткоіни, 54% – на альткоіни [18]. Лідерами за капіталізацією серед криптовалют станом на 13.08.2017 є: біткоін – 66 млрд. дол. США, Ethereum – 28 млрд. дол. США, Ripple – 6,3 млрд. дол. США, Bitcoin Cash – 5,1 млрд. дол. США [19]. Остання валюта виникла лише 01.08.2017 внаслідок розподілу «класичного» біткоіна на дві валюти: Bitcoin Original та Bitcoin Cash. Даний розподіл відбувся у зв'язку з тим, що розробники криптовалюти не змогли подолати суперечки щодо питання, пов'язаного з програмним забезпеченням. Після розподілу пам'ять блоку для Bitcoin Original була збільшена з 1 до 2 Мб, для нової валюти Bitcoin Cash – до 8 Мб, що, на думку розробників, дасть змогу збільшити пропускну спроможність мережі. Розподіл криптовалюти на дві різні одиниці не є унікальним явищем, адже раніше це вже відбулося з валютою Ethereum, що призвело до появи Ethereum Classic [20].

Відношення до криптовалют у різних країнах суттєво відрізняється.

- Деякі країни всіляко стимулюють їх обіг: Австралія, Німеччина, Нідерланди, Нова Зеландія, Сінгапур. Іспанія ще в 2014 р. визнала біткоін офіційною платіжною системою. Це була ініціатива податкової інспекції країни, яка провела аналіз використання криптовалюти в країні та дійшла висновку, що цей процес необхідно легалізувати та обкласти податком. У Канаді дозволено отримувати цифрову заробітну плату, а криптовалюта, отримана в результаті майнінгу, обкладається податком на дохід. На Кіпрі криптовалютою можна оплатити навчання в університеті. З квітня 2017 р. біткоін офіційно визнаний платіжним засобом на території Японії [21].

- Окремі країни встановлюють для криптовалют суттєві обмеження (Китай, Росія, Індонезія). Проте в Індонезії використання криптовалют дозволено в продуктових магазинах.

- Пряма заборона обігу криптовалют сьогодні встановлена лише в Болівії, Еквадорі, Таїланді та В'єтнамі.

- Абсолютна більшість урядів обрали позицію нейтралітету, уникаючи конкретних рішень.

Світовий ринок генерації криптовалют сьогодні розподілений так: Китай – 60%, США та Канада – 16%, Грузія – 6%, Європа – 5%, Ісландія – 4%, Індія – 3%, Росія – 2%, Австралія – 2%, Південна Америка – 2%.

Україна, безумовно, не є визнаним лідером на ринку криптовалют ні за обсягами «видобутку», ні за ступенем розвитку відповідної інфраструктури. Перший у країні банкомат з обміну криптовалют на гривню з'явився лише на початку 2017 р. в одному з торговельних центрів Одеси [22]. Станом на березень 2017 р. в Україні надавали можливість розраховуватися за допомогою біткоінів усього 15 компаній. Проте цей фінансовий інструмент поступово набуває все більшого розповсюдження. Ще у податкових деклараціях про майновий стан і доходи за 2015 р. двоє народних депутатів України

задекларували грошові активи у вигляді криптовалюти біткоїн на суму відповідно 465 та 4 376 одиниць, що на звітну дату становило відповідно еквівалент 285 тис. дол. США та 2,7 млн. дол. США [23]. За 2016 р. попит на біткоїн в Україні зріс у п'ять разів: тижневий обсяг торгів збільшився з 500 тис. грн. до 2,5 млн. грн. і продовжує зростати у цьому році. Купівля біткоїну за гривню на біржах коштує українцям у 0,25–1,5% від суми. Щоб зацікавити криптовалютою споживачів, українські обмінні пункти, що спеціалізуються на біткоїнах, не залишають спроб організувати продаж криптовалюти через платіжні термінали. Однак власники останніх на це не погоджуються, побоюючись санкцій із боку НБУ [24]. З червня поточного року на території України зафіксований дефіцит відеокарт як ключового елементу «видобутку» біткоїнів шляхом майнінгу [25].

В Україні придбати біткоїн у терміналах самообслуговування можливо лише в мережах компаній IBox та Tume. Проте з юридичного погляду продажем криптовалюти термінальні мережі не займаються, а лише продають коди активації (ваучери), які покупець потім може обміняти на біткоїн на сайті обмінного пункту. Отже, ця операція ідентична поповненню рахунку мобільного телефону за допомогою скретч-карти. Різниця в тому, що у випадку з терміналом код-ідентифікатор друкується на чеку. За свої послуги термінальна мережа стягує комісію у розмірі 1% від суми.

Основними ризиками та загрозами, що зумовлюють наявні обмеження використання криптовалют в Україні та світі, є [26, с. 30–31]:

- використання віртуальних валют для нелегальних транзакцій, торгівлі наркотиками, зброєю та іншими забороненими товарами;
- експансійне проникнення на внутрішній ринок іноземних фінансових установ унаслідок загострення конкуренції та втрати ринкових позицій національними фінансовими установами;
- втрата державної монополії на емісію грошей;
- зменшення сеньйоражу центральних банків;
- зменшення попиту на національну валюту, що зумовлює її знецінення (а може, навіть відмову на користь іноземної) та зміну швидкості обігу, що, своєю чергою, ускладнює процес визначення швидкості обігу грошей та проведення грошово-кредитного регулювання; «використання криптовалют в розрахунках за товари та послуги автоматично зменшує на той самий обсяг їх обслуговування національною валютою» [27];
- неможливість проведення ефективної грошово-кредитної політики, оскільки вагома частка грошової маси перебуватиме поза контролем монетарного регулятора;
- зменшення рівня впливу або усунення фінансових посередників тощо.

До інших проблем, пов'язаних з обігом криптовалют в Україні, слід віднести, зокрема:

- повну анонімність процесу транзакцій;
- високий рівень волатильності ціни криптовалют;
- невизначеність об'єктивної цінності криптовалют, що має бути виражена в реальних товарах і послугах;
- постійне протистояння між емісією та реальним попитом на віртуальну валюту;
- відсутність державного гарантування, що унеможливує їх безпечно накопичення;
- нульова внутрішня вартість може бути ознакою можливості перетворення віртуальної валюти на «фінансову бульбашку» [26, с. 27–29].

В Україні біткоїн та інші криптовалюти досі не мають визначеного правового статусу, що й є основним чинником, який обмежує їх активне розповсюдження та розвиток відповідної інфраструктури. Перше повноцінне роз'яснення щодо статусу біткоїна НБУ зробив ще в листопаді 2014 р. Воно переважно зводилося до такого [28]:

- гривня є єдиним законним платіжним засобом в Україні, однією з функцій НБУ є монополієне здійснення емісії національної валюти та організація грошового обігу;
- випуск та обіг на території України інших грошових одиниць і використання грошових сурогатів як засобу платежу забороняються;
- НБУ розглядає «віртуальну валюту/криптовалюту» Bitcoin як грошовий сурогат, який не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це суперечить нормам чинного законодавства;
- під час використання «віртуальної валюти/крипто валюти» Bitcoin є фактор підвищеного ризику, пов'язаного із цією послугою, операцією або каналом постачання, зокрема анонімність та децентралізованість операції;
- міжнародне поширення таких платежів робить цю категорію послуг привабливою для протиправних дій, у тому числі відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму;

• всі ризики за використання в розрахунках "віртуальної валюти/криптовалюти" Bitcoin несе учасник розрахунків за ними, НБУ як регулятор не відповідає за можливі ризики і втрати.

Листом від 08.12.2014 «Щодо віднесення операцій з віртуальною валютою/криптовалютою Bitcoin до операцій з торгівлі іноземною валютою» [29] регулятор наголосив, що:

- випуск віртуальної валюти Bitcoin не має будь-якого забезпечення та юридично зобов'язаних за нею осіб, не контролюється державними органами влади жодної з країн. Отже, Bitcoin є грошовим сурогатом, який не має забезпечення реальною вартістю;
- діяльність із купівлі-продажу Bitcoin за долари США або іншу іноземну валюту має ознаки функціонування так званих «фінансових пірамід» та може свідчити про потенційну залученість у здійсненні сумнівних операцій відповідно до законодавства про протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму;
- уповноважені банки не мають правових підстав для зарахування іноземної валюти, отриманої від продажу Bitcoin за кордоном;
- використання громадянами та юридичними особами віртуальних валют для обміну на товари або грошові кошти пов'язане з ризиком повної втрати коштів, що задіяні у таких операціях;
- громадяни мають використовувати послуги лише тих платіжних систем, систем розрахунків, які внесені НБУ до Реєстру платіжних систем, систем розрахунків, учасників цих систем та операторів послуг платіжної інфраструктури.

У березні поточного року голова Ради НБУ Б. Данилишин також зауважив, що використання в Україні криптовалют є незаконним, адже ці валюти, по-перше, є грошовими сурогатами, а по-друге, їх використання як засобу платежу суперечить чинному законодавству [30].

Для вироблення спільної позиції щодо правового статусу біткоїна та його регулювання станом

на серпень 2017 р. Національний банк започаткував діалог із Міністерством фінансів, Державною фіскальною службою, Державною службою фінансового моніторингу, Національною комісією із цінних паперів та фондового ринку, а також Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. За участю вказаних державних установ це питання буде розглядатися на окремому засіданні Ради з фінансової стабільності [31].

Висновки. Надійний державний контроль уже фактично працюючого в Україні «сірого» ринку криптовалют потребуватиме заходів, спрямованих на його легалізацію та впорядкування, зокрема: на рівні Верховної Ради України – внесення відповідних змін у чинне законодавство у сфері банківської діяльності та грошового обігу, а саме в закони України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» тощо; на рівні Національного банку України та Кабінету Міністрів України – формування відповідної нормативно-правової бази, що має конкретизувати законодавчі зміни, прийняті на рівні Верховної Ради України, та складатися з постанов, наказів, рішень тощо; формування відповідного інституційного (нові підрозділи у штаті НБУ та/або КМУ) та кадрового забезпечення майбутньої системи державного контролю над ринком криптовалют.

Вирішення цих питань потребуватиме значних витрат праці і часу, яких поки що бракує для вирішення багатьох інших більш нагальних завдань у фінансовій сфері, отже, є завданням на середньострокову перспективу. З урахуванням досвіду абсолютної більшості урядів та регуляторів інших країн світу в короткостроковій перспективі державним органам України доцільно й надалі дотримуватися поточної позиції нейтралітету щодо ринку криптовалют (що зводиться до неодноразових попереджень учасникам ринку та потенційним інвесторам, роз'яснювальної роботи в інформаційному просторі, проте не передбачає офіційної заборони транзакцій із криптовалютами), адже ця позиція дасть змогу, з одного боку, моніторити та вивчати принципово новий для України ринок, проте уникати матеріальної та моральної відповідальності держави за спекулятивні дії та ймовірні втрати учасників «сірого» ринку криптовалют у разі його легалізації.

Цінова динаміка різних криптовалют, їх загальна капіталізація, розподіл світового ринку їх генерації по країнах та регіонах зазнають постійних змін, що відображаються статистикою світових торговельних майданчиків. Подальший більш глибокий аналіз структури та динаміки розвитку світового та українського ринків криптовалют доцільно проводити за результатами 2017 р., що з'являться на початку наступного року.

Список використаних джерел:

1. Барановський О.І. Специфіка фінансової безпеки в банківській сфері / О.І. Барановський // Вісник НБУ. – 2014. – № 9. – С. 17–23.
2. Бураковський І.В. Що не так з українськими банками / І.В. Бураковський // Новое время. – 13.02.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nv.ua/ukr/opinion/burakovsky/shcho-ne-tak-z-ukrajinskimi-bankami-641607.html>.
3. Власюк О.С. Фінансова система України: проблеми та пріоритети оздоровлення / О.С. Власюк // Стратегічні пріоритети – 2015. – № 4. – С. 4–15.
4. Данилишин Б.М. Грошово-кредитна політика та зростання економіки України / Б.М. Данилишин // Новое время. – 30.08.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nv.ua/ukr/opinion/danylyshyn/groshovo-kreditna-politika-ta-zrostantnja-ekonomiki-ukrajini-1761649.html>.
5. Загарій В.П. Монетарні важелі досягнення фінансової безпеки: досвід розвинених країн / В.П. Загарій // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 400–404.
6. Лютий І.О., Мороз П.А. Суперечності процесів фінансiалiзацiї та їх вплив на економiчне зростання в Україні / І.О. Лютий, П.А. Мороз // Економіка України – 2014. – № 4. – С. 29–39.
7. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Макропроденційні інструменти в механізмі забезпечення фінансової стабільності / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2015. – № 10. – С. 53–76.
8. Макроекономічна політика в Україні в 2014-2019 рр.: банківська і фінансова сфери / Т. Смовженко, Г. Багратян, І. Кравченко // Вісник НБУ. – 2014. – № 10. – С. 20–24.
9. Шаров О.М. Валютна політика України: чверть сторіччя невизначеності / О.М. Шаров // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 2. – С. 41–73.
10. Шемаєва Л.Г. Фінансова безпека держави в умовах гібридної війни : [монографія] / Л.Г. Шемаєва. – К. : НА СБ України, 2016. – 84 с.
11. О май майнинг: кто заразил Россию и Путина блокчейном [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rbc.ru/technology_and_media/10/08/2017/5989a5ec9a79474d57d0d897?from=center_1.
12. Омбудсмен Мариничев организует добычу биткоинов на заводе «Москвич» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rbc.ru/technology_and_media/10/08/2017/5989afb59a79476c1befecff.
13. Чи законні біткоїни в Україні НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/08/11/627993>.
14. Биткоин разделился на два: что будет с рынком криптовалют [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ria.ru/economy/20170802/1499647252.html>.
15. Курс биткоина обновил исторический максимум [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ria.ru/economy/20170813/1500264696.html>.
16. Курс биткоина подскочил выше пяти тысяч долларов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://lenta.ru/news/2017/09/02/bitcoin5000/>.
17. Что бы это ни было, надувается оно очень быстро [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://expert.ru/2017/08/10/lor-net-li-puzыр-bitkojna>.
18. В правительстве обсудили места размещения центров по добыче криптовалюты [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rbc.ru/technology_and_media/10/08/2017/598ad1909a79476bbc6c5f96.
19. Курс биткоина поднялся выше четырех тысяч долларов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ria.ru/economy/20170813/1500275500.htm>.
20. У криптовалюты Bitcoin Cash есть перспективы, считает эксперт Sberbank CIB [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ria.ru/economy/20170802/1499629401.html>.
21. Біткоїн – валюта майбутнього? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://media.slovoidilo.ua/media/infographics/4/33161/33161-1_ru_origin.png.
22. В Украине появился первый банкомат по обмену криптовалюты биткойна на национальную валюту гривню [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fakty.ua/235257-v-ukraine-pouavilsya-pervyj-bankomat-po-obmenu-kriptovalyuty-bitkojna-na-nacionalnuyu-valyutu-grivnyu-foto>.

23. Все, что нужно знать о биткоине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.slovoidilo.ua/2017/03/29/infografika/obshhestvo/vse-chto-nuzhno-znat-bitkoine>.
24. Сколько украинцы платят за Bitcoin и как его используют [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://strana.ua/articles/analysis/64162-skolko-ukraincy-vykladyvayut-za-bitcoin-i-kak-ego-ispolzuyut.html>.
25. Пузырь или золото? Биткоин-лихорадка в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://korrespondent.net/business/financial/3869445-puzyr-yly-zoloto-bytkoyn-lykhoradka-v-ukrayne>.
26. Пантелеева Н. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства / Н. Пантелеева // Вісник НБУ. – 2015. – № 5. – С. 30–31.
27. Кушнирук Б. Виртуальная валюта в Украине: надежен ли Bitcoin и как он влияет на гривню / Б. Кушнирук [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.slovoidilo.ua/2017/08/17/mnenie/jekonomika/virtualnaya-valyuta-ukraine-nadezhen-li-bitcoin-i-kak-on-vliyaet-grivnyu>.
28. Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «виртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=11879608.
29. Лист НБУ № 29-208/72889 від 08.12.2014 «Щодо віднесення операцій із віртуальною валютою/криптовалютою Bitcoin до операцій з торгівлі іноземною валютою» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v2889500-14>.
30. Bitcoin и другие криптовалюты незаконны в Украине – глава совета НБУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biz.nv.ua/finance/bitcoin-i-drugie-kriptoaljuty-nezakonny-v-ukraine-glava-soveta-nbu-859089.html>.
31. У НБУ обіцяють подумати про статус Bitcoin до кінця серпня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zib.com.ua/ua/129875-u_nbu_obicyayut_podumati_pro_status_bitcoin_do_kinca_serpny.html.
32. Мигунов Д. Миллиард в эфире / Д. Мигунов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://lenta.ru/articles/2017/09/12/billionaire>.

Гладких Д. М.

Национальный институт стратегических исследований

ОСОБЕННОСТИ РАСПРОСТРАНЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ЛЕГАЛИЗАЦИИ КРИПТОВАЛЮТ В МИРЕ И В УКРАИНЕ

Резюме

Исследованы предпосылки развития, основные проблемы функционирования, риски и перспективы легализации в Украине рынка криптовалют. Зарубежный опыт свидетельствует, что наиболее оптимальной по отношению к «серому» рынку криптовалют является позиция нейтралитета, которая сводится к неоднократным предупреждениям участникам рынка и потенциальным инвесторам, разъяснительной работе в информационном пространстве, но не предполагает официального запрета транзакций с криптовалютами. Эта позиция позволит, с одной стороны, мониторить и изучать принципиально новый для Украины рынок, при этом избегая материальной и моральной ответственности государства за спекулятивные действия и вероятные потери участников рынка криптовалют в случае его легализации.

Ключевые слова: криптовалюта, биткоин, курс, риски, НБУ.

Hladkykh D. M.

National Institute for Strategic Studies

PECULIARITIES OF SPREAD AND PROBLEMS OF THE LEGALIZATION OF CRYPTOCURRENCIES IN THE WORLD AND IN UKRAINE

Summary

The prerequisites for the development, the main problems of functioning, risks, and prospects of the legalization of the cryptocurrency market in Ukraine are investigated. Foreign experience shows that the most optimal in respect of the “grey” market is the neutrality position, which is reduced to repeated warnings to market participants and potential investors, explanatory work in the information space, but does not imply the official prohibition of transactions with cryptocurrencies. This position will allow, on the one hand, monitoring and studying a fundamentally new market for Ukraine, while avoiding the material and moral responsibility of the state for speculative actions and the likely losses of market participants when it is legalized.

Keywords: cryptocurrency, bitcoin, rate, risks, NBU.

УДК 369.01:330.59

Горин В. П.

Тернопільський національний економічний університет

СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ФОРМА ФІНАНСУВАННЯ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ:
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті висвітлено теоретичні засади соціального страхування як форми фінансового забезпечення суспільного добробуту. Зокрема, розкрито сутність та вказано на суспільне призначення соціального страхування, яке полягає у забезпеченні стабільності рівня добробуту громадян під час реалізації соціальних ризиків. Охарактеризовано проблеми організації системи соціального страхування в Україні, запропоновано можливі шляхи їх вирішення.

Ключові слова: соціальне страхування, суспільний добробут, соціальний ризик, фонди соціального страхування, адміністративні витрати.

Постановка проблеми. У ринковій економіці головними джерелами матеріального добробуту кожного індивіда виступають ефективна трудова діяльність, підприємницька ініціатива чи наявність власності. Однак існує чимало чинників, які можуть негативно позначитися на здатності людини самостійно забезпечувати собі матеріальний достаток упродовж усього життя. Через фізіологічні особливості людини можливості її організму працювати не безмежні та можуть утратитися під впливом різного роду негативних явищ (хвороба, нещасний випадок тощо), що неминуче веде до повного або часткового позбавлення індивіда наявних засобів до існування. Крім того, як зазначає О. Петрушка, далеко не кожен індивід здатний рівномірно розподілити зароблені кошти на весь період життя [1, с. 7], на перешкоді цьому постають як психологічні особливості людини (схильність до поточного споживання), так і відсутність необхідних знань та навичок фахового розпорядження заощадженими ресурсами. У зв'язку із цим важливим питанням соціальної політики держави є формування механізмів захисту майнових інтересів та соціальних прав громадян в умовах реалізації соціальних ризиків, що ведуть до втрати наявного рівня добробуту. Таким механізмом виступає соціальне страхування. З'явившись у відповідь на активізацію робітничого руху, в сучасних умовах воно стало невід'ємним елементом фінансових систем більшості країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика теоретичного базису та організації соціального страхування доволі широко розглядається у науковій літературі та представлена науковими працями Н. Болотіної, М. Внукової, А. Гриненка, І. Гнибіденко, О. Кириленко, Л. Клівіденко, Е. Лібанової, О. Палій, В. Плиси, А. Сидорчука, М. Шавариної та ін. Серед останніх наукових публікацій із цієї тематики варто відзначити монографії колективу авторів за редакцією О. Кириленко та Б. Малиняка з питань пенсійного страхування [1]; І. Сторонянської та А. Вікнянської [2] з проблематики соціального страхування з тимчасової втрати працездатності; дисертаційні роботи І. Серватинської [3], О. Петрушки [4] з теоретичних та прикладних аспектів функціонування системи соціального страхування та її окремих складників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагому увагу, приділену науковцями дослідженню проблематики соціального страхування, питання впливу соціального страхування на рівень суспільного добробуту залишаються висвітленими недостатньо

грунтовно. Поряд із цим прогалини у проведенні реформ соціального страхування породжують нові вектори для проведення наукових пошуків із проблем теорії та практики його функціонування та розвитку.

Мета статті полягає у розкритті теоретичних засад соціального страхування як форми фінансового забезпечення суспільного добробуту, а також висвітленні проблемних моментів в організації функціонування системи соціального страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальне страхування є одним із найбільш складних і багатограних соціально-економічних явищ сьогодення. Русійною силою його виникнення була необхідність вирішення проблеми матеріального забезпечення громадян у випадку втрати працездатності, адже, як писав видатний учений М. Туган-Барановський, «...усіяка втрата працездатності працівника позбавляє його заробітку і прирікає, за відсутності у нього заощаджень, на злидні». При цьому соціальне страхування, на переконання науковця, було покликане «послабити згубний вплив на заробіток працівника різного роду випадковостей» [5, с. 604]. У процесі еволюційного розвитку воно зазнало кардинальних змін, а його межі суттєво розширилися, охопивши практично всі притаманні людському буттю соціальні ризики. Розвиток соціального страхування, як пише М. Туган-Барановський, засвідчив, що держава пориває з наявними поглядами, що кожен сам відповідає за себе, і визнає новий принцип: право кожного індивіда на гідне існування та зобов'язання держави це право йому забезпечити [5, с. 608].

У сучасних умовах соціальне страхування виступає важливим складником механізму забезпечення суспільного добробуту, що вдало поєднує фундаментальні принципи побудови цивілізованого суспільства: особисту відповідальність людини за рівень власного матеріального благополуччя та колективну взаємодопомогу членів суспільства під час реалізації соціальних ризиків. Будучи державно-правовим механізмом захисту матеріальних інтересів людини від негативної дії соціальних ризиків, воно відіграє вагомую консолідуючу роль, сприяючи зміцненню громадянського суспільства. Охоплення соціальним страхуванням найширших верств населення, демократичний характер організації його функціонування, забезпечення прозорості грошових потоків і цільового використання коштів перетворюють його в могутній механізм консолідації суспільства [6, с. 30], узгодження інтересів усіх сторін соціального діалогу.

Соціальне страхування нерозривно пов'язане з поняттям соціального ризику. Воно є одним із базових у теорії соціального страхування і сформоване двома вихідними термінами: «соціальне» та «ризик». Ризик має суспільно-соціальний характер, оскільки визначається соціальними умовами і не залежить від окремої людини [7, с. 21]. Таким чином, середовищем виникнення ризику є суспільство, а сам він семантично може бути означений як небезпека порушення природного перебігу соціальних відносин. Зазвичай у наукових колах соціальні відносини отождоковують із поняттям суспільних відносин загалом. Провівши ґрунтовний аналіз базових категорій соціального порядку, В. Тропіна зводить сутність соціальних відносин до максимізації соціально позитивних явищ (можливість працювати, освіта, здоров'я, житлові умови) і мінімізації соціально негативних явищ (які ведуть до духовної та фізичної деградації індивіда), що в підсумку сприяє збереженню цілісності суспільства та забезпеченню його розвитку [8, с. 16]. Поділяючи цю наукову позицію, можемо стверджувати, що соціальний ризик – це небезпека зниження (втрати) наявного рівня добробуту під впливом певних обставин, а соціальне страхування – метод компенсації втрати цього добробуту у разі їх настання.

Однією з ключових ознак ризику є ймовірність настання ризикової події. На підставі її оцінювання відбувається формування розміру страхового тарифу. Специфіка ризику в соціальному страхуванні полягає у тому, що у випадку з пенсійним страхуванням така ймовірність становить 100%. Окрім того, у соціальному страхуванні розміри матеріального відшкодування визначаються не тільки обсягом сплачених страхових внесків, а й вимогами нормативно-правових актів щодо мінімальних соціальних стандартів і гарантій. Із погляду страхового бізнесу страхування ризиків, настання яких неможливо упередити, а розміри виплат чітко регульовані, є недоцільним. Водночас держава не може відмовитися від зобов'язань щодо матеріального забезпечення громадян у старості чи в інших випадках навіть за умови, коли сплачені ними страхові внески не покривають потреби в коштах на надання матеріального забезпечення на рівні законодавчо визначених норм. Це дає підстави говорити про соціальне страхування як про особливу форму фінансового забезпечення суспільного добробуту. У випадку із забезпеченням захисту матеріальних інтересів літніх людей соціальне страхування фактично виступає методом перерозподілу коштів у часі.

Суспільне призначення соціального страхування традиційно зводять до виконання двох завдань: гарантованого матеріального забезпечення осіб, які втратили працездатність або не мали її з тих чи інших причин; забезпечення відновлення і збереження працездатності економічно активного населення, у тому числі за рахунок профілактики, оздоровчих заходів, перепідготовки кадрів. Воно покликане не тільки компенсувати певний рівень матеріального добробуту індивіда, знижений через втрату працездатності, а й сприяти відновленню цієї працездатності, тобто здатності людини генерувати дохід для задоволення своїх потреб за рахунок власних трудових зусиль. Таким чином, соціальне страхування дає можливість гарантувати стабільність матеріального добробуту людини як за рахунок компенсації (часткової чи повної) втраченого доходу, так і за рахунок усунення самої причини такої втрати.

У соціальному страхуванні закладений також вагомий мотиваційно-виховний компонент, оскільки на відміну від соціального забезпечення воно передбачає певну залежність рівня матеріального забезпечення (і взагалі права на його отримання) та обсягів сплачених страхових внесків. Бажання забезпечити собі вищий рівень майбутніх соціальних виплат за рахунок збільшення обсягів сплачених страхових внесків мотивує людину до більш активної трудової діяльності, пошуку роботи з вищою оплатою праці, здобуття нових знань та навичок, турботи про власне здоров'я. Таким чином, соціальне страхування сприяє також інтелектуальному і духовно-культурному розвитку громадян, що є вагомою ознакою підвищення рівня суспільного добробуту.

У сучасних умовах система соціального страхування в Україні за своїм змістом не є страховою в класичному розумінні, зберігаючи ознаки соціального забезпечення. Причина цього полягає у неузгодженості розміру страхових внесків та рівня соціального та професійного ризику, параметрів взятих державою соціальних зобов'язань. Унаслідок цього впродовж останніх років у системі соціального страхування спостерігаються втрата фінансової автономії та зростання залежності від трансфертів із бюджетів різних рівнів. Специфіка функціонування системи соціального страхування в Україні зумовлюється ще й тим, що наявна в нашій державі структура населення з високою питомою вагою непрацездатних притаманна для країн із розвинутою економікою, тоді як економічні можливості держави подібні до потенціалу держав, які розвиваються. Внаслідок цього в сучасних умовах система соціального страхування практично неспроможна належним чином фінансувати обсяг соціальних зобов'язань, сформований на базі успадкованих із радянських часів стандартів соціального захисту.

У світовій практиці управлінськими структурами, відповідальними за акумуляцію, розподіл та використання страхових внесків, є зазвичай публічні позабюджетні соціальні фонди. У багатьох розвинутих державах існує практика функціонування єдиного страхового фонду, з якого здійснюється фінансування соціальних виплат та послуг за усіма видами соціального страхування. Головні причини цього – бажання сконцентрувати ресурси соціального страхування у «руках» єдиного розпорядника, а також економія адміністративних витрат. В Україні функціонування соціального страхування забезпечує система фондів соціального страхування, яка нині об'єднує Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування на випадок безробіття та Фонд соціального страхування, створений шляхом об'єднання фондів соціального страхування, які здійснювали державне регулювання матеріального забезпечення на випадок тимчасової втрати працездатності, а також нещасного випадку на виробництві і професійного захворювання.

Консолідація фондів соціального страхування, зважаючи на наявність спільних ознак страхового ризику – втрати доходу через непрацездатність, – виглядає цілком обґрунтованою. Разом із тим таке об'єднання, яке мало бути здійснене з 1 січня 2015 р., у практичній площині постійно відкладається. Причиною цього є численні правові прорахунки, які ускладнюють процес інвентаризації та передачі майна від ліквідованих фондів до новостворюваної структури, не враховують структурні відмінності фондів тощо.

Незважаючи на це, у 2016 р. Міністерством юстиції було зареєстровано Статут Фонду соціального страхування, у зв'язку з чим Кабінетом Міністрів України були прийняті постанови про затвердження його бюджету на 2016 та 2017 рр. За відсутності Фонду соціального страхування як реально існуючої інституційної одиниці, параметри його бюджету були визначені як сумарний обсяг бюджетів двох фондів соціального страхування, які в рамках реформи заплановано ліквідувати. Внаслідок непродуманості та поспішності прийняття рішень під час реформування управління системою соціального страхування замість одного об'єднаного фонду було утворено третій фонд додатково до двох наявних. Це дає підстави очікувати, що головна мета реформи – зменшення адміністративних витрат – не тільки не буде досягнута, а й навпаки, – спостерігатиметься їхнє розширення. Поряд із цим має місце необґрунтоване ускладнення бюрократичних процедур акумуляції та розподілу фінансових ресурсів цих видів страхування, що формує сприятливе середовище для корупції.

Швидке нарощування адміністративних витрат є спільною проблемою для усіх фондів соціального страхування. Особливо високою питома вага витрат на управління є у соціальному страхуванні на випадок безробіття, що пояснюється тим, що поряд із здійсненням матеріальних виплат безробітним, значна частина коштів спрямовується на фінансування заходів щодо пошуку роботи, перенавчання чи підвищення рівня кваліфікації безробітних. Питання обґрунтованості фінансування адміністративних витрат за рахунок коштів від сплати страхових внесків є предметом дискусії серед науковців та практиків. Доволі поширена думка, що відшкодування управлінських витрат за рахунок страхових внесків порушує принцип взаємозв'язку між сплаченими коштами і страховими виплатами, а тому їх необхідно перенести на державний бюджет. На нашу думку, така пропозиція є слабо аргументованою. Процес страхування не може відбуватися сам по собі, проведення розрахунків страхових внесків, контроль над їхнім справлянням, урешті-решт, нарахування і виплата страхового відшкодування вимагають залучення трудових та інших ресурсів. Вважаємо, що покриття витрат, пов'язаних з організацією страхування, невіддільне від самого страхування, а тому їхнє фінансування за рахунок страхових внесків цілком природне. Однак питання ефективності цих витрат, їх складу та динаміки може бути предметом дискусії.

Зокрема, одним із головних аргументів на користь високої питомої ваги управлінських витрат у соціальному страхуванні на випадок безробіття є те, що Державною службою зайнятості України проводиться робота з ведення обліку безробітних, пошуку роботи, перенавчання та підвищення кваліфікації тощо. Для підвищення ефективності функціонування системи соціального страхування на випадок безробіття в 2016 р. Державна служба зайнятості мала бути реорганізована у Національне агентство зайнятості зі зміною не тільки назви, а й підходів до вирішення проблеми безробіття. Реформою було передбачене переведення більшості послуг для безробітних у формат онлайн-сервісів, що мало суттєво скоротити строк пошуку роботи. Крім того, було передбачене впро-

вадження новацій для вирішення проблеми працевлаштування молоді, серед яких – обов'язкове стажування студентів за фахом та податкові пільги для роботодавців під час співпраці з вишами.

Фактично можна говорити про виконання цією неприбутковою інституцією функцій рекрутингового агентства. Між тим в Україні успішно функціонує мережа Інтернет-агентств із працевлаштування, які на практичному досвіді довели свою ефективність як посередники між роботодавцями і безробітними громадянами. Враховуючи це, риторичним видається питання про доцільність витрачання значних коштів на функціонування структури Державної служби зайнятості, якщо її функції можуть виконувати ринкові структури. Виходом із цієї ситуації є проведення кардинальної реформи цієї служби, позбавлення її від функцій, які можуть успішно здійснюватися ринком, та концентрація уваги на найважливіших завданнях – обліку безробітних громадян та прогнозуванні ринку праці для визначення найбільш затребуваних професій і, відповідно, взаємодії з навчальними закладами для коригування масштабів підготовки тих чи інших фахівців; виплати матеріального забезпечення безробітним. За цією структурою доцільно також закріпити функцію координації діяльності мережі рекрутингових агентств для якнайповнішого охоплення безробітних пошуком можливих вакансій для працевлаштування. Для цього доцільно на законодавчому рівні закріпити норму про передачу баз даних безробітних осіб рекрутинговим агентствам та обмеження сфери повноважень Державної служби зайнятості контрольно-наглядовими функціями.

Висновки. У сучасних умовах соціальне страхування виступає важливим складником фінансового механізму забезпечення суспільного добробуту, який забезпечує захист матеріальних інтересів населення у разі реалізації соціальних ризиків. Переваги соціального страхування полягають у тому, що воно вдало поєднує фундаментальні принципи побудови цивілізованого суспільства: особисту відповідальність людини за рівень власного добробуту та колективну взаємодопомогу членів суспільства при реалізації соціальних ризиків. Більше того, соціальне страхування дає змогу не тільки компенсувати втрату доходу від настання несприятливих подій, а й усунути причину цієї втрати. Воно також володіє вагомим мотиваційно-виховним потенціалом, адже залежність між страховими платежами і виплатами спонукає населення до активізації трудової діяльності, інтелектуального та духовно-культурного вдосконалення.

Незважаючи на вагомі переваги соціального страхування, практика його організації в Україні позначена численними недоліками. Її характерними ознаками є права не врегульованість питань реформування системи органів управління соціальним страхуванням, закріплення за ними значного переліку функціональних повноважень, нарощування адміністративних витрат.

Подальшими дослідженнями у цьому напрямі мають стати питання розроблення методології та методичного забезпечення оцінювання впливу соціального страхування на рівень суспільного добробуту, а також проблеми оптимізації функціональних повноважень органів управління системою соціального страхування.

Список використаних джерел:

1. Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи : [монографія] / О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк, О.В. Петрушка [та ін.] ; за ред. О.П. Кириленко, Б.С. Малиняка. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 350 с.
2. Сторонянська І.З. Фінансовий механізм соціального страхування з тимчасової втрати працездатності : [монографія] / І.З. Сторонянська, А.О. Вікнянська. – Львів : ІРД, 2014. – 192 с.
3. Серватинська І.М. Фінансове забезпечення функціонування державних фондів соціального страхування : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / І.М. Серватинська ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів, 2016. – 282 с.
4. Петрушка О.В. Державне пенсійне страхування в умовах реформування пенсійної системи України : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / О.В. Петрушка. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 249 с.
5. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии / М.И. Туган-Барановский. – СПб. : Слово, 1909. – 771 с.
6. Соціальне страхування : [підручник] / За ред. О.Л. Кириленко та В.С. Толуб'яка. – Тернопіль : Економічна думка, 2016. – 516 с.
7. Внукова Н. Соціальне страхування: кредитно-модульний курс : [навч. посіб.] / Н. Внукова, Н. Кузьминчук. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 412 с.
8. Тропіна В.Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства / В.Б. Тропіна. – К. : НДФІ, 2008. – 368 с.

Горин В. П.

Тернопольский национальный экономический университет

СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Резюме

В статье освещены теоретические основы социального страхования как формы финансового обеспечения общественного благосостояния. В частности, раскрыта сущность и указано на общественное назначение социального страхования, заключающееся в обеспечении стабильности уровня благосостояния граждан при реализации социальных рисков. Охарактеризованы проблемы организации системы социального страхования в Украине, предложены возможные пути их решения.

Ключевые слова: социальное страхование, общественное благосостояние, страховой риск, фонды социального страхования, административные расходы.

Horyn V. P.

Ternopil National Economic University

SOCIAL INSURANCE AS A FORM OF PUBLIC WELFARE FINANCIAL PROVIDING: THEORETICAL ASPECTS AND PROBLEMS OF ORGANIZATION

Summary

The theoretical aspects of social insurance as a form of public welfare financial providing are examined in the article. In particular, the essence of social insurance is considered and its public purpose, which is to ensure the stability of the public welfare in the condition of social risks implementation, is outlined. The problems of the social insurance system in Ukraine are characterized and possible ways of their solving are suggested.

Keywords: social insurance, public welfare, social risk, social security funds, administrative costs.

УДК 336.1

Жадан О. В.

Науково-дослідний фінансовий інститут

Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»

**ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ НАД ФОРМУВАННЯМ ЗВІТНОСТІ
ПРО ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

У статті розглянуто особливості формування фінансової та бюджетної звітності про виконання місцевих бюджетів, встановлено критерії оцінки її якості та надано пропозиції щодо вдосконалення фінансового контролю над якістю звітності. Визначено критерії оцінки якості звітності та застосування їх під час здійснення фінансового контролю у цьому напрямі. Запропоноване дасть змогу підвищити якість звітності про виконання місцевих бюджетів і результативність фінансового контролю над її формуванням.

Ключові слова: фінансовий контроль, бухгалтерський облік, звіт про виконання місцевих бюджетів, критерії якості звітності, розпорядники бюджетних коштів, прозорість звітної інформації.

Постановка проблеми. Фінансовий контроль у бюджетній сфері повинен спрямовуватися на оцінку ефективного, законного, цільового, результативного використання та збереження державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, а також досягнення економії бюджетних коштів. Показники державного фінансового контролю над виконанням місцевих бюджетів свідчать: сума проведених витрат із порушенням бюджетного законодавства протягом 2011–2016 рр. становила від 10% до 23%, у тому числі нецільові витрати за цей період зросли з 54% до 58%. Наприклад, по Запорізькій області у 2011–2016 рр. незаконні, нецільові витрати за рахунок коштів місцевих бюджетів зросли із 52,4% до 65,2% від загальної суми порушень із бюджетними коштами [1].

Результати використання коштів місцевих бюджетів за доходами та видатками відображаються у звітності, яка виконує важливу роль для здійснення прогнозів чи визначення перспектив щодо виконання місцевих бюджетів у майбутньому. Нині звітність про фінансовий стан місцевих бюджетів не повною мірою відповідає сучасним потребам щодо прозорості інформації про державні фінанси, аби користувачі мали достатнє уявлення про рух бюджетних коштів для прийняття правильних економічних рішень.

У зв'язку із цим вважаємо за необхідне дослідити стан фінансового контролю над фінансовою та бюджетною звітністю про виконання місцевих бюджетів і надати пропозиції щодо його вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У фаховій літературі питання щодо шляхів модернізації фінансової системи та визначення напрямів контролю над складанням звітності про виконання місцевих бюджетів розглядається такими вченими, як Т.І. Єфименко, З.Б. Живко, Є.В. Калюга, Л.Г. Ловінська, С.В. Свірко, І.Ю. Чумакова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте автори приділяють недостатню увагу особливостям контролю над якістю фінансової й бюджетної звітності та не наголошують, які саме контролюючі органи повинні забезпечувати такий контроль.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей фінансового контролю над складанням фінансової та бюджетної звітності про виконання місцевих бюджетів і наданні пропозицій щодо вдосконалення його напрямів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розкриття питання щодо фінансового контролю

над звітністю про виконання місцевих бюджетів і надання пропозицій щодо його вдосконалення доцільно розглянути:

- особливості формування звітності про виконання місцевих бюджетів;
- визначення критеріїв оцінки фінансової та бюджетної звітності;
- здійснення контролю над звітністю про виконання місцевих бюджетів.

Аналіз наукових праць свідчить про інтерес учених до процесу модернізації фінансової системи України в ході євроінтеграції. Одним із напрямів модернізації фінансової системи держави є бухгалтерський облік і звітність. Серед передумов реформування бухгалтерського обліку в державному секторі Є.В. Калюга визначає впровадження міжнародної нормативної бази, а саме ведення бухгалтерського обліку за методом нарахування та складання на його підставі фінансової звітності [2, с. 21]. Здійснюючи аналіз бюджетного законодавства України в контексті реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності державного сектора, Л.Г. Ловінська основним напрямом модернізації бухгалтерського обліку вважає запровадження нових форм звітності [3, с. 24]. Методологію й організацію бухгалтерського обліку в бюджетних установах досліджує С.В. Свірко, в роботі якої сформовано складники управлінського обліку в бюджетних установах [4, с. 235]. Утім, сегмент фінансової та бюджетної звітності про виконання місцевих бюджетів потребує більш широких досліджень стосовно її формування та підвищення прозорості.

Наукові праці з перевірки фінансової звітності в бюджетних установах свідчать, що її метою вчені вважають правильність складання фінансової звітності та попередження недостовірного обліку й звітності. Так, І.Ю. Чумакова [5, с. 102] підкреслює, що під час контролю над звітністю необхідним є встановлення її достовірності на всіх етапах контролю діяльності бюджетних установ. Наголошує на потребі перевірки вірогідності фінансової й бюджетної звітності, яка може підтверджуватися проведеними в установленний термін інвентаризаціями, перевітками, контрольними замірами, обстеженнями, звірянням розрахунків тощо, Т.І. Єфименко [6, с. 732]. З.Б. Живко [7, с. 285] вважає, що під час контролю стану обліку та звітності слід перевіряти своєчасність та якість складання фінансової звітності. Проте науковець не розкриває критеріїв, за якими повинна здійснюватися перевірка якості.

Отже, автори у своїх працях переважно стверджують, що складання та подання звітності перевіряється на дотримання своєчасності, достовірності фінансової звітності тощо. Водночас вони майже не розглядають такий важливий критерій оцінки звітності, як її якість, і не визначають, на які органи влади на різних етапах складання звітності покладаються повноваження щодо забезпечення якості фінансової та бюджетної звітності.

Відповідно до Бюджетного кодексу України (далі – БКУ) розпорядники бюджетних коштів складають фінансову та бюджетну звітність [8]. Фінансова звітність відображає фінансове становище розпорядника, результати діяльності та рух грошових коштів щодо виконання бюджетів, а бюджетна – стан виконання бюджету, містить інформацію в розрізі бюджетної класифікації.

Форми фінансової та бюджетної звітності про виконання місцевих бюджетів затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30.01.2012 № 60 «Про організацію роботи зі складання Державною казначейською службою України звітності про виконання місцевих бюджетів» (далі – наказ № 60) [9], одночасно з яким у державному секторі діє Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 101 «Подання фінансової звітності» (надалі – Н(П)СБО 101) [10], що визначає вимоги до складання розпорядниками бюджетних коштів фінансової звітності по їх бюджетних установах.

Метою модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі, відповідно до Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 рр. [11], є підвищення якості, повноти та достовірності звітних даних. Якість звітних даних залежить від організації системи бухгалтерського обліку, процес реформування якої сьогодні триває: запроваджуються національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі, розроблені на основі міжнародних стандартів.

На міжнародному рівні Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в 2010 р. було розроблено та затверджено Концептуальну основу фінансової звітності [12], в якій надано якісні характеристики корисності інформації, наведеної у фінансових звітах.

На підставі розділу 3 Концептуальних основ фінансової звітності [12] критеріями оцінки якості звітності про виконання місцевих бюджетів можна визначити такі:

- своєчасність означає, що всі учасники бюджетного процесу повинні подавати звітність про виконання місцевих бюджетів у чітко визначені нормативними документами (національні стандарти, інструкції тощо) терміни. Звітна інформація повинна бути отримана вчасно, аби вона могла правильно впливати на економічні рішення органів місцевої влади й інших осіб, яким вона потрібна;

- повнота передбачає, що склад фінансової та бюджетної звітності, яка подається, повинен відповідати переліку форм, зазначених у Н(П)СБО 101 [10] або Наказі № 60 [9];

- періодичність подання звітності (щомісяця, щокварталу або щороку), зазначена в Н(П)СБО 101 [10] або Наказі № 60 [9] для кожної форми звітності, якої необхідно дотримуватися, щоб звітна інформація була своєчасною та актуальною для її користувачів;

- правильність заповнення форм звітності, дотримання щодо цього вимог Н(П)СБО 101 [10] і Наказу № 60 [9];

- доречність звітності, яка означає, що: 1) інформацію про виконання місцевих бюджетів можна використати як вхідні дані для розрахунку прогнозних даних по доходах і видатках бюджету; 2) інформацію про доходи бюджету за поточний рік, яку доцільно використати як основу для розрахунку доходів у майбутні роки, можна також зіставляти з передбаченнями доходу за поточний рік, зробленими у минулі роки. За результатами таких зіставлень користувачі інформації можуть виправити та вдосконалити методи розрахунку прогнозних даних про виконання бюджету;

- достовірність даних фінансової та бюджетної звітності про виконання місцевих бюджетів означає, що вони повинні бути: 1) повними, тобто охоплювати всю інформацію, необхідну для розуміння стану виконання місцевих бюджетів, а також містити всі необхідні описи та пояснення до звітності; 2) нейтральними, тобто одні компоненти не повинні необґрунтовано наголошуватися, а значимість інших – необґрунтовано зменшуватися; різні або пропуски у поясненнях до неї, компоненти звітності повинні мати однакову вагу та сприйматися користувачами однаково; 3) без помилок;

- співставність даних у різних звітах. Наприклад, інформація, що міститься у звітності про виконання бюджету м. Енергодар Запорізької області, повинна бути такою, щоб її можна було порівняти з даними про виконання бюджету м. Мелітополь цієї ж області, а також співставити з інформацією про виконання бюджету м. Енергодар за I квартал поточного року з подібною тільки за I квартал минулого року. При цьому порівнювання звітних даних про виконання бюджету в різних регіонах повинно здійснюватися залежно від факторів наповнення бюджету в певному регіоні;

- можливість перевірки, тобто різні поінформовані та незалежні спостерігачі за інформацією про виконання бюджету можуть переконатися у достовірності інформації про суми доходів бюджету, які збігаються із цими ж даними, отриманими від фіскальної служби;

- зрозумілість означає, що дані про виконання місцевих бюджетів повинні бути подані за бюджетною класифікацією, охарактеризовані у поясненнях до звітності та подані ясно й стисло.

На підставі вищевказаних критеріїв для визначення рівня якості звітності про виконання місцевих бюджетів пропонуємо встановити для кожного критерію числове значення (табл. 1).

Таблиця 1
Оцінка якості фінансової та бюджетної звітності про виконання місцевих бюджетів відповідно до встановлених критеріїв

№ з/п	Критерій	Максимальне значення
1	Своєчасність	0,05
2	Повнота	0,10
3	Періодичність подання	0,05
4	Правильність заповнення форм	0,15
5	Доречність	0,15
6	Достовірність даних	0,20
7	Співставність	0,10
8	Можливість перевірки	0,05
9	Зрозумілість	0,15
	Разом:	1,00

Джерело: розроблено автором на основі [12]

У табл. 1 запропоновано дев'ять критеріїв оцінки, які мають різне вагове значення – від 0,05 до 0,20. Залежно від суми значень усіх критеріїв встановлюється рівень якості фінансової та бюджетної звітності: а) 1–0,7 – високий; б) 0,7–0,4 – середній; в) 0,4–0,1 і менше – низький.

На нашу думку, доцільно застосовувати критерії, зазначені в табл. 1, для оцінки якості фінансової та бюджетної звітності про виконання місцевих бюджетів, тому що це дасть змогу підвищити корисність звітної інформації про виконання місцевих бюджетів для потенційних інвесторів, позичодавців та інших кредиторів під час прийняття ними рішень про надання фінансових ресурсів органам місцевої влади. Відповідність звітної інформації таким критеріям сприятиме поліпшенню результатів проведення контролю відповідними контролюючими органами над веденням бухгалтерського обліку, а також складанням фінансової та бюджетної звітності.

Фінансовий контроль над складанням звітності про виконання місцевих бюджетів є необхідним інструментом в управлінні бюджетними коштами, який здатний сприяти підвищенню якості, повноти та достовірності звітних даних, на основі яких приймаються управлінські рішення у сфері державних фінансів.

Розпорядники бюджетних коштів формують звітність про виконання місцевих бюджетів за допомогою засобів програмного забезпечення ДКСУ. На цьому етапі керівництво установи розпорядника бюджетних коштів організовує та забезпечує здійснення внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту [8].

Проте нині внутрішні аудитори бюджетних установ здійснюють фінансовий аудит, який переважно спрямований на перевірку фінансової звітності щодо її відповідності аналогічним даним у різних формах звітності та формам, затвердженим законодавством. Натомість вважаємо, що під час контролю над формуванням фінансової та бюджетної звітності розпорядникам бюджетних коштів потрібно приділяти увагу правдивості даних, доречності, зрозумілості, співставності інформації про виконання місцевих бюджетів, що сприятиме підвищенню якості звітних даних.

Після формування бюджетної та фінансової звітності розпорядники бюджетних коштів подають її до органів ДКСУ. Проте нормативними документами не встановлено вимоги до перевірки інформації, зазначеної у звітності, на її корисність для користувачів.

Центральним органом виконавчої влади, який забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю, є Державна аудиторська служба України (далі – ДАСУ) [13].

Відповідно до Положення про державну аудиторську службу [13], ДАСУ здійснює контроль над веденням бухгалтерського обліку, складанням фінансової та бюджетної звітності, а також станом і достовірністю бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Крім цього, органи ДАСУ повинні акцентувати увагу на аудиті якості фінансової звітності.

Державний зовнішній фінансовий контроль (аудит) за звітністю про виконання бюджетів

забезпечується Рахунковою палатою України [14] шляхом проведення нею фінансового аудиту, який полягає у перевірці, аналізі й оцінці правильності ведення, повноти обліку та достовірності звітності про надходження та витрати бюджету, встановлення фактичного стану справ щодо цільового використання бюджетних коштів, дотримання законодавства під час здійснення операцій із бюджетними коштами.

Вважаємо, що Рахункова палата України повинна також виконувати аудит корисності цієї звітності для суспільства, а саме аналізувати зрозумілість звітних даних, їх доречність і співставність.

Потрібно зазначити, що наявна система контролю над формуванням звітності про виконання місцевих бюджетів на відміну від запропонованої недостатньо акцентує увагу на перевірці якості цієї звітності.

Вважаємо, що під час здійснення контролю над формуванням звітності на кожному його етапі контролюючими органами повинна проводитися оцінка звітності на її якість на підставі значень критеріїв, наведених у табл. 1, а у разі отримання значення, що відповідає низькому рівню якості, до виконавців формування звітності мають застосовуватися відповідальність і заходи впливу за порушення бюджетного законодавства, передбачені БКУ [8].

У зв'язку з вищезазначеним пропонуємо внести зміни до нормативно-правових актів, а саме:

– статтю 58 БКУ [8] доповнити текстом такого змісту: «Бюджетна та фінансова звітність про виконання бюджетів відповідає таким критеріям: вчасність, повнота та періодичність поданої інформації; правильність заповнення форм звітності; доречність, правдивість, співставність, можливість перевірки та зрозумілості звітних даних»;

– частину першу статей 110, 112 і 113 БКУ [8] доповнити пунктами такого змісту: «За відповідністю фінансової та бюджетної звітності про виконання бюджетів визначеним у статті 58 цього Кодексу критеріям».

Внесені пропозиції дадуть змогу підвищити своєчасність складання та корисність звітності про виконання місцевих бюджетів, а контролюючим органам – здійснювати оцінку звітності бюджетних установ на її якість.

Висновки. Таким чином, стан фінансового контролю над складанням звітності про виконання місцевих бюджетів свідчить, що контролюючим органам слід більше приділяти уваги аудиті якості фінансової звітності та перевірці її на дотримання таких критеріїв, як можливість перевірки, доречність і зрозумілість звітних даних. На підставі Концептуальних основ фінансової звітності запропоновано визначити критерії оцінки якості звітності про виконання місцевих бюджетів, а також розширити сферу повноважень органів, які повинні забезпечувати контроль над складанням фінансової та бюджетної звітності. Це підвищить якість звітності та результати виконання місцевих бюджетів у цілому. Подальшим дослідженням у цьому напрямі стане визначення ефективної методики фінансового контролю над якістю звітності про виконання місцевих бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Статистична інформація про результати діяльності органів Державної аудиторської служби України / Офіційний веб-сайт Державної аудиторської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>.
2. Калюга С.В. Передумови реформування бухгалтерського обліку в державному секторі України / С.В. Калюга // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 21. – № 2. – С. 18–26.
3. Бухгалтерський облік і контроль державного сектора в умовах модернізації управління державними фінансами : [монографія] : у 2-х т. Т. 1. Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі відповідно до міжнародних стандартів / За ред. Л.Г. Ловінської. – К., 2013. – 566 с.
4. Свірко С.В. Організація управлінського обліку в бюджетних установах: етап постановки та його складові / С.В. Свірко // Фінанси, облік і аудит. – 2014. – Вип. 2. – С. 235–250.
5. Державний фінансовий контроль : [підручник] / І.Ю. Чумакова, Н.В. Шульга ; за заг. ред. О.А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2013. – 412 с.
6. Бухгалтерський облік і контроль у контексті Бюджетного кодексу України : [навч. посіб.] / С.В. Свірко [та ін.] ; передм. Т.І. Єфименко. – К. : Акад. фін. управління, 2012. – 944 с.
7. Контрольно-ревізійна діяльність : [навч. посіб.] / З.Б. Живко, І.О. Ревак, М.О. Живко. – К. : Алерта, 2012. – 496 с.
8. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
9. Про організацію роботи зі складання Державною казначейською службою України звітності про виконання місцевих бюджетів : Наказ Міністерства фінансів України від 30.01.2012 № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/215068>.
10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2009 № 1541, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 28 січня 2010 р. за № 103/17398 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10>.
11. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 № 142-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80/page>.
12. Концептуальна основа фінансової звітності: Міжнародний документ від 01.09.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
13. Положення про Державну аудиторську службу України : Постанова Кабінету Міністрів України від 03.02.2016 № 43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/43-2016-%D0%BF>.
14. Про Рахункову палату : Закон України від 02.07.2015 № 576-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/576-19>.

Жадан Е. В.

Научно-исследовательский финансовый институт

Государственного учебно-научного учреждения «Академия финансового управления»

КОНТРОЛЬ НАД ФОРМИРОВАНИЕМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ О ВЫПОЛНЕНИИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Резюме

В статье рассмотрены особенности формирования финансовой и бюджетной отчетности о выполнении местных бюджетов, установлены критерии оценки ее качества и даны предложения относительно усовершенствования финансового контроля над качеством отчетности. Определены критерии оценки качества отчетности и применение их при осуществлении финансового контроля в этом направлении. Предложенное позволит повысить качество отчетности о выполнении местных бюджетов и результативность финансового контроля над ее формированием.

Ключевые слова: финансовый контроль, бухгалтерский учет, отчет о выполнении местных бюджетов, критерии качества отчетности, распорядители бюджетных средств, прозрачность отчетной информации.

Zhadan O. V.

Scientific-Research Financial Institute,

State Educational-Scientific Establishment “Academy of Financial Management”

FINANCIAL CONTROL OVER THE FORMATION OF REPORTING ON THE EXECUTION OF LOCAL BUDGETS

Summary

In this article, the features of formation of financial and budgetary reports on the execution of local budgets are considered, criteria for assessing the quality are set, and the author gives proposals to improve financial reporting quality control. The criteria for assessing the quality of reporting and their application in the implementation of financial control in this direction are determined. The proposed will increase the quality of reporting on the implementation of local budgets and the effectiveness of financial control over its formation.

Keywords: financial control, accounting, report on execution of local budgets, quality criteria of reporting, budget funds managers, transparency of reporting information.

УДК 336:15

Ломачинська І. А.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Щур Р. І.

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Досліджено бюджетно-податкову децентралізацію на основі фундаментальних концепцій сучасної економічної науки. Здійснено аналіз окремих ефектів фіскальної децентралізації щодо позитивного та негативного впливу на соціально-економічний розвиток країни. Узагальнено, що в цілому децентралізація сприяє зростанню суспільного добробуту, втім її успіх залежить як від обраної моделі децентралізації, так і в більшій мірі від країнових характеристик, зокрема від існування сильних ефективних інститутів на всіх рівнях державної влади.

Ключові слова: бюджетно-податкова децентралізація, соціально-економічні ефекти, національні суспільні блага, локальні суспільні блага.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями. В останні десятиліття значна кількість унітарних країн світу розвивалась шляхом децентралізації, що було обумовлено необхідністю заміни планової централізованої економіки, яка виявилась неадекватною, на ринкову, потребою в зменшенні розміру та підвищенні ефективності державного сектору економіки, потребою у пошуку шляхів економічного зростання та зростання добробуту населення, досягнення макроекономічної стабільності та фіскальної стійкості тощо. Крім того, децентралізація сьогодні розглядається як шлях до досягнення демократизації суспільства; шлях відновлення довіри населення до влади, що забезпечує політичний консенсус, шлях згладжування політичних, соціальних, етнічних конфліктів на місцевому рівні. В результаті місцеві органи влади поступово стають основними суб'єктами, що надають суспільні блага громадянам, що не може відбуватися без відповідної бюджетно-податкової (фіскальної) децентралізації. При цьому інструменти бюджетно-податкового регулювання відіграють важливу роль у забезпеченні зростання суспільного добробуту сучасної країни [1].

Аналіз останніх публікацій. Питанню бюджетно-податкової децентралізації присвячено достатню кількість праць вітчизняних та зарубіжних авторів. Так сучасна теорія фіскального федералізму та міжбюджетних відносин, яка лежить в основі фіскальної децентралізації, сформувалась на основі робіт А. Вагнера, Дж. Б'юкенена, Р. Масгрейва, В. Оутса, П. Самуельсона, Дж. Стіглітца, Ч. Тібо та ін. Теоретичні аспекти фіскальної децентралізації та її вплив на соціально-економічний розвиток, у тому числі й в Україні, висвітлені у дослідженнях Р. Гаті, О. Дроздовської, Р. Еніколопова, К. Журавської, Н. Корень, І. Луніної, В. Мельника, О. Соколової, В. Тропіної, І. Чугунова й ін. Утім, ураховуючи актуальність цієї проблеми на сучасному етапі розвитку України, яка, починаючи з 2014 р. здійснює реформи децентралізації влади, питання щодо того, чи сприяє процес децентралізації вирішенню економічних, соціальних проблем суспільства потребує подальшого дослідження.

Метою статті є визначення соціально-економічних ефектів бюджетно-податкової децентралізації на основі огляду та узагальнення існуючих положень у сучасній спеціалізованій літературі, що дозволить обґрунтувати рекомендації щодо зваженої та ефективної фіскальної децентралізації в Україні.

Виклад основного матеріалу. Децентралізація – це багатогранний феномен, який охоплює

політичні, адміністративні, фіскальні аспекти, що реалізуються у різному ступені на основі взаємодії рівнів вертикальної структури влади один із одним і передбачає передачу повноважень від центрального (державного) рівня управління на місцевий (локальний). При цьому слід відрізнити децентралізацію від деконцентрації, де діяльність центрального уряду є децентралізованою, але делегування повноважень щодо прийняття рішень відсутнє.

Фіскальна децентралізація базується на фіскальному федералізмі, який передбачає такий устрій бюджетно-податкової системи, при якому кожний з рівнів державної влади має власний бюджет і діє в межах закріплених за ним бюджетно-податкових повноважень. При цьому основна ідея полягає у тому, що делегування податкових та видаткових повноважень сприяє зростанню ефективності державного сектору. Саме це визначено у теоремі децентралізації Оутса, яка стверджує, що для локальних суспільних благ, споживання яких здійснюється географічно локалізованою підмножиною всього населення, і для яких витрати виробництва будь-якого обсягу владою на кожному рівні адміністративно-територіального утворення однакові та дорівнюють витратам центрального уряду, завжди більш ефективно, чи не менш ефективно, якщо забезпечуються на місцевому рівні. Отже, рівень влади, що знаходиться найближче до споживачів бюджетних послуг, здатний забезпечити найбільш ефективно витрачання бюджетних коштів (ефективність витрат) для задоволення місцевих потреб, що дозволяє йому надавати цілий ряд бюджетних послуг на рівні, де можливий найбільш повний облік конкретних потреб [2]. У результаті, за наявності різноманітних уподобань і потреб щодо суспільних благ децентралізована структура уряду, як правило, призведе до збільшення добробуту громадян.

Цей фундаментальний висновок впливає, по-перше, з припущення, що децентралізована влада забезпечує інформаційні переваги та більшу гнучкість при адаптації до потреб та переваг громадян, а, по-друге, з гіпотези Тібо («голосування ногами»), яка полягає в тому, що економічні агенти обирають саме ту адміністративно-територіальну одиницю, в якій буде забезпечено локальні суспільні блага і рівень податкового тягаря, що в найбільшій мірі відповідають їх перевагам [3]. Отже, наявність значної кількості адміністративно-територіальних одиниць та інтенсивна міграція населення сприяє зростанню Парето-ефективності. Гіпотеза Тібо, в свою чергу, була сформульована у відповідь на висновок П. Самуельсона, що індивідууми аніскільки не виявляють переваг щодо суспільного блага.

Крім того, доробком теореми Оутса щодо розуміння сутності фіскальної децентралізації є й те, що суспільні блага поділені на національні, як ті, що споживаються населенням всієї країни, та локальні, як ті що задовольняють потреби локалізованої підмножини всього населення, виходячи з географічної детермінанти. Цей підхід до розподілу суспільних благ запропонував Ч. Тібо [3]. Необхідність розподілу суспільних благ підтверджує і «гіпотеза диверсифікації», відповідно до якої встановлювати загальний і надавати однаковий рівень і набір суспільних благ і послуг у різних регіональних юрисдикціях неефективно, оскільки попит на них, як і на діяльність державної служби в різних територіальних громадах, буде відмінний [5-6]. Відповідно розширення повноважень громади сприяє підвищенню ефективності та диверсифікації системи державного управління в цілому, що дозволяє краще задовольнити інтереси і пріоритети платників податків, що підвищує, тим самим, «споживчу ефективність» державної служби. Це, крім того, сприяє більш ефективному розподілу ресурсів.

У контексті цього, підтвердження необхідності фіскальної децентралізації щодо її позитивного впливу на економічний розвиток можна знайти і у Дж. Бренана і Дж. Б'юкенена, які запропонували «гіпотезу стриманості Левіафана» [7]. Згідно моделі Бернана-Б'юкенена уряд є монолітним Левіафаном і веде себе як максимізатор доходів через надмірне оподаткування, заборгованість або створення грошей на шкоду платникам податків. Самовільна і спеціально зацікавлена політична поведінка, на думку цих авторів, може бути обмежена шляхом запровадження конституційних обмежень, зокрема податкової ставки та податкової бази в ідеалі на рівні, який дозволить профінансувати ефективний набір суспільних благ.

І хоча фундаментальні основи бюджетно-податкового децентралізації, сформульовані на основі ідей У. Оутса і Ч. Тібо, розроблені для федеративних держав, у сучасних умовах в повній мірі можуть реалізовуватися й для унітарних.

Бюджетно-податкова децентралізація позитивно впливає на економічний розвиток і через «гіпотезу підвищення ефективності», відповідно до якої, розширення повноважень місцевих органів влади обумовлює й посилення підзвітності. Це не лише заставляє враховувати пріоритети платників податків при розподілі бюджетних витратків і фінансуванні державних послуг, а й шукати інноваційні підходи до виробництва і надання суспільних товарів і послуг. Крім того, при достатньому рівні децентралізації виборці отримують можливість достатньо легко порівнювати власні пропозиції локальних суспільних благ з тими, що надають сусідні території, і відповідно накладати санкції на субнаціональний уряд за надмірні або марнотратні витрати [8]. У результаті в довгостроковій перспективі можна очікувати зниження витрат, цін на суспільні товари та послуги, зростання їх якості (ефект «ефективності виробників») [9], а отже й зростання суспільного добробуту. Крім того, задоволення потреб мешканців запобігає міграції бізнесу, міграції податкової бази, знижує фіскальний стрес і, зрештою, сприяє економічному зростанню [10].

Теоретичні висновки щодо зростання якості, кількості суспільних благ та зниження витрат на їх виробництво і надання підтверджуються й емпіричними дослідженнями. Так достатня кількість робіт демонструє позитивний результат бюджетно-податкової децентралізації щодо поширення та якості начальної та середньої освіти [наприклад, 11-12].

Позитивний ефект, хоча і в меншій мірі, спостерігається і для послуг системи охорони здоров'я [наприклад, 12-13]. Останнє можна пояснити тим, що децентралізовані уряди частіше надають пріоритет саме освіті у порівнянні з системою охорони здоров'я.

Поряд з цим існують аргументи щодо негативного впливу бюджетно-податкової децентралізації на соціально-економічний розвиток.

Одним з таких аргументів є виникнення м'яких бюджетних обмежень, які визначають у загальному розумінні як окремий випадок недостовірних зобов'язань (зобов'язань, що не вселяють довіри) і описують як ефект, коли економічні агенти при прийнятті рішень, які пов'язані з ризиками неплатоспроможності, очікують, що їм буде надана фінансова допомога ззовні [14]. Отже, при децентралізації може виникнути ситуація, коли субнаціональні уряди постійно очікують, що центральна влада буде їх підтримувати у випадках фіскальних дисбалансів [15], що може обумовлювати недобросовісну поведінку перших. З іншого боку, жорстке бюджетне обмеження означає, що регіональні уряди не можуть очікувати додаткових субсидій або трансфертів від центрального уряду при фінансових труднощах, що обмежує їх опортуністичну поведінку та стимулює фіскальну дисципліну. Питання про м'яке бюджетне обмеження є важливим через проблеми стимулювання, які виникають, коли регіональні уряди очікують, що частина або всі витрати та/або витрати на запозичення покривається центральним урядом у формі додаткових трансфертів [16]. Це пов'язано з тим, що фінансова підтримка центрального уряду знижує податкову вартість локальних суспільних благ (фіскальна ілюзія). При цьому це призводить до зростання податкового тягара для всіх платників податків у країні, та при прийнятті рішення центральним урядом щодо фінансової підтримки локального уряду не враховуються добробут, переваги інших локальних підмножин населення.

Фіскальна ілюзія виникає у разі недосконалої інформації, коли або регіональні влади невірно уявляють, на що саме виділяється фінансова допомога, або виборці в результаті хибних уявлень про фактичний податковий тягар або витрати надання суспільних благ вважають, що при виділенні фінансової допомоги відносна ціна суспільних благ знижується. У разі фіскальної ілюзії виділення фінансової допомоги призводить як до ефекту доходу, так і до ефекту заміщення, а отже, і до надлишкового у порівнянні з громадським оптимумом надання суспільних благ.

В свою чергу, це призводить до зростання витратків на центральному рівні. Крім того, можуть виникнути додаткові ефекти, зокрема, зниження рівня оподаткування за рахунок того, що фінансова підтримка субнаціонального уряду центральним перетікає у приватний сектор. Занадто великі витрати або запозичення, зроблені регіональними урядами відносно ефективного рівня, м'які бюджети можуть призвести до макроекономічної нестабільності та неефективності [10]. Загроза для макроекономічної нестабільності може проявлятися через вплив м'яких бюджетних обмежень на монетарну та фіскальну політику центрального уряду, зменшення приватних інвестицій та приватного споживання тощо. Крім того, субнаціональні уряди можуть фінансувати недієздатні, ризикові проекти, проекти, пов'язані зі зростанням власної популярності. Таким чином, фіскальна децентралізація може посилити фіскальний дисбаланс на рівні країни, тим самим,

загрожувати загальній макроекономічній стабільності, за винятком випадків, коли субнаціональні уряди чітко виконують фіскальну дисципліну, а пакет децентралізації включає стимули до обережного управління боргами та витратами [17].

Емпіричні дослідження в цілому демонструють, що більш ефективним є устрій багаторівневої системи органів влади, що характеризується жорсткими бюджетними обмеженнями субнаціональних урядів, не залежно від того, чи є це сильна федералізація, чи унітарна держава [18-19].

Недоліки бюджетно-податкової децентралізації можуть проявлятися й у зв'язку з тим, що інвестиційні інтереси локальної та центральної влади дещо відрізняються. Зокрема місцевий уряд частіше надає переваги споживчим, а не інвестиційним благам. Якщо національний уряд інвестує переважно в інфраструктуру національної економіки, зокрема у будівництво та підтримку магістральних доріг, енергетичну, транспортну, інформаційну систему, захист навколишнього середовища, безпеку, обороноздатність й ін., то місцевий уряд – у місцеву інфраструктуру, яка включає зокрема, систему водопостачання, місцеві дороги, муніципальні будівлі, зони відпочинку й ін. [20]. Крім того, місцеві уряди, як правило, менше уваги приділяють технологічним, екологічним й ін. стандартам. У результаті це негативно може позначитися на розвитку інфраструктури країни, що може мати негативні наслідки особливо в період орієнтації на інтенсифікацію економічного зростання національної економіки, оскільки рівень розвитку інфраструктури є важливим елементом конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Отже, інвестування в суспільні блага центральною владою може мати значно більше позитивних зовнішніх ефектів.

Неоднозначною є й думка, що бюджетно-податкова децентралізація призводить до вирівнювання соціальної структури суспільства, особливо в економіках, що розвиваються. Саме централізація має більше важелів для пом'якшення фінансових відмінностей, враховуючи, що «бідніші» регіони мають менший рівень збираємості податків та більший рівень потреб у видатках. Важливим є й те, що фінансова децентралізація зменшує можливість фінансового вирівнювання, а іноді й поглиблює соціальну та фінансову нерівномірність. Саме «багаті» регіони у порівнянні з «бідними» мають більший потенціал розширення пропозиції локальних суспільних благ, зростання інвестиційної привабливості, збираємості податків, залучення запозичень та виплат по ним, що ще більше поглиблює регіональну диференціацію.

Соціальна й фінансова фрагментація в умовах фіскальної децентралізації може проявлятися й у тому, що більшість субнаціональних урядів направляють свої зусилля на задоволення подібних суспільних потреб; на розподіл бюджетних видатків можуть впливати місцеві еліти; в результаті масштабування процесу виробництва і надання локальних суспільних благ можуть зростати витрати регіональної влади, що призводить до неефективного розподілу ресурсів й ін.

Важливим аспектом аналізу соціально-економічних ефектів бюджетно-податкової децентралізації, особливо в економіках, що розвиваються, є питання тінізації господарської діяльності. Втім слід визнати, що тут існує як позитивний, так і негативний вплив децентралізації на розмір тіньової економіки. З одного боку забезпечення більш ефективних та прозорих способів витра-

чання державних ресурсів і, тим самим, готовності платити податки при децентралізації буде сприяти детінізації економіки та посиленню економічного зростання. Втім, існує ряд загроз, які можуть навпаки призводити до зростання рівня тіньової економіки, зокрема в результаті впливу на рішення локальної влади окремих груп з особливими інтересами, або менш прозорі та недостатньо прості та зрозумілі умови бюджетно-податкового процесу на локальному рівні в результаті урізноманітнення адміністративних і законодавчих вимог у різних регіонах, у тому числі в результаті недостатньої підготовки працівників місцевого самоврядування до вирішення і виконання нових завдань.

Емпіричні дослідження свідчать, що в країнах, що розвиваються, існує пряма залежність між фіскальною децентралізацією і розміром тіньової економіки, тоді як у розвинутих країнах переважає протилежний ефект [21].

Висновки. Не зважаючи на те, що не існує єдиної теоретичної моделі, яка б визначила прямий зв'язок фіскальної децентралізації та соціально-економічного зростання, більшість досліджень демонструють позитивний вплив першої для зростання суспільного добробуту. При цьому вплив фіскальної децентралізації на економічне зростання буде позитивним, якщо це здійснюється через такі фактори, як алокативна ефективність, розподіл доходів, макроекономічна стабільність, що були визначені Р. Масгрейвом як основні цілі держави щодо суспільних фінансів. Також слід відзначити, що успіх процесу децентралізації залежить як від обраної моделі децентралізації, так і в більшій мірі від країнових характеристик, зокрема від існування сильних ефективних інститутів на всіх рівнях державної влади. Саме це пояснює, чому фіскальна децентралізація демонструє кращі результати в розвинутих країнах, ніж в тих, що розвиваються.

Бюджетно-податкова децентралізація в цілому призводить до зростання соціально-економічного добробуту громадян, сприяє зростанню їх відповідальності щодо сплати податків, обумовлює підвищення ефективності бюджетних видатків. При цьому чим більше існує локальних юрисдикцій та вища конкуренція між ними, чим вище мобільність міжрегіональної міграції населення, тим сильніше проявляються ці ефекти. Важливим також є рівень свідомості населення щодо участі в процесі бюджетно-податкової децентралізації.

Аналіз соціально-економічних ефектів бюджетно-податкової децентралізації дозволяє узагальнити, що не можна абсолютизувати переваги централізації і недооцінювати вигоди децентралізації. В країнах, що не стикаються з гострим фіскальними або макроекономічними дисбалансами, розумна децентралізація доходів і витрат обумовлює більш активне залучення суб'єктів локальної підмножини всього населення за географічною детермінантою в управління макроекономічними процесами в країні та змушує їх розділяти відповідальність за досягнення загальнонаціональних економічних цілей між центральною і регіональною владою. При цьому децентралізація зовсім не має виключати значну регулюючу роль центрального рівня влади, зокрема щодо вирівнювання регіонального розвитку, зниження фінансової та соціальної диференціації, контролю за якістю локальних суспільних благ, контролю за запозиченнями субнаціонального уряду й ін.

Список використаних джерел:

1. Ломачинська, І. А. Бюджетно-податкове регулювання соціальних аспектів економічного розвитку / І. А. Ломачинська // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2016. – Том 21, вип. 4 (46). – С. 188-191.
2. Oates, W. E. On the Evolution of Fiscal Federalism: Theory and Institutions / W. E. Oates // National Tax Journal. – 2008. – Vol. 61. – P. 313-334.
3. Тібо, Ч. Економічна теорія фіскальної децентралізації в публічних фінансах: необхідність, джерела й використання. / Ч. Тібо. – К. : Знання. – 1961. – 198 с.
4. Tiebout, Ch. An Economic Theory of Fiscal Decentralization. [Електронний ресурс]. / Ch. Tiebout. // Princeton University Press, 1977. – Режим доступу : <http://www.nber.org/chapters/c2273.pdf>.
5. Oates, W. An Economist's Perspective of Fiscal Decentralization. / In W. E. Gates (Ed.). The Political Economy of Fiscal Federalism. – Toronto: Lexington Books, 1977.
6. Thiessen, U. Fiscal Decentralization and Economic Growth in High-Income OECD Countries. // Fiscal Studies. – 2003. – 24 (3). – P. 234-274.
7. Brennan, G. Towards a tax constitution for Leviathan. / G. Brennan, J. M. Buchanan // Journal of Public Economics. – 1977. – № 8 (3). – P. 255-273.
8. Alexeev, M. Fiscal Decentralization, Corruption, and the Shadow Economy./ M. Alexeev, L. Habodaszova. // Public Finance and Management. – 2012. – № 12 (1). – P. 74-99.
9. Vazquez, J. Fiscal Decentralization and Economic Growth. / J. Vazquez, R. McNab // World Development. – 2003. – № 31. – P. 1597-1619.
10. Feld, L. Decentralized Taxation and the Size of Government: Evidence from Swiss State and Local Governments. / L. Feld, G. Kirchgassner, C. Schaltegger. // Southern Economic Journal. – 2010. – № 77 (1). – P. 27-48.
11. Falch, T. Public sector decentralization and school performance: International evidence. / T. Falch, J.A. Fischer. // Economic Letters. – 2012. – № 114 (3). – P. 276-279.
12. OECD. Fiscal Federalism 2014: Making Decentralisation Work, OECD Publishing, 2013.
13. Jiménez-Rubio, D. The impact of fiscal decentralization on infant mortality rates: Evidence from OECD countries. / D. Jiménez-Rubio. // Social Science & Medicine. – 2011. – № 73 (9). – P. 1401-1407.
14. Корнаи, Я. Осмысливая феномен мягких бюджетных ограничений. / Я. Корнаи, Э. Маскин, Ж. Ролан. // Вопросы экономики. – 2004. – № 11-12. – С. 4-33.
15. Kornai, J. Resource-Constrained versus Demand-Constrained Systems. / J. Kornai. // Econometrica. – 1979. – № 47. – P. 801-819.
16. Vigneault, M. Fiscal Decentralization with Regional Redistribution and Risk Sharing. / M. Vigneault. // Public Finance and Management. – 2010. – № 10 (1). – P. 48-79.
17. Dabla-Norris, E. The Challenge of Fiscal Decentralization in Transition Countries. / E. Dabla-Norris. // Comparative Economic Studies. – 2006. – № 48 (1). – P. 100-131.
18. McCarten W. J. The Challenge of Fiscal Discipline in the Indian States / In Rodden J., Eskeland G.S., Litvack, J. (ed.). Fiscal Decentralization and the Challenge of Hard Budget Constraints. The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England, 2003.
19. Проблема мягких бюджетных ограничений российских региональных властей / Консорциум по вопросам прикладных экономических исследований – М.: ИЭПП, 2006. – 300 с.
20. Brothaler, J. Effects of Decentralization on Public Sector Growth in Austria. / J. Brothaler, M. Getzner. // Public Finance and Management. – 2010. – № 10 (1). – P. 196-206.
21. Janský, P. Fiscal decentralization and the shadow economy. / P. Janský, M. Palanský. // WIDER Working Paper 2016/172. – 2016. – 27 p.

Ломачинская И. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

Щур Р. И.

ГВУЗ «Прикарпатский национальный университет имени Василя Стефаника»

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ
БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ**

Резюме

Исследована бюджетно-налоговая децентрализация на основе фундаментальных концепций современной экономической науки. Осуществлен анализ отдельных эффектов фискальной децентрализации относительно положительного и отрицательного влияния на социально-экономическое развитие страны. Обобщено, что в целом бюджетно-налоговая децентрализация способствует росту общественного благосостояния, однако ее успех зависит как от выбранной модели децентрализации, так и в большей степени от страновых характеристик, в частности от существования сильных эффективных институтов на всех уровнях государственной власти.

Ключевые слова: бюджетно-налоговая децентрализация, социально-экономические эффекты, национальные общественные блага, локальные общественные блага.

Lomachynska I. A.

Odessa I. I. Mechnikov National University

Shchur R. I.

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

SOCIO-ECONOMIC EFFECTS OF BUDGETARY AND FISCAL DECENTRALIZATION

Summary

Budgetary and fiscal decentralization based on the fundamental concepts of contemporary economic science is investigated. The analysis of certain effects of the decentralization on the material of their positive and negative impact on the country's socio-economic development has been carried out. It is generalized that, overall, budgetary and fiscal decentralization contributes to the growth of social welfare, but its success depends both on the chosen model of decentralization and, more so on the country's characteristics, in particular on the existence of strong effective institutions at all levels of government.

Keywords: budgetary and fiscal, socio-economic effects, national public good, local public good.

РОЗДІЛ 8

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

UDC 336:004.775(477)(569.5)

Alnaimat Mohammad Ahmad

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (Kiev)

INFORMATIONAL SUPPORT FOR THE ANALYSIS OF FINANCIAL PERFORMANCE IN UKRAINE AND JORDAN: COMPARATIVE ANALYSIS

The issues of informational support for the analysis of financial performance in Ukraine and Jordan are studied in the research paper, the Ukrainian and Jordanian experience in organizing the process of analysing financial performance and providing it with information is compared. It is determined that the wide spreading of the international standards of financial reporting in the practice of Jordanian enterprises contributes, on the one hand, to a more complete provision of management of enterprises and other interested parties with information on the performance of the enterprise and, on the other hand, it is more convenient from the point of view of providing the process of analysis with the standardized accounting system of analysis, structured and tested in the world practice.

Keywords: analysis, accounting, company, informational support, international standards, financial performance, financial reporting, Ukraine, Jordan.

Problem statement. Accounting standards objectively find out important issues of accounting and analytical practices associated with the recognition of events and transactions, their measurement (assessment) and presentation of financial statements, as well as with indication of additional information in the notes and explanations [1, p. 117-118; 7]. A key aspect of effectiveness of the analysis of financial performance is its stable and complete provision with information in the required amount. The problem here is not only the lack of objective and up-to-date information for analysis, but also its excess, which reduces the flexibility and efficiency of decision-making [16], takes an extra time to process data that are unimportant or of limited importance to qualitative analysis.

The application of international standards requires some practical decisions, as well as the use of certain procedures that will allow making high-quality data processing for analyzing financial statements [8]. The main problem is the inclusion of some processes for collecting and processing information from employees of different departments, including management, sales, human resources management, as well as technical departments, within a certain effective system of information support for the analysis of financial performance.

These circumstances, along with the need to establish key areas of the development of informational support for accounting and analytical activities and accounting practices in Ukraine based on the world experience, determined the topicality of the subject of this scientific paper, outlined its objective and scientific tasks to be addressed in the process of achieving this objective.

Analysis of recent research. The range of problems of informational support for accounting and analysis of companies' financial performance is the subject of research in the works of a wide range of foreign researchers such as K. Ward, S. Kaplan, D. Norton and others. At the same time, the mentioned problem is also very actively covered in the writings of Ukrainian authors, in particular, N.Ye. Bilynska, F.F. Butynets, M.A. Vakhrushyna, N.V. Valieb-nikova, S.F. Holov, Ye.V. Kaliuha, V.M. Kosti-

uchenko, H.H. Kireitsev, I.I. Pylypenko, V.M. Parkhomenko, A.A. Pylypenko, O.Yu. Redko, P.L. Suk, V.A. Terekhova, O.H. Chepets, A.N. Shchemeleva, N.Z. Yatsyshyn. The works devoted to the harmonization of methodology and practice of accounting and analytical activity in Ukraine with international standards [3; 5; 6; 13], improvement of informational support of functioning and development of domestic business with the help of modern theoretical and methodological groundwork of the world experience [2; 12] are particularly important for qualitative coverage of issues raised in this research paper.

This research paper provides for a comparative analysis of the systems of financial performance analysis of Ukraine and the country that actively uses international financial reporting standards in corporate practice - Jordan. A specific field that is the subject of comparison is the informational support of analytical activity of companies, which is an important aspect of an effective assessment of the performance of these companies. In this context, it is reasonable to use the opportunities offered by the comparative analysis tools of the accounting and analytical systems of Ukraine and Jordan, where the international financial reporting standards are implemented and actively used.

In view of the above, **this research paper aims** at characterizing the problems and determining the directions of the development of informational support for the financial performance analysis in the corporate reporting system of Ukrainian companies on the basis of comparing the experience of informational support for the financial performance analysis of Ukrainian and Jordanian companies.

The achievement of this goal is related to solving the problems of comparative analysis of the use of standards in the accounting and analytical practice of enterprises of Ukraine and Jordan, as well as determining the directions of the development of informational support for the financial performance analysis of the corporate reporting system of Ukrainian companies on the basis of the carried out comparison.

Presentation of the main research material. In world practice there are two basic approaches

to the organization of accounting and analysis of financial performance of companies [8; 10]:

- Continental type (Germany, France, Austria, Belgium, Spain, Italy, Switzerland, Scandinavian countries, Poland, Czech Republic, Hungary, Japan, etc.);
- Anglo-Saxon type (in the UK, USA, Canada, Australia, New Zealand, partly in the Netherlands).

The continental type is characterized by the use of a legal approach, ensuring security, taking into account the interests of creditors as the main priorities of accounting and analytical activity. The Anglo-Saxon type is more oriented towards an economic approach, capital markets and investor needs. The continental type requires the most comprehensive use of opportunities to avoid risks, while the Anglo-Saxon one considers the problem of riskiness more openly and freely trying to quantify it and take it into account.

International Accounting Standards (IFRS), which have been declared as priority ones to be introduced in Ukrainian accounting and analysis of financial performance of companies [8; 10], and which are widely used in Jordanian business practices [15], rely on the conceptual basis of the continental accounting system. According to these standards, market and credit organizations prefer the stability of economic activity, based on a detailed codification of accounting law in relation to the principles, methods and approaches to accounting and analysis, the priority of facts, ensuring conservatism and prudence, close link of balance law with tax legislation, etc.

International standards in the accounting and analytical practice of companies are based on the principle of the superiority of content over the legal form [5], that is, in certain situations, the financial statements should reflect the real economic situation, rather than data derived from legal or accounting documents. In this regard, the information presented in corporate reporting is primarily intended in international practice for capital providers such as stock market investors, potential investors, lenders (banks), and other similar entities, such as investment funds.

On the basis of this information and tools, which together with it make up a system of informational support companies' financial performance analysis, the analysis of financial performance itself is carried out. Thus, corporate reporting is being prepared in such a way as to satisfy as fully as possible the needs of a wide range of users who analyze it and use it to justify and make managerial decisions [11].

International standards in a number of cases require judgments and assessments, which can often be made only by persons with special knowledge of the functioning of companies or the resources used. For example, it is difficult for an accountant to give an independent assessment of the fact that parts of a particular machine have a different useful life and require regular replacement (combined approach), or what is the lifetime of certain plants/machines and what is their residual value (depreciation component), what is the forecast of sales and their changes, which fields should be considered as business elements generating cash flows (estimates of value for money), which fixed assets are intended for sale, and what is the fair value of their derivative financial instruments, the degree of implementation of a specific contract/agreement, etc...

Taking the above into consideration, it is often necessary to establish top-down cooperation mechanisms for qualitative analysis of financial reporting, including identifying individuals or positions that are required to pass on the necessary information.

When applying international standards, it is also useful to prepare an accounting policy that will point to certain methods and procedures adopted by the organization [4]. In many areas, IFRS have limited the freedom to choose specific solutions through the introduction of certain procedures, for example, the rules for identifying group-level loan defaults to verify these items for depreciation. This leads to the need to take into account the accounting policies, in particular the flow of information between different departments, along with the identification of the persons/positions responsible for providing information in the field of accounting, or the procedure for determining materiality.

Considering a specific international standard from the standpoint of the need for informational support to ensure its effective implementation, let's refer to IFRS 8 Operating Segments, which provides detailed guidance on accounting and analysis of operating segments combined with the formation of reporting segments [9].

The disclosure principle, as defined in IFRS 8, requires the company to disclose "...information that enables users of financial statements to assess the nature and financial implications of the types of economic activities... and the economic conditions determined by this activity", hence – for the analysis of the company's financial performance [9].

– General information on how to establish operational segments and types of products and services that ensure revenue generation from individual segments;

– Information about the financial performance of each segment, including the indicated income and expenses included in the profit or loss on a segment, segment assets and liabilities of separate segments and the principles of their estimation;

– Agreed amount of individual revenues in the segment, profit or loss, assets, liabilities and data on other items, materials for the relevant items of the company's financial statements.

Business entities are also required to disclose certain information relating to the company as a whole, even if the company has only one reporting segment. This involves providing information about each product and service or their groups.

It is also necessary to analyze the income and certain non-current assets by the geographical areas, there are expanded disclosure requirements for income/assets (if the size is important) of individual countries, regardless of the distribution of operating segments.

The standard introduces a requirement to disclose information about transactions with large customers. If the revenue from operations with an external customer is at least 10%, the amount of revenue achieved in the transactions with the customer and the segment or segments in which they are shown should be disclosed. At the same time, the entity should not disclose the customer's name or the amount of revenue from transactions with the customer in the relevant segments.

Thus, there are rather clear requirements in the international financial reporting standards and certain principles are laid down that are important for the formation of an effective informational support system for the analysis of financial performance of companies, which is illustrated by the example of IFRS 8.

The use of the experience of specific countries is interesting for determining the prerequisites for improving the efficiency of accounting and analytical activities in the area of income and expenditure

management of Ukrainian companies. One of the countries is Jordan, where, at the state level, international financial reporting standards are identified by the main and official standards.

The specified country has its own special zones on its territory with the simplified taxation and business practices; in this regard, the accounting and analytical activities of companies in this country should be as convenient and unified as possible with the activities of foreign companies and the practice of investors and owners who have chosen Jordan as a country of formal basing of own business. That is why selection of IFRS by the Jordanian government as a basis for accounting and analytical practices is well-founded, reasonable and, as practice shows, an effective step. The Companies Act requires the companies of all forms of ownership operating in Jordan to comply with internationally recognized accounting principles and standards, regardless of their securities quoted or not quoted in the securities market (as opposed to the EU). Consequently, all companies in Jordan are required to comply with the requirements of IFRS. For Jordan's small and medium-sized businesses there are no special rules regarding IFRS [14].

According to Jordan's Companies Act No. 22 dated 1997, public companies, general partnerships, limited partnerships, limited liability companies, private joint-stock companies and foreign companies operating in Jordan are required to prepare annual audited financial statements in accordance with IFRS [14; 15].

Comparing the progress in the implementation of Jordan's international accounting and reporting standards with domestic experience, it should be noted that despite the announced introduction of IFRS in the domestic practice of accounting in 1998, almost simultaneously with Jordan, to date the international standards have hardly become widely used in Ukrainian accounting and analytical practice so far, which is due to a number of problems, first of all, the problems of inconsistency of regulatory base and the reluctance of government officials in intensifying the spread of new reporting standards.

In Jordan, the implementation and operation of IFRS in the country is governed by a single law and regulations subordinate to it. In Ukraine, in particular, Art. 12-1 of the Law "On Accounting" states: "...for the formation of financial statements it is necessary to apply international standards if they do not contradict this Law and are posted on the website of the Ministry of Finance of Ukraine".

The content of Ukrainian standards was formed by the influence of the features of accounting, control, analysis and informational support of the analysis of financial reporting in domestic legislation and practice. The differences lie in form and presentation, and to a much lesser extent, in the content of the basic provisions of the Jordanian and Ukrainian methodologies of accounting and analytical activity. In this context, international standards not only represent the accumulated experience of different countries, including Jordan, but also affect the development of the Ukrainian accounting system, complementing its with advanced foreign experience, which necessitates the harmonization of the Ukrainian national regulatory framework.

The experience of analyzing the financial performance of Jordanian companies with the involvement of the auditor as a (relatively) independent figure in the analytical process may be interesting for Ukrainian practice: under the Jordanian law, auditors are

elected for one year with the possibility of prolongation. This allows ensuring a professional approach to the reporting process through the mandatory need to provide this process by qualified auditors [15]. The auditor's activities are assessed and controlled by the shareholders of the company, who at the annual general meeting decide on the appointment of a new auditor or the renewal of the current authority.

For Ukraine, the experience of using Jordan's international financial reporting standards, being an important element in ensuring the completeness, objectivity and relevance of information for the preparation of analytical reports based on the performance of companies, is particularly valuable because of the need to ensure and enhance the openness of the economy for foreign investors in Ukraine. And the information derived from the financial statements of enterprises is in this sense a key element by which potential investors have the opportunity to evaluate domestic companies in terms of their investment potential and real value. The information transparency and user-friendliness provided by the wide spread of IFRS, as demonstrated by Jordan's experience, is also extremely important in ensuring the competitiveness of Ukrainian companies in the international business environment, and therefore as a prerequisite for the country's economic growth, prosperity and raising the living standards of its citizens.

Conclusions and perspectives of further research.

The research paper focuses on the possibility of using world experience in the widespread introduction of international standards in the accounting and analytical practice of Ukrainian companies, following the example of the successful experience of Jordan, a country that has implemented and actively uses financial reporting international standards in corporate practice and uses it as a competitive advantage in attracting foreign investors, for whom transparency, standardization and availability of information on the activities of companies are important. The basic research tool of the study was a comparative analysis of the accounting and analytical systems of Ukraine and Jordan.

Particular attention should be paid to the need to find ways to provide specialists of domestic companies in the fullest possible extent with the objective, complete and timely receipt of information for the implementation of qualitative and analysis of financial performance for, taking into account domestic specifics, which is not denied by the introduction of international standards, that in general determine the principological and methodological basis, with the possibility to supplement it with the domestic substantiated groundwork.

As a result of the comparative analysis, it was determined that the preconditions for activation of the process of spreading IFRS in Ukraine are laid down in identifying and realizing the key benefits of applying IFRS in the practice of companies and recognizing these advantages at the state level and at the level of individual companies. First of all, such advantages are the high potential for creation of additional opportunities in the process of application of IFRS for increasing the efficiency of business; one of such opportunities for Ukrainian business and the country is ensuring information transparency, promptness of obtaining information being understandable for users, usability for foreign investors, that is provided by the widespread adoption of IFRS, as demonstrated by the experience of Jordan.

References:

1. Bessonova, S.I. (2016). Making Financial Statements According to the International Financial Reporting Standards: Manual, Priazovskyi State Technical University, Mariupol, 235.
2. Buklei, H.V. (2013). Comparative Characteristics of the Main Principles of Drawing Up Financial Statements in Ukraine (According to Accounting Provisions (Standards) and in the European Countries (According to IFRS). *Upravlinnia Rozvytkom (Development Management)*, 17, 52-55.
3. Vasyleva, V.H., Kostuchenko, K.S. (2012). Introduction of the International Financial Reporting Standards in Ukraine: Problems and Prospects. *Ekonomichnyi Prostir (Economic Space)*, 60, 29-37.
4. Vasikevych, I.P., Utkin, F.A. (2013). Transformation of Reporting in Accordance with IFRS. *Bukhhalterskyi Oblik (Accounting)*, 3, 4-8.
5. Koval, O.V., Lebedieva, K.F. (2014). Problems and Prospects of the Formation of Financial Statements According to the Requirements of International Standards. *Scientific Bulletin of the National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine. Series Economics, Agrarian Management, Business, Educational and Scientific Institute of Postgraduate Education Publishing Center, Kyiv*, 200, 4, 96-101.
6. Kolinko, N.I., T.Ye. Yezerska (2012). Compliance of Financial Statements of Ukrainian Enterprises with International Standards. *Scientific Bulletin of the National Forestry University of Ukraine*, 22.4, 215-220.
7. Kuzina, S. (2015). Accounting Provisions (Standards) and IFRS: Analysis of Convergence. *Bukhhalterskyi Oblik I Audyt (Accounting and Audit)*, 6, 10-20.
8. Lehenchuk, S.F. (2011). Development of the Theory and Methodology of Accounting in Terms of the Industrial Economy: Author's Abstract of the Thesis for Doctor of Economics: Specialty 08.00.09 / Zhytomyr, 37.
9. International Accounting Standard 8 (IAS 8) Operational Segments: [Electronic Resource]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_k53
10. International Financial Reporting Standards [Electronic Resource]. Available at: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article?art_id=92410&cat_id=92408
11. Semaniuk, V.Z. (2010). Formation of the Subsystem of Strategic Accounting in Terms of Market Relations. *Formation of Market Relations in Ukraine: Collection of Scientific Papers*, 11 (114), Kyiv, 59-64.
12. Hill, B. (2010). Comparison of the National Accounting Provisions (Standards) of Ukraine with the International Accounting Standards: Program of Financial Training / USAID Project "Capital Markets Development", Kyiv, 37.
13. Shypina, S.B. (2016). Foreign Experience of Disclosing Information about Financial Performance in Financial Statements According to IFRS [Electronic resource]. *Scientific Bulletin of the Kherson State University. Series: Economic Sciences*, 17(4), 147-150. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhd_u_2016_17\(4\)_38](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhd_u_2016_17(4)_38).
14. Central Bank of Jordan Monthly Statistical Bulletin. – [Electronic Resource]. Available at: <http://www.cbj.gov.jo/>
15. Jordan: Strategy for Adjustment & Growth IMF Occasional Paper; by Macrejewski, Edouard, Mansur, Ahsah // Institute for Financial Management and Research. [Electronic Resource]. Available at: <http://library.ifmr.ac.in/cgi-bin/>
16. Wiley IFRS 2016: Interpretation and Application of International Financial Reporting Standards (Wiley Regulatory Reporting) [Text]: PKF International Ltd. – USA, 2016.

Альнаймат Мохаммад Ахмад

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В УКРАЇНІ ТА ЙОРДАНІЇ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Резюме

У статті актуалізовано та досліджено проблеми інформаційного забезпечення аналізу фінансових результатів в Україні та Йорданії, здійснено порівняння українського та йорданського досвіду організації процесу аналізу фінансових результатів та забезпечення його інформацією. Визначено, що широке розповсюдження в практиці йорданських підприємств міжнародних стандартів фінансової звітності сприяє, з одного боку, більш повноцінному забезпеченню керівництва підприємств та сторонніх осіб інформацією про результати діяльності підприємства, а з іншого – є більш зручним з точки зору забезпечення самого процесу аналізу стандартизованою обліковою, структурованою та апробованою у світовій практиці системою аналізу.

Ключові слова: аналіз, облік, підприємство, інформаційне забезпечення, міжнародні стандарти, фінансові результати, фінансова звітність, Україна, Йорданія.

Альнаймат Мохаммад Ахмад

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В УКРАИНЕ И ИОРДАНИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Аннотация

В статье актуализированы и исследованы проблемы информационного обеспечения анализа финансовых результатов в Украине и Иордании, проведено сравнение украинского и иорданского опыта организации процесса анализа финансовых результатов и обеспечения его информацией. Определено, что широкое распространение в практике иорданских предприятий международных стандартов финансовой отчетности способствует, с одной стороны, более полноценному обеспечению руководства предприятий и других заинтересованных лиц информацией о результатах деятельности предприятия, а с другой – является более удобным с точки зрения обеспечения самого процесса анализа стандартизированной учетной, структурированной и апробированной в мировой практике системой анализа.

Ключевые слова: анализ, учет, предприятие, информационное обеспечение, международные стандарты, финансовые результаты, финансовая отчетность, Украина, Иордания.

РОЗДІЛ 9

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 334+338

Літошенко А. В.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПІДВИЩЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗАВДЯКИ ВИКОРИСТАННЮ ІТ-АУТСОРСИНГУ

Визначено сутність, види, переваги та недоліки застосування аутсорсингу. Проаналізовано динаміку ринку ІТ-аутсорсингу в Україні. Описано основні проблеми, що заважають розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні, рекомендовано шляхи їх подолання. Автор досліджує аутсорсинг інформаційних технологій як метод підвищення ефективності управління бізнесом в умовах необхідності отримати конкурентну перевагу. Визначено сутність, види, переваги та недоліки застосування аутсорсингу. Здійснено огляд останніх досліджень та публікацій, присвячених дослідженню поняття аутсорсингу. Визначено сучасний стан аутсорсингу ІТ-технологій та проаналізовано динаміку ринку ІТ-аутсорсингу в Україні. Детально розглянуто основні проблеми, що заважають розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні, та надано детальні рекомендації щодо шляхів їх подолання.

Ключові слова: аутсорсинг, інформаційні технології (ІТ), аутсорсингові компанії, державне керування, ІТ-інфраструктура.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку світової та української економіки конкурентна перевага залишається за компаніями, відкритими для інновацій, що дають змогу істотно підвищити ефективність управління бізнесом. Однією з таких перспективних управлінських інновацій, що забезпечує конкурентну перевагу, є ІТ-аутсорсинг. Завдяки аутсорсингу країни, що розвиваються, можуть брати активну участь у торгівлі на світовому ринку інформаційних послуг і співпрацювати з розвинутими державами на умовах взаємовигоди й обміну досвідом.

Україна також бере активну участь у світовому ринку аутсорсингу інформаційних технологій, що є однією із небагатьох галузей української економіки, яка в умовах важкої економічної та політичної ситуації в країні успішно розвивається. Однак потенціал аутсорсингу інформаційних послуг в Україні ще не повністю реалізовано.

Отже, визначення сучасного стану аутсорсингу інформаційних послуг у нашій державі та перспектив його подальшого розвитку актуальне.

На сучасному етапі розвитку підходів до управління ресурсами на підприємстві виникає гостра необхідність впровадження нового інструментарію підвищення ефективності господарської діяльності за рахунок оптимізації витрат та концентрації уваги керівників на основній діяльності, яка в умовах всесвітньої глобалізації повинна відповідати:

- високому рівню спеціалізації та концентрації;
- оперативному реагуванню на зміни потреб ринку [4].

Аутсорсинг являє собою організаційну практику підприємств, яка передбачає передачу другорядних функцій на підставі довгострокового договору щодо надання послуг з обумовленим рівнем якості та з передачею певних управлінських повноважень сторонній організації [3].

За останні кілька років обсяги українського ринку ІТ-аутсорсингу в грошовому вираженні практично не змінюються. Так, віце-президент

асоціації «ІТ України» Ігор Лисицький оцінював його обсяг у 2010 р. в 1,5 млрд. доларів, а в 2011 р., за оцінками «Української Hi-Tech ініціативи», розроблення комп'ютерних програм та ІТ-аутсорсинг досягли 1,1 млрд. доларів.

За оцінками Національного комітету міжнародної торгової палати, обсяг українського ринку ІТ-аутсорсингу нині становить близько 1,5 млрд. доларів і на ньому працюють 30–40 тис. фахівців [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практика використання терміну «аутсорсинг» («ІТ-аутсорсинг») в Україні переважно орієнтується на західні підходи та характеризується широким спектром тлумачень.

Зокрема, під ІТ-аутсорсингом розуміють спосіб організації діяльності підприємства, який передбачає передачу сторонньому контрагенту певної частини функцій щодо управління, підтримки та супроводу власних інформаційних ресурсів [6, с. 175].

Зміст публікацій українських та зарубіжних науковців щодо використання аутсорсингу в діяльності українських бізнес-об'єктів носить багатоаспектний характер. Зокрема, у них висвітлено переваги, які надає аутсорсинг, у підвищенні конкурентоспроможності підприємств за рахунок отримання доступу до нових знань, зниження витрат, підвищення якості та продуктивності робочих процесів тощо [4; 5].

Відзначимо, що в наукових працях недостатня увага приділена питанню аналізу ефективності ІТ-аутсорсинга, що викликало необхідність та актуальність дослідження.

Мета статті полягає у визначенні сутності аутсорсингу та можливостей його застосування як інноваційної технології підвищення ефективності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аутсорсинг (від англ. outsourcing (outsourcing) – залучення зовнішніх ресурсів) – це передавання стороннім організаціям частини функцій з обслуговування діяльності підприємства, які гаранту-

ють відповідний рівень якості та ефективності їх виконання на основі трансформації чи оновлення бізнес-процесів і технологій [9]. Під терміном «аутсорсинг» зазвичай розуміється передача сторонній організації деяких бізнес-процесів або частини виробничих функцій.

Аутсорсинг у найбільш поширеному тлумаченні означає передачу другорядних функцій чи бізнес-процесів господарюючого суб'єкта і пов'язаних із ними активів в управління професійному підряднику (аутсорсеру) [8].

Метою аутсорсингу є збільшення прибутковості економічного суб'єкта шляхом поліпшення результативності діяльності, зниження ризиків і витрат, підвищення конкурентоспроможності послуг та продукції завдяки залученню зовнішніх контрагентів, що спеціалізуються на виконанні непрофільних для підприємства функцій.

У 30-х роках ХХ ст. почали з'являтися перші приклади аутсорсингу, коли на заводах Г. Форда використовували послуги сторонніх організацій для зниження витрат на внутрішні постачально-збутові операції. Проте вже у 80-х роках спостерігається активне його застосування іноземними корпораціями як інструменту зменшення витрат і підвищення якості послуг. Нині близько 54% загальних витрат зарубіжних компаній на закупівлю ресурсів становлять витрати на оплату аутсорсингових послуг, вартість яких у два рази перевищує суму на придбання сировини та виробничих матеріалів. Як відомо, найбільш популярними сферами діяльності аутсорсерів є: ІТ-послуги, бухгалтерія, управління кадрами, маркетинг, логістика, документообіг, упровадження проектів (програмні продукти для ефективного розподілу та зберігання інформації в архівах) і т. д. [5].

Сукупність аутсорсингових послуг умовно можна поділити на такі види: аутсорсинг у сфері інформаційних технологій; аутсорсинг бізнес-процесів, які не є основними в діяльності економічного суб'єкта (аутсорсинг постачально-збутових операцій, управління персоналом і рекламними акціями, маркетинг, ведення бухгалтерського обліку, прибирання приміщень (клінінг), організація громадського харчування, надання охоронних послуг, озеленення території); виробничий аутсорсинг; аутсорсинг персоналу (аутстафінг) тощо. На думку віце-президента TietoEnator Banking & Insurance М. Йїлламмі, аутсорсинг у Західній Європі – швидко зростаючий сегмент ринку послуг (за даними різних дослідних компаній, річний приріст становить від 8% до 11%). Він найбільш затребуваний у таких галузях, як виробництво, державний сектор економіки та банківська галузь. При цьому найчастіше використовується передача функцій з управління інфраструктурою [9].

Що стосується поняття аутсорсингу інформаційних технологій (ІТ), то це практика передачі компанії-аутсорсеру всіх або частини ІТ-функцій організації.

Нині існує три основних форми ІТ-аутсорсингу. Перша й найпоширеніша форма – це ресурсний аутсорсинг (аутсорсинг персоналу). Застосовуючи цю форму аутсорсингу, компанія-замовник використовує аутсорсера як компанію з підбору висококваліфікованого персоналу. При цьому замовник, використовуючи зовнішні ресурси, сам ними керує і, відповідно, самостійно несе відповідальність за результат. Постачальник, своєю чергою, повинен забезпечити замовника ресурсами потрібного рівня і своєчасно здійснити їх заміну, якщо це необхідно.

Друга форма аутсорсингу трохи складніше першої, при цьому вона вважається більш ефективною. Суть функціонального аутсорсингу полягає у тому, що аутсорсер повністю бере на себе всі функції, які замовник передає йому. Природно, критерії роботи аутсорсера, включаючи швидкість реакції на нештатну ситуацію, ступінь участі в нестандартних проблемах і т. д., заздалегідь обумовлюються і закріплюються у спеціальній угоді. Завдяки функціональному аутсорсингу компанія може підвищити ефективність управління своїми витратами і значно підвищити якість ІТ-сервісів.

І, нарешті, третя, найбільш комплексна форма ІТ-аутсорсингу – стратегічний аутсорсинг. Він передбачає повну передачу управління ІТ-службами компанії-аутсорсеру.

Серед найпоширеніших видів ІТ-аутсорсингу слід виділити такі:

– виведення в іншу країну другорядних служб підтримки інфраструктури (ІТО – infrastructure technology outsourcing);

– виведення в іншу країну некритичних для бізнесу процесів, що потребують значного обсягу некваліфікованої праці (ВРО – business process outsourcing);

– розроблення програмного забезпечення на замовлення [4].

Аутсорсинг – суперечливий процес, який має переваги і недоліки як для підприємств, що його застосовують, так і для країни у цілому.

За результатами дослідження, проведеного холдингом «АНКОР», сформовано перелік переваг, які можуть бути досягнуті завдяки використанню послуг ІТ-аутсорсингу. Зокрема, опитування показало, що 41,2% респондентів вважають основною перевагою від аутсорсингу економію власних ресурсів, 37,6% – оптимізацію та прискорення бізнес-процесів, 14,1% відзначили поліпшення якості та контролю робочих процесів тощо [1].

До основних переваг, які отримують підприємства, належать:

1) можливість концентрації ресурсів на основній діяльності;

2) зниження витрат на ІТ-обслуговування компанії;

3) мінімізація ризиків за рахунок передачі ІТ-інфраструктури стороннім компаніям;

4) отримання фінансової гнучкості.

Основні недоліки ІТ-аутсорсингу:

1) втрата повного контролю над роботою компанії, що обслуговує ІТ-інфраструктуру;

2) залежність від аутсорсера, передусім у питаннях безпеки;

3) зниження продуктивності праці власного персоналу за рахунок втрати мотивації під час змін [2].

Результатом упровадження аутсорсингу є зміна організаційної структури підприємства та її контактів із ринковим середовищем. Однак перш ніж звернутися до аутсорсингу, необхідно визначити, наскільки важливою є функція (бізнес-процес) із погляду стратегії підприємства, та порівняти, наскільки краще (чи гірше) ця функція може бути реалізована силами працівників самого підприємства [9].

Повноцінний аналіз ефективності ІТ-аутсорсингу повинен включати вартісну оцінку поточних збитків від операційних ризиків, що виникають під час надання кожної ІТ-послуги, а також ризиків, пов'язаних із передачею обраних функцій зовнішньому контрагенту-провайдеру.

Отже, аналіз ефективності зводиться до вартісної оцінки можливих прибутків і/або збитків, які

безпосередньо пов'язані з якістю та надійністю ІТ-послуг.

Інформаційні технології в Україні демонструють найкращу динаміку розвитку серед інноваційних сфер діяльності [8]. На даний момент глобальний ринок аутсорсингу ІТ-послуг оцінюють у 250 млрд. дол., Україна з обсягом 2 млрд. дол. має величезний потенціал [5]. Загально визнаним світовим лідером з ІТ-аутсорсингу є Індія. Іншим привабливим місцем для аутсорсингу інформаційних технологій є Східна Європа. Україна разом із Білоруссю – один із найбільших розробників програмного забезпечення й ІТ-аутсорсингу в Східній Європі.

Уже сьогодні розвиток ІТ-аутсорсингу в Україні дає змогу досягти позитивних макроекономічних ефектів, що впливають на економічний розвиток країни. У перспективі ці ефекти здатні зумовити структурні перетворення, які формуватимуть нові тенденції української економіки. До ефектів розвитку ІТ-аутсорсингу в нашій державі можна віднести:

- поліпшення структури ринку праці;
- приплив іноземної валюти та поліпшення платіжного балансу країни;
- збільшення внутрішнього попиту на споживчому ринку;
- подолання розшарування населення й формування середнього класу;
- зміцнення фінансової безпеки держави.

За результатами досліджень сформовано перелік основних показників вартісного аналізу ризиків, що пов'язані з надійністю та якістю послуг ІТ-аутсорсингу:

- збитки, пов'язані з недостатньою якістю надання ІТ-послуг;
- доходи, пов'язані з упровадженням нових інформаційних технологій;
- збитки, пов'язані з витоком конфіденційної інформації, а також утратою конкурентних та інших переваг, які реалізовані в ІТ-послуді [5].

Рішення про використання послуг аутсорсингу повинно прийматися з обов'язковим урахуванням специфіки діяльності конкретного підприємства. Водночас дослідження літературних джерел дало змогу сформулювати перелік основних етапів для прийняття обґрунтованого рішення. Зокрема, до цих етапів увійшли:

- визначення переліку функцій, які можуть бути реалізовані з використанням ІТ-аутсорсингу;
- аналіз ефективності передачі обраних функцій на ІТ-аутсорсинг;
- прийняття рішення про вибір або заміну постачальника послуг ІТ-аутсорсингу.

На етапі визначення переліку функцій для передачі на аутсорсинг доцільно враховувати такі критерії:

- критичність та керованість функції у діяльності організації;
- критичність функції з погляду інформаційної безпеки;
- наближена вартісна оцінка послуг постачальника аутсорсингу;
- наявність конкурентних переваг;
- рівень ризиків, який може супроводжувати процес реалізації функції організацією постачальником;
- наявність аналогічних послуг на ринку інформаційних технологій [4].

Для прийняття рішення про перелік функцій – кандидатів для виведення на аутсорсинг необхідно провести опитування в експертній групі та розставити експертні оцінки в розрізі кожної функції. За результатами проведених оцінок формується скорочений список потенційних функцій, для яких проводиться аналіз із погляду основного завдання управління: власне виробництво чи купівля у інших. Для прийняття даного рішення потрібно порівняти поточні витрати на надання послуги з вартістю надання подібної послуги аутсорсинговою компанією, а також оцінити ризики, які виникнуть у разі переведення даної функції на аутсорсинг.

Зауважимо, що оцінка ризиків повинна стати вирішальним фактором прийняття рішення про ІТ-аутсорсинг.

Окрім того, після прийняття рішення про передачу функцій управління інформаційними технологіями та ресурсами організації постачальнику аутсорсингових послуг необхідно передбачити витрати на створення і виконання процесів контролю над діями аутсорсингової компанії.

Висновки. Рішення про застосування ІТ-аутсорсингу на підприємствах України повинно бути зумовлене прагненням керівників сконцентрувати зусилля на основній діяльності підприємства і досягти конкурентних переваг за рахунок зниження витрат за одночасного підвищення рівня ефективності виробництва.

Вибір функцій – кандидатів та постачальника аутсорсингових послуг здійснюється за результатами вартісного аналізу ефективності з обов'язковим урахуванням ризиків, що можуть супроводжувати процес надання ІТ-послуг.

Отже, ІТ-аутсорсинг може бути використаний як окремий інструмент антикризового управління та розвитку підприємства, зміцнення наявних та формування нових конкурентних позицій та переваг.

Список використаних джерел:

1. Аналіз востребованности и оценка качества услуг аутсорсинга в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://job.ukr.net/articles/analiz-vostrebovannosti-i-ocenka-kachestva-uslug-aoutsorsinga-v-ukraine/>.
2. Аутсорсинг в Украине: 40 тыс. человек и 1,5 млрд долларов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kontrakty.ua/article/55709>.
3. Бравар Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
4. Васильев Р.Б. Управление развитием информационных систем / Р.Б. Васильев, Г.Н. Калянов, Г.А. Лёвочкина. – М. : Горячая линия – Телеком, 2009. – 378 с.
5. Головащенко В. Аспекты применения аутсорсинга для повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия / В. Головащенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://8cent-emails.com/aspekty-primeneniya-aoutsorsinga-dlja-povysheniya-jeffektivnosti-hozjajstvennoj-dejatelnosti-predpriyatija/>.
6. Левчук К.О. Аутсорсинг в системе менеджменту підприємства / К.О. Левчук // Моделювання регіональної економіки. – 2008. – № 2(12). – С. 175–187.
7. Офіційний сайт компанії Gartner [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gartner.com>.
8. Офіційний сайт Міжнародного інституту аутсорсингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.outsourcing.com>.
9. Шимко О.В. Аутсорсинг як інструмент забезпечення ефективної діяльності підприємства / О.В. Шимко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_NIT_2008/Tethis/Economics/27840.doc.htm.

Литошенко А. В.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПОВЫШЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ И ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ БЛАГОДАРЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ИТ-АУТСОРСИНГА

Резюме

Определены сущность, виды, преимущества и недостатки применения аутсорсинга. Проанализирована динамика рынка ИТ-аутсорсинга в Украине. Описаны основные проблемы, препятствующие развитию ИТ-аутсорсинга в нашей стране, рекомендованы пути их преодоления. Автор исследует аутсорсинг информационных технологий как метод повышения эффективности управления бизнесом в условиях необходимости получить конкурентное преимущество. Определены сущность, виды, преимущества и недостатки применения аутсорсинга. Проведен обзор последних исследований и публикаций, посвященных исследованию понятия аутсорсинга. Определено современное состояние аутсорсинга информационных (ИТ) технологий и проанализирована динамика рынка ИТ-аутсорсинга в Украине. Подробно рассмотрены основные проблемы, мешающие развитию ИТ-аутсорсинга в Украине, и даны подробные рекомендации о путях их преодоления.

Ключевые слова: аутсорсинг, информационные технологии (ИТ), аутсорсинговые компании, государственное управление, ИТ-инфраструктура.

Litoshenko A. V.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

USAGE OF IT-OUTSOURCING TO ENHANCE OPERATING AND FUNCTIONAL EFFICIENCY OF AN ENTERPRISE

Summary

This article describes the essence of IT-outsourcing, as well as advantages and disadvantages of its usage. The article analyses market dynamic of IT-outsourcing and discovers the place of Ukrainian market at the global arena. In conclusion, major challenges that hinder the development of IT-outsourcing in Ukraine are described and ways to overcome them are defined. The author investigates the outsourcing of information technology as a method for improving the efficiency of business management in the conditions of the need to gain a competitive advantage. This article describes the essence of IT-outsourcing, as well as advantages and disadvantages of its usage. The author reviews recent research and publications devoted to the study of the concept of outsourcing. The present state of the outsourcing of information (IT) technologies in Ukraine is determined and the dynamics of the IT outsourcing market in Ukraine is analysed.

Keywords: outsourcing, information technologies (IT), outsourcing companies, governance, IT-infrastructure.

НАШІ АВТОРИ

1. **Альнаймат Мохаммад Ахмад** – аспірант Національного університету біоресурсів і природокористування України
2. **Бабяк Наталія Дмитрівна** – кандидат економічних наук, професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
3. **Багмет Ксенія Вікторівна** – кандидат економічних наук
4. **Багорка Марія Олександрівна** – кандидат сільськогосподарських наук, доцент кафедри маркетингу Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
5. **Барінов Дмитро Юрійович** – асистент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури»
6. **Батьковець Наталія Олегівна** – кандидат економічних наук, доцент, Львівський інститут економіки і туризму
7. **Бедрековський Павло Михайлович** – аспірант Київського національного торговельно-економічного університету
8. **Білик Ірина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Львівського національного університету імені Івана Франка
9. **Білокурський Руслан Романович** – кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
10. **Болдирєва Людмила Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
11. **Бондар Анатолій Валерійович** – аспірант Сумського державного університету
12. **Борисенко Анастасія Сергіївна** – студентка Університету Державної фіскальної служби України
13. **Бура Віталіна Ігорівна** – аспірант Київського національного торговельно-економічного університету
14. **Гладких Дмитро Михайлович** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач сектору грошово-кредитної політики відділу фінансової безпеки Національного інституту стратегічних досліджень
15. **Горин Володимир Петрович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів імені С. І. Юрія Тернопільського національного економічного університету
16. **Григор'єв Геннадій Степанович** – кандидат економічних наук, доцент, Національний університет «Києво-Могилянська академія»
17. **Денисов Олег Євгенійович** – кандидат економічних наук, докторант Університету економіки та права «КРОК», м. Київ
18. **Дзюба Павло Валерійович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
19. **Дзюба Сергій Володимирович** – кандидат технічних наук, старший науковий співробітник Придніпровського наукового центру НАН України і МОН України
20. **Ємець Андрій Вікторович** – старший викладач кафедри митної справи Університету Державної фіскальної служби України
21. **Єпіфанова Ірина Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту Вінницького національного технічного університету
22. **Жадан Олена Володимирівна** – аспірант Науково-дослідного фінансового інституту Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»
23. **Жарікова Олена Борисівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи Національного університету біоресурсів і природокористування України
24. **Жиленко Катерина Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
25. **Жукова Тетяна Анатоліївна** – старший викладач кафедри фінансів і кредиту Сумського державного університету
26. **Зайцев Олександр Васильович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Сумського державного університету
27. **Зайцева Людмила Олексіївна** – кандидат економічних наук, старший викладач Луганського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Старобільськ
28. **Замрій Оксана Миронівна** – старший викладач Львівського інституту економіки і туризму
29. **Зінченко Сергій Георгійович** – кандидат економічних наук, начальник відділу системи управління якістю Державного підприємства «Маріупольський морський торговельний порт»
30. **Ільницький Денис Олександрович** – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
31. **Караулова Юлія Валеріївна** – асистент кафедри маркетингу Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського
32. **Колінець Леся Богданівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету
33. **Кондрацька Лілія Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу і туризму Тернопільського національного економічного університету

34. **Кузьмук Ігор Ярославович** – кандидат економічних наук, асистент кафедри економічної теорії, менеджменту та ділового адміністрування Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
35. **Латишев Костянтин Олександрович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського
36. **Літошенко Андрій Володимирович** – аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка
37. **Ломачинська Ірина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
38. **Михайленко Ольга Геннадіївна** – старший викладач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
39. **Моїсеєнко Аліна Сергіївна** – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
40. **Нагорний Євгеній Олександрович** – провідний фахівець з управління науковими проектами Інституту фінансового контролінгу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
41. **Ненно Ірина Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
42. **Никифорак Олександр Ярославович** – кандидат економічних наук, асистент кафедри економічної теорії, менеджменту та ділового адміністрування Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
43. **Пашаєв Техрун Горхмаз** – аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка
44. **Пащенко Оксана Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії Національного університету біоресурсів і природокористування України
45. **Фісуненко Надія Олександрівна** – аспірант Університету митної справи та фінансів
46. **Шевченко Олег Олександрович** – директор Проектного офісу, Київський національний університет технологій та дизайну
47. **Щур Роман Іванович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри кафедри фінансів ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

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 № 9 від 30 травня 2017 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 22,55.
Підписано до друку 29.09.2017 р. Замов. № 2909/17. Наклад 100 прим.

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

Електронна сторінка видання: www.visnyk-onu.od.ua

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