

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 22. Issue 6(59). 2017 Том 22. Випуск 6(59). 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 6(59). 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 6(59). 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 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПАЩЕНКО О. В. ПЕРСПЕКТИВИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇН У РТУ.....	8
РИБАЛЬЧЕНКО К. В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ.....	15
ШЕВЦОВ Є. Д. ФУНКЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	19
ШЕВЧЕНКО Ю. А. ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ТНК В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	23
ШИМАНСЬКА К. В. ЕКОЛОГІЧНІ ЗАГРОЗИ І РИЗИКИ ТА ЇХ РОЛЬ В СУЧАСНІЙ МІЖНАРОДНІЙ МІГРАЦІЇ.....	28
ЯРМАК О. В. РАЗЛИЧИЯ В СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЯХ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ СТРАН ЕВРОПЫ.....	32

РОЗДІЛ 2 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ГРИГОР'ЄВ Г. С., НЕННО І. М. ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ У НАЦІОНАЛЬНОМУ МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	40
КІРЄЄВА Е. А. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ У СИСТЕМІ ПРІОРИТЕТІВ СУЧАСНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ.....	44
КОЗЬМУК Н. І., КАНЦІР І. А. ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	49
КОРНЄЄВА Ю. В. ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ КОРПОРАТИЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	54
ЛОГОША Р. В., ПІДВАЛЬНА О. Г. СУЧАСНИЙ СТАН ДІЯЛЬНОСТІ ТЕПЛИЧНИХ КОМБІНАТІВ НА РИНКУ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ.....	59
ПОЛЧАНОВ А. Ю. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПОСТКОНФЛІКТНОГО ВІДНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	65
РЯЗАНОВА Н. О. ВІДНОВЛЮВАНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ В ПРОЦЕСІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ.....	70
ТЕРМОСА І. О. КЛАСТЕРНІ ФОРМУВАННЯ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	75
УДОВИЧЕНКО С. М. СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	80
ЧЕБАН І. В., ДІБРОВА А. Д. СУЧАСНИЙ СТАН ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РИНКУ РІДКОГО БІОПАЛИВА В УКРАЇНІ.....	83

РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

МАРШУК А. М. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	89
---	----

МІЗІК Ю. І., ХНИКІНА А. С. УПРАВЛІННЯ КОРУПЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	93
МУРАВЬОВА О. В. СУЧАСНИЙ СТАН І АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ГАЛУЗІ КАРТОПЛЯРСТВА В УКРАЇНІ	97
ОРЛОВ В. М., ОБODOVСЬКИЙ Ю. В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	102
РУДЬ О. О. АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	106
САХАРУК Б. С. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ.....	110
СТАРИНЕЦЬ О. Г. ІНСТРУМЕНТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	115
ТРАЧ Р. В. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ СТРУКТУРНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	120
SHEVCHENKO L. O. INNOVATIVE STRATEGY DEVELOPMENT FOR ALCOHOL ENTERPRISES OF UKRAINE.....	124
РОЗДІЛ 4	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
ГНАТЕНКО І. А., РУБЕЖАНСЬКА В. О. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОСТКРИЗОВОГО ЛАМІНАРНОГО РУХУ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ ДОНЕЦЬКОЇ ТА ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ ШЛЯХОМ УПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	128
РОЗДІЛ 5	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
ПАВЛІШИНА Н. М., БЕЗВЕРХА В. О. ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ.....	133
РОЗДІЛ 6	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
КОВЕРЗА В. С. КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ У ВІТЧИЗНЯНОМУ БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ.....	138
КОЙЛО В. В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ВПЛИВ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ	142
СКІРКА А. С. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ БАНКІВ.....	147
ТИМОШЕНКО А. О. СУЧАСНА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	153
ТИМОШЕНКО Н. М. ЕВОЛЮЦІЯ МЕТОДІВ ФІНАНСУВАННЯ ДЕФЦИТУ БЮДЖЕТУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ.....	157

РОЗДІЛ 7

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ПРЯДКА Н. М.

МЕТОДИЧНО-ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ ПОКАЗНИКІВ НЕФІНАНСОВИХ АКТИВІВ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ.....161

РОЗДІЛ 8

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

ПАЛАМАРЧУК О. В.

**ВІДБІР ПОКАЗНИКІВ ТА ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ
ЮРИДИЧНИХ ОСІБ ЗА ДОПОМОГОЮ ТЕОРІЇ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ.....166**

НАШІ АВТОРИ.....172

РОЗДІЛ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9

Пащенко О. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ПЕРСПЕКТИВИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇН У РТУ

У статті розроблено багаторівневий механізм реалізації національних інвестиційних стратегій у РТУ (регіональні торговельні угоди). Визначено основні завдання національної, регіональної та міжнародної інвестиційної політики. Розкрито цілі інвестиційних стратегій країн відповідно до ідентифікованих їх видів. Досліджено сучасні тенденції функціонування міжнародного інвестиційного режиму. Розглянуто інститути регулювання інвестиційних відносин між країнами та інвестиційні режими у РТУ. Проведено аналіз сучасних тенденцій використання країнами заходів інвестиційної лібералізації чи протекціонізму. Визначено керівні принципи інвестиційного режиму.

Ключові слова: національна інвестиційна стратегія, іноземні інвестори, міжнародна інвестиційна діяльність, принципи інвестиційного режиму, регіональні торговельні угоди, інвестиційна політика, інструменти інвестиційної політики, лібералізація, протекціонізм.

Постановка проблеми. Для сучасного етапу розвитку світового господарства характерним є посилення боротьби за залучення прямих іноземних інвестицій, які позитивно впливають на розвиток економіки, сприяють трансферту технологій та інтелектуальних ресурсів, відкриваючи нові ринки збуту, надаючи доступ до дефіцитних ресурсів, удосконалюючи методи управління і ведення господарської діяльності. Оскільки на міжнародному рівні відсутня уніфікована система координації інвестиційної діяльності, більш гостро постає питання регулювання інвестиційних процесів. Тому країни вдаються до підписання регіональних торговельних угод, кількість яких останніми роками збільшується. Регіональні ініціативи забезпечують регулювання міжнародних інвестиційних потоків та дають змогу формувати сприятливі умови для ведення бізнесу іноземними компаніями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню міжнародної інвестиційної діяльності в рамках регіональних торговельних угод приділяють увагу як вітчизняні, так і зарубіжні науковці та практики, такі як, зокрема, Р. Болдуїн, Д. Велде, О. Гусейнов, А. Кочнева, М. Лешер, Д. Медведєв, Г. Мірдал, В. Рокоча, С. Семак, У. Шарп, А. Шумський тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак серед вчених відсутня єдина позиція стосовно ролі РТУ (регіональні торговельні угоди) у забезпеченні регулювання міжнародних інвестиційних потоків. До того ж на міжнародному рівні не існує єдиних уніфікованих правил регулювання та захисту іноземних інвестицій. Тому визначення перспектив регулювання міжнародних інвестиційних процесів в умовах посилення процесу регіоналізації світового господарства є актуальним напрямом дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні основних елементів, принципів та сфер взаємодії багаторівневого механізму реалізації національних інвестиційних стратегій країн у РТУ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація та посилення міжнародної конкуренції,

а також структурні зрушення в системі міжнародних економічних відносин викликають необхідність реформи міжнародного інвестиційного режиму. Йдеться не про те, щоб реформувати, а про напрями, методи й масштаби такої реформи. Враховуючи можливість вирішення стратегічно важливих питань шляхом підписання регіональних торговельних угод, вважаємо актуальною розробку механізму реалізації національних інвестиційних стратегій країн у РТУ (рис. 1).

В останнє десятиліття посилюється інвестиційна активність країн в умовах розвитку процесу міжнародної регіоналізації, оскільки регіональні торговельні угоди несуть у собі можливість сформувати міжнародні правила інвестування, забезпечити сприятливі умови ведення бізнесу та надають гарантії іноземним інвесторам. Тому перспективним є виділення таких інвестиційних стратегій країн в РТУ залежно від пріоритетів зовнішньоекономічних відносин, як торговельно-експансіоністська, зважена торговельно-інвестиційна, інвестиційно залежна.

Основне завдання інвестиційної стратегії полягає у знаходженні балансу між лібералізацією й регулюванням інвестиційної діяльності з конкретизацією цілей та обов'язків кожної сторони, а також забезпеченні досягнення кінцевої мети, що полягає у сприянні інвестицій в інтересах сталого розвитку.

Національна інвестиційна стратегія повинна забезпечувати взаємодію різних сфер, а саме економічного, інформаційного, інфраструктурного, соціально-культурного, політико-правового та науково-освітнього середовища. Використання інвестицій для нарощування виробничого потенціалу і підвищення міжнародної конкурентоспроможності є важливим завданням для кожної країни, особливо для тих, що розвиваються. Потенційний внесок іноземних інвестицій в створення або зміцнення місцевого виробничого потенціалу може виступити основою для вибору напрямку інвестиційної політики та орієнтації зусиль у суміжних сферах. Це особливо важливо в тих випадках, коли інвестиції покликані відігравати центральну

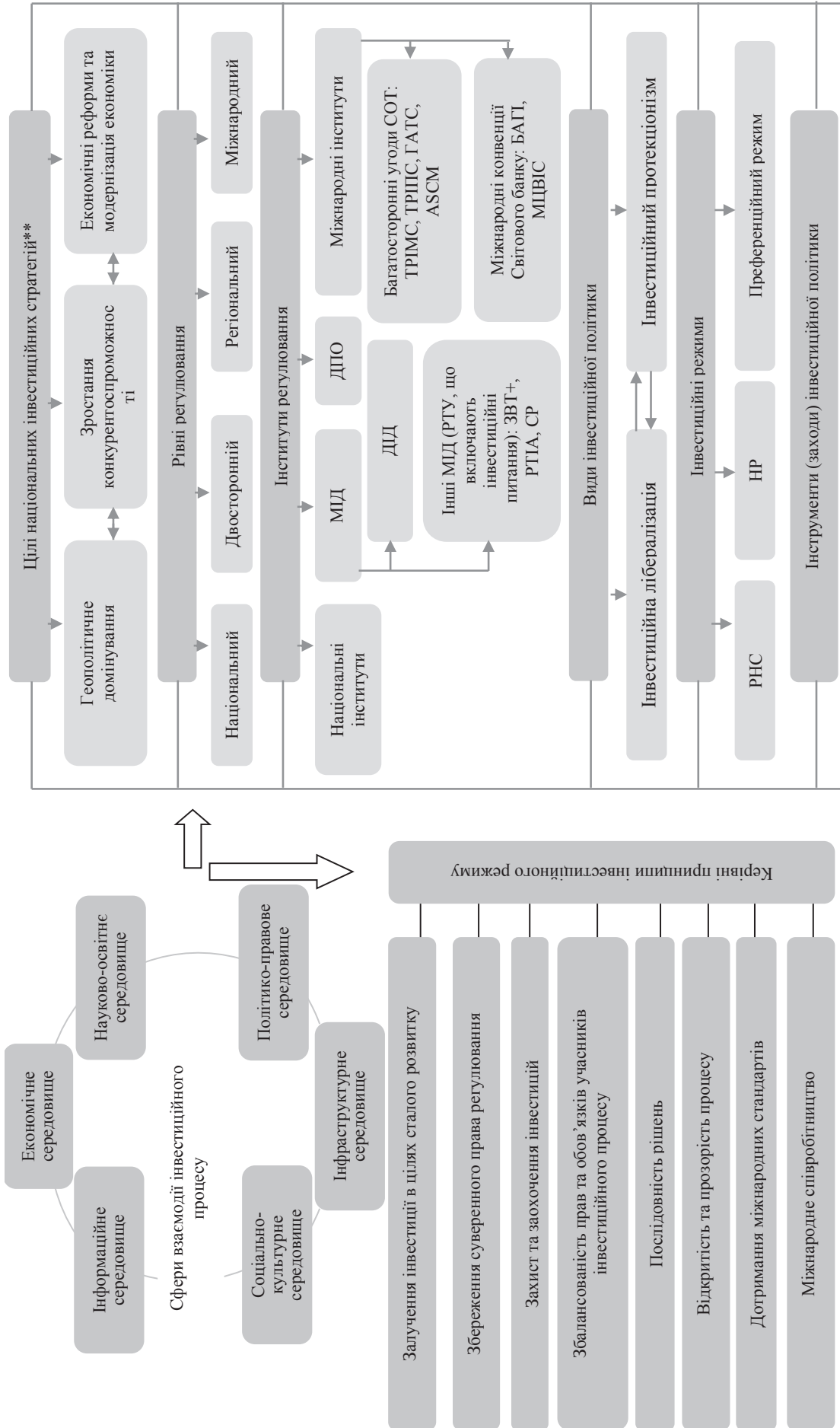


Рис. 1. Механізм реалізації національних інвестиційних стратегій країн у РТУ*

* розроблено автором;

** відповідно до ідентифікованих трьох видів національних інвестиційних стратегій країн у РТУ: торговельно-експансіоністської, зваженої торговельно-інвестиційної, інвестиційно залежної

роль у промисловій модернізації та структурних перетвореннях в країнах, що розвиваються. Найбільш важливі аспекти розвитку виробничого потенціалу включають в себе розвиток людських ресурсів, стимулювання наукових розробок, технологій і ноу-хау, розвиток інфраструктури та підприємництва. Також взаємозв'язок інвестиційної стратегії з іншими сферами економіки дає можливість формування сприятливого інвестиційного клімату в країні, що є запорукою залучення іноземних інвестицій.

Важливим питанням в рамках національної інвестиційної стратегії є забезпечення ефекту синергізму інвестиційної політики з торговельною. Політика торгівлі та політика інвестицій часто не пов'язані одна з одною. Щоб уникнути цього, слід ретельно вивчити ті інструменти політики, які одночасно впливають на інвестиції і торгівлю, тобто торговельні заходи, що впливають на інвестиції, та інвестиційні заходи, що впливають на торгівлю. Крім того, на інституціональному рівні для встановлення торгових та інвестиційних зв'язків необхідна більш тісна співпраця між установами щодо заохочення торгівлі й інвестицій [1].

Реалізація національної інвестиційної стратегії повинна ґрунтуватися на сильних інститутах та ефективному державному управлінні. Основними передумовами для формування інвестиційної стратегії виступають верховенство права, якість регулювання, прозорість та відкритість, справедливість. Ефективні заходи за цими параметрами стимулюватимуть інвестиції та зможуть дати можливість знизити витрати на ведення бізнесу. Сильні інститути допомагають підтримувати передбачуване і прозоре інвестиційне середовище, що забезпечує стимулювання та залучення інвестицій в національну економіку.

Взаємодія між інвестиційною стратегією та іншими елементами економічної системи тієї чи іншої країни є важливою умовою для економічного розвитку та стратегії зростання, включаючи розвиток людських ресурсів, інфраструктури, технологій, підприємництва тощо. Для реалізації спільної національної мети сталого розвитку й всебічного зростання, а також досягнення синергії необхідна координація на всіх етапах розробки стратегії, залучення відповідних зацікавлених сторін, а також врахування домовленостей в рамках міжнародного співробітництва [1].

Цілями реалізації національних інвестиційних стратегій є, по-перше, геополітичне домінування, що виявляється у контролі за ринками ресурсів та збуту і виступає пріоритетом в торговельно-експансіоністській стратегії; по-друге, зростання конкурентоспроможності національної економіки за рахунок її диверсифікації, розвитку супутніх галузей, інвестування в технології, ноу-хау, людський капітал тощо, що передбачає торговельно-інвестиційна стратегія; по-третє, забезпечення економічного зростання шляхом проведення реформ та залучення інвестицій в інфраструктурні проекти для модернізації економіки в рамках інвестиційно залежної стратегії.

Регулювання міжнародних інвестиційних відносин відбувається на декількох рівнях: національному, двосторонньому, регіональному та міжнародному. Кожен із вказаних рівнів передбачає використання певних інструментів та методів регулювання, а також забезпечує реалізацію окремих завдань. На національному рівні завданнями інвестиційної стратегії повинні бути перш за все такі.

1) Визначення стратегічної ролі прямих іноземних інвестицій в стратегіях розвитку країн (виявлення як позитивних, так і негативних наслідків ПІ та розроблення плану дій стосовно усунення останніх). Тобто інвестиційна політика повинна передбачати можливість залучення інвестицій в сфері, що мають стратегічне значення для розвитку національної економіки. Також важливим аспектом залишається забезпечення узгодженості безлічі галузей національної політики для досягнення спільних цілей розвитку.

2) Включення цілей сталого розвитку в інвестиційну стратегію, що передбачає максимізацію позитивних і мінімізацію негативних наслідків залучення прямих іноземних інвестицій, а також сприяння відповідальній поведінці інвесторів.

3) Реформування інвестиційного законодавства (розробка, затвердження та контроль за дотриманням правил поведінки іноземних інвесторів). Тобто потрібне створення певного регулюючого механізму з відповідними правовими нормами для належного контролю процесу інвестування з урахуванням прав та обов'язків іноземних інвесторів.

4) Вирішення питань, пов'язаних із захистом, просуванням і полегшенням ПІІ (формування інституційної бази контролю та управління).

5) Забезпечення актуальності й ефективності інвестиційної політики шляхом створення більш ефективних інститутів та здійснення моніторингу інвестиційних процесів [1; 2, с. 102–104].

Багато країн розробили чіткі стратегії розвитку, які включають план дій для досягнення економічних і соціальних цілей, а також для зміцнення міжнародної конкурентоспроможності. Ці стратегії різняться залежно від стадії розвитку країни, їх національних переваг та участі держави в економічному плануванні. Оскільки інвестиції є ключовим фактором економічного зростання, необхідною умовою для нарощування виробничих потужностей і створення сприятливих умов для промислового розвитку та модернізації, складовою частиною таких стратегій розвитку має бути інвестиційна стратегія.

На двосторонньому рівні інвестиційна стратегія реалізується в рамках двосторонніх інвестиційних договорів (ДІД) та двосторонніх регіональних угод. Цей рівень дублює положення інвестиційного регулювання на регіональному та міжнародному рівнях.

Нині актуальним є питання удосконалення інвестиційного регулювання на міжнародному регіональному рівні, а саме в рамках регіональних торговельних угод. Як завдання регіональної інвестиційної стратегії можна виділити такі.

1) Формування єдиного інвестиційного режиму в рамках інтеграційного угруповання. Інвестиційна політика повинна враховувати інтереси всіх сторін цього процесу: країн-членів регіонального об'єднання, інвесторів та блоку загалом. Важливим аспектом в цьому випадку є гармонізація законодавства країн, що підписують такі угоди, а також усунення можливості дублювання правил інвестування з іншими угодами. Також в рамках таких угод є можливість обговорення питання стосовно гарантій та захисту інвестицій, що є важливим фактором залучення іноземного капіталу в національну економіку.

2) Гармонізація правил інвестування відповідно до пріоритетних напрямів торгівлі країн-членів регіональних об'єднань. Оскільки інвестиції і торгівля є взаємозалежними, а ПІІ виступають стимулом для розширення експорту, особливо в

країнах, що розвиваються, потрібна взаємодія торговельної та інвестиційної політики: усунення бар'єрів в торгівлі, доступ до закритих секторів економіки на певних умовах, податкові пільги, регламентація правил ведення бізнесу тощо.

3) Відповідність інвестиційної стратегії міжнародним стандартам. Важливим питанням залишається завершення процесу ратифікації РТУ, що включають правила інвестування, в рамках СОТ. Це може варіюватися від декількох місяців до декількох років залежно від країн і конкретних умов договору. Різниця між укладенням договору і його вступу в силу має велике значення, оскільки юридичні права і обов'язки, що впливають з нього, не вступають в силу до того, як договір набув чинності. Таким чином, різниця в часі між укладанням угоди та її вступом в силу може мати наслідки як для іноземних інвесторів, так і для приймаючих країн.

Визначені та надані рекомендації в рамках міжнародних організацій і конференцій стосовно заходів та інструментів інвестиційної стратегії не можуть забезпечити єдиного рішення її проведення для всіх країн. Країни мають різні стратегії розвитку; різні уявлення про пріоритетні галузі та роль іноземних інвесторів в їх розвитку; соціальні, культурні, географічні та історичні відмінності відіграють важливу роль; крім того, інвестиційний клімат в кожній країні має свої індивідуальні сильні і слабкі сторони. Керівництво кожної країни повинно враховувати ці розбіжності. Тому регіональні торговельні угоди залишаються для країн-членів тією площиною, в рамках якої вони мають можливість зберегти та захистити свої власні інтереси стосовно інвестиційних положень, враховуючи конкретні економічні умови та галузеві інвестиційні пріоритети [1].

Що стосується міжнародного рівня, то нинішній режим міжнародних інвестиційних договорів (МІД) відомий своєю складністю і непослідовністю, наявністю прогалин та дублювання. При цьому збільшення кількості МІД триває, у в 2016 р. було укладено 37 МІД, з яких 30 складають двосторонні інвестиційні договори (ДІД), а 7 – «інші» (або багатосторонні) МІД. Загальна кількість укладених угод нині складає 3 324 МІД, з яких 2 957 є двосторонніми угодами, а 367 – «іншими» МІД. Найбільш активною в підписанні таких договорів була Туреччина [3, с. 111].

Варто зазначити, що «інші» МІД з 2015 р. мають назву угод з інвестиційними положеннями (TIIPS). Такого типу угоди охоплюють цілу низку інших угод, що включають питання інвестиційного співробітництва, а саме ЗВТ, преференційні торговельні та інвестиційні угоди (ПТИУ), угоди про економічне партнерство (УЕП) тощо [4, с. 102].

«Інші» МІД, або TIIPS, підписані в 2016 р., можуть бути згруповані в три основні групи:

- три угоди з положеннями, еквівалентними ДІД, включаючи основні стандарти захисту інвестицій та найчастіше ISDS (Угода про вільну торгівлю між Канадою та ЄС, Угода про розвиток економіки та торгівлі між Бразилією та Перу, Угода про транстихоокеанське партнерство (ТТП));

- три угоди з обмеженими інвестиційними положеннями (Угода про вільну торгівлю між Україною та Європейською асоціацією вільної торгівлі, Економічне партнерство між ЄС та Північним Африканським Співтовариством розвитку, Угода про вільну торгівлю між Чилі та Уругваєм);

- одна угода з інвестиційного співробітництва, положення та/або майбутній мандат для

ведення переговорів (Рамкова угода стосовно торгівлі та інвестицій між Парагваєм та США (РУТІ)) [3, с. 112].

Також країни зацікавлені у підписанні договорів про уникнення подвійного оподаткування (ДПО), які забезпечують фінансові гарантії при кордонних інвестиційних операціях між країною-реципієнтом та донором. Нині зафіксовано більше 3 000 чинних ДПО, причому більше двох третей ДІД враховують проблему подвійного оподаткування, а половина ДПО покриває умови ДІД [5, с. 107].

Варто зазначити, що велика кількість укладених інвестиційних угод останніх років містить елементи, що розширюють договірні норми стосовно лібералізації чи захисту інвестицій, які раніше не застосовувались. Одночасно такі угоди повинні зберігати право регулювання в інтересах суспільства та інвестиційної стратегії країни, тому різні комбінації договірних положень є найважливішими завданнями під час укладення МІД [6].

Ще однією тенденцією останніх років було припинення дії МІД з наданням захисту інвестиціям протягом 10–20 років, що були зроблені в період дії цих угод. Такі дії країн пояснюються спробою уникнути дублювання положень інвестиційних угод (що стосується ЄС), а також необхідністю захисту внутрішнього ринку та національного інвестора. Найбільш активними в цьому питанні, відповідно до даних ЮНКТАД, є країни ЄС [3, с. 112; 4, с. 101–102].

Таким чином, завдання міжнародної інвестиційної політики полягають у:

- збереженні простору для маневру в політиці заради потреб сталого розвитку; конкретизації положень про заохочення інвестицій і приведення їх у відповідність до цілей сталого розвитку в рамках МІД;

- забезпеченні збалансованості прав і обов'язків держав та інвесторів (включення положень про відповідальність інвесторів в МІД; включення принципів корпоративної соціальної відповідальності і опора на них);

- вирішенні проблем, пов'язаних зі спрощенням режиму МІД (усунення дублювання у сфері дії та змісті МІД та вирішення інституційних питань і питань врегулювання спорів; забезпечення відповідності та ефективної взаємодії з іншими напрямами державної політики (наприклад, у сфері зміни клімату, сфері праці) і системами (наприклад, торговельної, фінансової)) [1].

Реалізація національної інвестиційної стратегії країни значною мірою залежить від забезпечення ефективного функціонування інститутів, що регулюють зовнішньоекономічні зв'язки. Інститутами регулювання інвестиційних відносин між країнами виступають національні інститути (тобто забезпечення формування та реалізації інвестиційних положень та правил в рамках національних законів, директив та постанов), договори про уникнення подвійного оподаткування, ДІД та РТУ, що включають інвестиційні положення, міжнародні інститути (угоди СОТ стосовно регулювання інвестицій та конвенції Світового банку).

Нині існують дві міжнародні конвенції, які спрямовані на врегулювання інвестиційних суперечок чи страхування інвестиційних ризиків:

- 1) Вашингтонська Конвенція при Світовому банку, яка була підписана у 1965 р. і передбачала заснування МЦВІС (Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів) між країнами та приватними іноземними інвесторами; врегулю-

вання інвестиційних спорів проводиться шляхом проведення процедури примирення або шляхом арбітражу; з метою уникнення суперечок приймаючі країни зобов'язані надавати національні гарантії іноземним інвесторам;

2) Сеульська конвенція про заснування Багатостороннього агентства по гарантіям інвестицій (БАГІ), підписана у 1985 р., яка передбачає надання фінансових гарантій іноземним інвесторам шляхом укладення договорів страхування інвестицій від некомерційних ризиків [7].

COT регулює трансферт ПП в рамках таких угод:

– ТРИМС (Agreement on Trade-Related Investment Measures) стосовно заходів у сфері інвестиційної політики, що має відношення до торгівлі; ТРИМС має дисциплінувати поведінку урядів по відношенню до іноземних інвестицій у виробничій сфері, щоб уникнути застосування несприятливих заходів у міжнародній торгівлі; угода встановлює національний режим і усуває кількісні обмеження для полегшення інвестицій за кордоном;

– ГАТС (Генеральна угода з торгівлі послугами), яка включає питання регулювання іноземних інвестицій у сфері послуг [8];

– ASCM (Угода про Субсидії та компенсаційні заходи), яка вводить обмеження для країн-членів COT «застосовувати певні види заходів для залучення інвестицій або впливати на діяльність іноземних інвесторів»;

– ТРИПС (Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності) та багатостороння Угода про урядові закупівлі, які включають в себе положення, що стосуються інвестицій, зокрема, щодо правила входу на національний ринок і захисту іноземних підприємств та певних прав власності [9].

Оскільки COT досі не сформовано уніфікованих правил міжнародного інвестування, для країн доцільним є декларування інвестиційних режимів (режиму найбільшого сприяння, національного режиму або преференційного) під час підписання РТУ, що дає змогу створити привабливий інвестиційний клімат, сприяючи притоку прямих іноземних інвестицій в регіон. Відповідно до національного режиму іноземні інвестори мають вести підприємницьку діяльність у країні, що приймає, згідно з правилами національного законодавства, застосованих щодо національних інвесторів. Таким режимом переважно можуть послуговуватися країни з розвинутою, стабільною економікою, які не зважають на можливу економічну інтервенцію з боку країни-партнера. При цьому країни не створюють спеціальних правил, які б регулювали діяльність іноземних компаній [10].

Країни, що розвиваються, намагаються зберегти преференції у торгівлі в межах РНС (принцип “favourone – favourall”, тобто «благо одного – благо всіх»), який не визначає умови доступу на ринок, а лише гарантує, що вони будуть справедливими і рівноправними для всіх учасників багатосторонньої угоди. РНС загалом відповідає інтересам іноземних інвесторів, оскільки в разі надання пільг інвесторам з третіх країн ці преференції будуть поширюватися і на них. Такий режим урівноважує іноземних інвесторів, що полегшує конкуренцію між ними у країні, що приймає [11].

Преференційний режим передбачає запровадження пільгових умов діяльності іноземних інвесторів в рамках регіонального об'єднання чи пільгових умов входу іноземних інвестицій у стратегічно важливі сектори економіки.

Правове регулювання довгострокових іноземних інвестицій повинно базуватися на комплексі принципів, що не тільки регулюватимуть міждержавні інвестиційні відносини, але й регламентуватимуть статус і діяльність іноземних інвесторів відповідно до загальних інтересів країн. Доцільно виділити такі вісім принципів інвестиційного режиму.

1) Залучення інвестицій в цілях сталого розвитку, що є головною метою інвестиційної політики.

2) Послідовність рішень. Інвестиційна стратегія є невід'ємною частиною загальної стратегії розвитку країни. Також стратегії галузей, які впливають на інвестиції, повинні взаємодіяти одна з одною, тому необхідне виявлення узгодженого загального підходу, який сприятиме сталому розвитку і синергії в економічних заходах. Всі методи різних сфер взаємодії інвестиційного процесу повинні бути послідовними і синергетичними як на національному, так і на міжнародному рівнях (в рамках міжнародних правил інвестування, регіональних торговельних угод). Цей принцип передбачає необхідність для країн постійно оцінювати ефективність наявних інструментів регулювання інвестиційної діяльності.

3) Дотримання міжнародних стандартів. Інвестиційна політика повинна бути розроблена за участі всіх зацікавлених сторін, проводитися в рамках закону, дотримуватись високих стандартів державного та міжнародного управління, а також забезпечувати передбачувані, ефективні та прозорі процедури для інвесторів.

4) Збалансованість прав та обов'язків учасників інвестиційного процесу. З одного боку, повинні бути створені привабливі умови для іноземних інвесторів через забезпечення лібералізації, захисту, заохочення інвестицій та полегшення процесу інвестування. З іншого боку, загальна нормативна база приймаючої країни повинна забезпечити, щоб будь-які негативні соціальні або екологічні наслідки зводились до мінімуму.

5) Збереження права регулювання, тобто встановлення умов іноземного інвестування в рамках національного законодавства відповідно до міжнародних зобов'язань.

6) Відкритість та прозорість процесу. Згідно зі стратегією розвитку кожної країни інвестиційна політика повинна встановити відкриті, стабільні та передбачувані умови входу для інвестицій, тобто привабливий інвестиційний клімат.

7) Захист та заохочення інвестицій. Цей принцип має національний і міжнародний компоненти. Основні елементи захисту на національному рівні включають, зокрема, верховенство закону; на міжнародному рівні – міжнародні інвестиційні та регіональні торговельні угоди, які передбачають принципи недискримінації (національного режиму та режиму найбільшого сприяння), справедливий і рівноправний режим, захист в разі експропріації, положення про рух капіталу, а також ефективне врегулювання спорів. Політику в галузі заохочення та залучення інвестицій слід привести у відповідність до цілей сталого розвитку. Вона повинна звести до мінімуму можливі ризики та максимізувати позитивний ефект від залучення іноземних інвестицій [1].

8) Міжнародне співробітництво [1], зокрема на регіональному рівні, може допомогти налагодити взаємодію країн для реалізації складних і капіталомістких інвестиційних проектів, а також уникнути інвестиційного протекціонізму.

Всі ці принципи повинні взаємодіяти один з одним. Тому необхідне цілеспрямоване державне

управління в розробці та реалізації національної інвестиційної стратегії, яка включатиме в себе елементи інвестиційного регулювання та корпоративного управління, з одного боку, і відкритість, захист та заохочення капіталу, з іншого боку, тим самим формуючи інвестиційний клімат зі збалансованими правами та обов'язками для інвесторів.

Необхідною умовою для реалізації національної інвестиційної стратегії є формування та узгодження інвестиційної та торговельної політики, що передбачає використання інструментів інвестиційної лібералізації чи протекціонізму з урахуванням умов ведення торгівлі. Такі заходи використовуються для того, щоб впливати на поведінку інвесторів. Зокрема, інвестиційні стимули використовуються як інструмент створення більш привабливого інвестиційного клімату та умов ведення бізнесу, досягнення цілей державної політики щодо економічного зростання через залучення іноземних інвестицій; обмежуючі та регулюючі заходи спрямовані на захист національного ринку, забезпечення національної безпеки у стратегічно важливих секторах економіки, створення умов справедливої конкуренції та підтримки національного виробника. Таким чином, для урядів країн перспективним є знаходження балансу між даними двома видами інвестиційної політики, що враховуватиме інтереси всіх сторін інвестиційного процесу та забезпечуватиме формування сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Згідно з даними ЮНКТАД [3, с. 99] у 2016 р. 58 країн світу адаптували 124 політичні заходи, пов'язані з регулюванням потоків іноземних інвестицій. Національна інвестиційна політика, як і раніше, була орієнтована на поліпшення інвестиційного клімату: 84 з вказаних заходів були спрямовані на лібералізацію, заохочення і полегшення створення більш сприятливих умов для іноземних інвестицій, тоді як 22 були введені як нові обмеження або правила. Варто зауважити, що частка заходів щодо лібералізації зменшилася до 79% порівняно з 85% у 2015 р., а частка заходів політики інвестиційного протекціонізму у 2016 р. склала 21% порівняно з 15% у 2015 р. [3, с. 99; 4, с. 91]. До того ж більшість заходів інвестиційної політики були впроваджені країнами Азії, що розвиваються (48%), та країнами з перехідною економікою (18%), а також країнами Європи та Африки (18% і 16% відповідно) [3, с. 100].

До заходів політики інвестиційної лібералізації можна віднести такі: підтримка інвестиційних проектів, податкові пільги, доступ до ринку іноземної валюти та валютні пільги, інвестиційні гранти, пільгові кредити та кредитні гарантії, страхування іноземних інвесторів, спрощення процедур реєстрації компаній, надання спеціального інвестиційного режиму, національного режиму, збільшення частки приватного капіталу в окремих секторах економіки, збільшення лімітів надходжень іноземних інвестицій в окремі сектори економіки, спрощення процедури огляду та доступу ПІІ, затвердження законів стосовно гарантій для іноземних інвесторів та захист інвестицій, ліцензування бізнесу, створення спеціальних економічних зон для діяльності іноземних інвесторів, врегулювання інвестиційних спорів, надання дозволу

приватизації та послаблення вимог щодо проектів по злиттям і поглинанням (M&A) [2; 4; 5; 6; 12].

Незважаючи на стимулюючі заходи залучення прямих іноземних інвестицій в національній економіці, країнами були розроблені обмежуючі та регулюючі заходи інвестиційних надходжень. Такі заходи включали в себе обмеження прав іноземних інвесторів стосовно приватизації та реалізації угод по M&A, низку випадків відмови в реалізації проектів іноземних інвесторів, перегляд умов інвестиційних контрактів та контроль ПІІ, схвалення планів компаній щодо перенесення виробничої діяльності та скорочення чисельності працівників, збільшення податкових та ліцензійних платежів, націоналізацію приватної власності іноземних інвесторів, створення державної монополії, умови державно-приватного партнерства, зменшення частки іноземного капіталу в окремих секторах економіки, додаткові умови отримання частки акцій компаній, обмеження доступу до сектору національної безпеки та оборони, стимули для репатріації капіталу з-за кордону, законодавчі заходи й реформи щодо запобігання офшорних фінансових потоків, зусилля урядів стосовно недопущення вилучення інвестицій іноземними інвесторами [2; 4; 5; 6; 12].

Шляхом використання заходів заохочення чи обмеження діяльності іноземних інвесторів країни-реципієнти ПІІ прагнуть максимізувати позитивні наслідки від іноземного інвестування і звести до мінімуму пов'язані з ним ризики. У період 2011–2016 рр. інвестиційна політика носила здебільшого лібералізаційний характер, ніж протекціоністський. При цьому лібералізація характерна для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою за використанням обмежень стосовно входу у стратегічно важливі сектори економіки; протекціонізм притаманний розвиненим країнам.

Висновки. Підсумовуючи викладений матеріал, можна зробити висновок, що в інвестиційній політиці, як національній, так і міжнародній, очікуються радикальні зміни. Формування механізму реалізації національних інвестиційних стратегій країн у РТУ є запорукою цілеспрямованого державного регулювання інвестиційних відносин. В цьому випадку зростає важливість міжнародного співробітництва, зокрема на регіональному рівні, оскільки РТУ дають можливість країнам отримати додаткові переваги від міжнародних регіональних відносин та захистити національний ринок від небажаної конкуренції. До того ж країни в рамках своїх національних стратегій можуть вибирати два напрями інвестиційного регулювання: лібералізацію інвестиційних потоків, якщо має місце надання пільг чи доступу до національного ринку іноземним інвесторам, чи інвестиційний протекціонізм, якщо вводяться обмеження відносно ролі інвесторів в стратегічно важливих секторах економіки або взагалі припиняється дія МІД. Національна інвестиційна стратегія має включати елементи інвестиційного регулювання та корпоративного управління, з одного боку, і відкритість, захист та заохочення капіталу, з іншого боку, тим самим формуючи інвестиційний клімат зі збалансованими правами та обов'язками для інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Investment Policy Framework for Sustainable Development (IPFSD) / UNCTAD. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investmentpolicyhub.unctad.org/publicdocs/annotations.htm#annotation1>.
2. World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies / UNCTAD overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf.
3. World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy / UNCTAD overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf.
4. World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges / UNCTAD overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf.
5. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance / UNCTAD overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf.
6. World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan / UNCTAD overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf.
7. Jaumotte F. Foreign Direct Investment and Regional Trade Agreements: The Market Size Effect Revisited / F. Jaumotte // IMF Working Paper. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iadb.org/intal/italcdi/PE/2010/06085.pdf>.
8. Baldwin R. International Economic Integration / R. Baldwin, A. Venables [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/ctei/shared/CTEI/Baldwin/Publications/Chapters/Trade%20Theory/Baldwin_Venables_Handbook.pdf.
9. Regional Trade Agreements: Development Challenges and Policy Options / [A. Estevadeordal, K. Suominen, C. Volpe] // Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://e15initiative.org/ublications/regional-trade-agreements-development-challenges-and-policy-options>.
10. Шумский А. Закрепление режимов инвестиций в соглашениях о поощрении и взаимной защите инвестиций Республики Беларусь / А. Шумский // Журнал международного права и международных отношений. – 2013. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://evolutio.info/content/view/2119>.
11. Кочнева А. Применение РНБ в региональных торговых соглашениях в части услуг и инвестиций / А. Кочнева // Мосты. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ictsd.org/downloads/bridgesrussian/bridges_ru_6-5.pdf.
12. World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development / UNCTAD overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf.

Пащенко О. В.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАН В РТС**Резюме**

В статье разработан многоуровневый механизм реализации национальных инвестиционных стратегий в РТС. Определены основные задания национальной, региональной и международной инвестиционной политики. Раскрыты цели инвестиционных стратегий стран в соответствии с идентифицированными их видами. Исследованы современные тенденции функционирования международного инвестиционного режима. Рассмотрены институты регулирования инвестиционных отношений между странами и инвестиционные режимы в РТС. Проведен анализ современных тенденций использования странами мер инвестиционной либерализации или протекционизма. Определены руководящие принципы инвестиционного режима.

Ключевые слова: национальная инвестиционная стратегия, иностранные инвесторы, международная инвестиционная деятельность, принципы инвестиционного режима, региональные торговые соглашения, инвестиционная политика, инструменты инвестиционной политики, либерализация, протекционизм.

Pashchenko O. V.

Oles Honchar Dnipro National University

PERSPECTIVES ON THE REGULATION OF INTERNATIONAL INVESTMENT ACTIVITIES OF COUNTRIES IN RTAS**Summary**

The multilevel mechanism for the implementation national investment strategies in RTAs is designed in the article. The main tasks of national, regional, and international investment policy are determined. Goals of national investment strategies are disclosed according to their identified types. Modern tendencies of the international investment regime functioning are investigated. Institutions of regulation of investment relations between countries and investment regimes in RTAs are considered. Current trends in the use by countries of measures of investment liberalization or protectionism are analyzed. The core principles of the investment regime are determined.

Keywords: national investment strategy, foreign investors, international investment activity, principles of investment regime, regional trade agreements, investment policy, instruments of investment policy, liberalization, protectionism.

УДК 330.341.1:351.82

Рибальченко К. В.

Київський національний торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ

У статті на основі дослідження теоретичних напрацювань закордонних і вітчизняних науковців визначено головні ознаки та аспекти національних інноваційних систем (НІС), а також моделі їх функціонування з визначенням моделі розвитку НІС України. Спираючись на оцінку сучасних тенденцій розвитку національних інноваційних систем країн світу, у тому числі України, визначено глобальні тенденції розвитку НІС у сучасних умовах розвитку світової економіки, а також проблеми та перспективи розвитку вітчизняної інноваційної системи.

Ключові слова: глобальний інноваційний індекс, інновації, модель національної інноваційної системи, національна інноваційна система, показники інноваційної діяльності, тенденції розвитку.

Постановка проблеми. Дві послідовні економічні кризи 2008–2009 та 2013–2015 рр. продемонстрували неефективність обраного вектору економічного розвитку України, що висуває досить жорсткі умови до ефективного посткризового її відновлення. За таких умов країна потребує пошуку нових шляхів економічного розвитку за наявності депресії в низці секторів національної промисловості, остаточних кризових проявів, жорсткого дефіциту інвестиційних ресурсів, зростання розмірів зовнішнього боргу, втрати конкурентних позицій на зовнішніх та внутрішньому ринках збуту національної продукції (робіт, послуг).

Досвід посткризового відновлення низки країн з економікою, що розвивається [1; 2], вказує, що найбільш ефективним напрямом швидкого відновлення національної економіки є орієнтація її на продукування, продажу або впровадженні інновацій, тобто побудова так званої «економіки знань». При цьому досить важливо побудувати власну ефективну національну інноваційну систему (НІС), яка буде враховувати особливості соціально-економічного розвитку країни та буде відкрита до співпраці з іншими національними інноваційними системами країн світу.

Розкриваючи проблематику побудови та функціонування ефективної НІС в Україні, обов'язково необхідно враховувати сучасні тенденції розвитку інших національних інноваційних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінка наукових розробок вітчизняних та закордонних учених у галузі побудови і функціонування національних інноваційних систем дає змогу виділити низку взаємопов'язаних напрямів досліджень, що спрямовані на:

- розкриття сутності національних інноваційних систем та характеристики їх побудови і функціонування (Б. Лундвал, Р. Нельсон, М. Пашута, Дж. Стігліц, Л. Федулова, К. Фріман та ін.);

- оцінку національної інноваційної системи України в умовах швидких змін економічної ситуації у країні (Н. Буняк, О. Кузьменко, Н. Ткаченко, І. Чикаренко та ін.);

- дослідження закордонного досвіду функціонування НІС для розроблення рекомендацій щодо трансформованню вітчизняної інноваційної системи (Г. Андрощук, А. Касич, Л. Ладонько, О. Федірко, Н. Філіпова та ін.).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи ґрунтовні наукові напрацювання у сфері теоретичної характеристики побудови і функціонування НІС, уважаємо недостатнім обсяг досліджень у напрямі оцінки сучасних тенденцій розвитку національних інно-

ваційних систем у контексті підвищення ефективності функціонування НІС України.

Мета статті полягає у тому, щоб на основі дослідження особливостей розвитку національних інноваційних систем країн світу та порівняння з особливостями розвитку національної інноваційної системи України виявити проблеми та шляхи підвищення ефективності функціонування НІС країни у посткризовий період розвитку її економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національні інноваційні системи опинилися у фокусі досліджень науковців у 30-ті роки ХХ ст. Передусім необхідно відзначити наукову роботу Й.А. Шумпетера «Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу», де він розкрив базові поняття для теорії НІС, як то «економічна інновація», «інноваційна комбінація» [3].

Поштовхом до подальших досліджень національних інноваційних систем стала найбільша після Великої економічної депресії світова економічна криза 1973–1975 рр., яка кардинально змінила підходи до розвитку національної економіки і на перший план висунула нові розробки та їх комерціалізацію, тобто стала передвісником переходу до інформаційної економіки («економіки знань»). Починаючи з 80-х років ХХ ст. і до сьогодні теоретичні та практичні аспекти побудови і функціонування НІС є ключовими для економістів, державних службовців та бізнесменів-практиків. Відзначаємо напрацювання засновників теорії національних інноваційних систем: Б. Лундвала, Р. Нельсона, К. Фрімана [4–7].

В Україні дослідження НІС активізувалися лише після кризи 2008–2009 рр. і отримали максимальної інтенсифікації у період кризи 2013–2015 рр. та в посткризовий період як складова частина наукової дискусії навколо стратегії розвитку країни і пошуку шляхів її результативного відновлення після двох послідовних економічних криз.

Дискусії закордонних та вітчизняних учених щодо теоретичної характеристики національних інноваційних систем призвели до появи значної кількості дефініцій терміну «національна інноваційна система».

Б. Лундвал акцентує увагу на тому, що НІС – це набір елементів та зв'язків, який спрямований на розроблення, поширення та використання нових комерційно цікавих знань (інновацій) у рамках однієї національної території [5].

Р. Нельсон вказує, що національну інноваційну систему формує набір відповідних інститутів, діяльність яких спрямована на підвищення

інноваційної продуктивності бізнес-одиниць економіки певної країни [6].

К. Фріман акцентує увагу на тому, що НІС формує система відповідних державних і приватних інститутів, яка спрямована на поширення інновацій [7].

Цікавими у контексті визначення сутності національних інноваційних систем є напрацювання низки українських науковців.

Так, М. Шарко розглядає НІС як певний економічний механізм, що базується на підприємницькому підході, спрямований на інтенсифікацію інновацій з урахуванням відкритості системи, і метою якого є збільшення конкурентоспроможності країни та її регіонів [8, с. 26].

В.В. Побірченко в рамках теоретичної характеристики національної інноваційної системи акцентує увагу на сукупності компонентів (інститутів), що генерують інновації та забезпечують інноваційний процес [9, с. 158].

У Розпорядженні Кабінету Міністрів України НІС країни розглядається як сукупність відповідних компонентів (інститутів) розроблення і розповсюдження інновацій у рамках національних кордонів, що спрямовані на збільшення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання за рахунок підвищення їх інноваційної активності [10].

Таким чином, підсумовуючи наведені визначення та інші напрацювання науковців [11–13], можемо виділити головні ознаки національної інноваційної системи: сукупність інститутів та відповідних організацій; спрямована на продукування, розповсюдження та використання інновацій; включає як державний сектор, так і суб'єктів господарювання; в основі знаходиться комерційний принцип, тобто отримання зиску (прибутку); функціонує в рамках національної економіки та є відкритою для інших НІС; головною метою є збільшення конкурентоспроможності країни, її регіонів та бізнес-одиниць.

Уважаємо до наведених ознак необхідно додати ще одну, а саме: спрямована на підвищення статків домашніх господарств держави.

Головним принципом, що покладено в основу дослідження національних інноваційних систем, є їх відмінність одна від іншої, з іншого боку, відкритість НІС вимагає їх порівняння та використання напрацювань провідних країн у цій сфері стосовно розвитку та підвищення ефективності функціонування таких систем.

Проводячи порівняння (визначення сучасних тенденцій розвитку) національних інноваційних систем необхідно враховувати такі аспекти: наявність відповідних інститутів та організацій (визначення їх розвитку та кількості, а також пріоритетних складників системи); участь закладів вищої освіти в інноваційних розробках; повне охоплення економіки чи акцент на певних її галузях; участь у НІС держави та підприємницьких структур (визначення домінуючого елементу системи); акцент на фундаментальні або прикладні дослідження; переважні джерела фінансування функціонування національної інноваційної системи (державні кошти, кошти суб'єктів господарювання, кредитні кошти, венчурний капітал); продукування, купівля або безоплатне отримання інноваційних розробок; концентрація або розосередження елементів НІС.

Дослідження сучасних тенденцій розвитку національних інноваційних систем країн світу, враховуючи напрацювання В.В. Побірченко [9] та Т.С. Мілевської [14], дало змогу виявити, спираючись на наведені вище аспекти, чотири моделі функціонування НІС у світі (табл. 1).

Згідно з табл. 1, Україна належить до країн із перехідною моделлю національної інноваційної системи. До країн із такою моделлю НІС належать держави з економікою, що швидко зростає (Бразилія, Індія та ін.), або країни, які трансформують власну національну інноваційну систему в рамках переходу від командно-адміністративної до ринкової економіки (Росія, Казахстан та ін.). Ключовою проблемою такої моделі НІС є її трансформація у будь-яку з трьох наведених у табл. 1 моделей (євроатлантична, східно-азіатська, країн третього світу), що потребує виваже-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика моделей національних інноваційних систем

№ з/п	Модель НІС	Ознаки	Країни
1	Євро-атлантична	Розгалужена мережа інноваційних інститутів та організацій, активна участь вишів у розробленні інновацій (один із головних складників НІС), повне охоплення інноваційними розробками економіки, переважання держави в інноваційних розробках, акцент на фундаментальні дослідження, широке коло джерел фінансування інноваційних розробок (державні кошти, кошти суб'єктів господарювання, кредитні кошти, венчурний капітал), продукування інновацій, концентрація інноваційних розробок на певній території для отримання ефекту синергії	США, Німеччина, Франція, Швеція, Швейцарія
2	Східно-азіатська	Розгалужена мережа інноваційних інститутів та організацій, слабка участь вишів у розробленні інновацій, повне охоплення інноваційними розробками економіки, переважання приватних структур в інноваційних розробках, акцент на прикладні дослідження, широке коло джерел фінансування інноваційних розробок (державні кошти, кошти суб'єктів господарювання, кредитні кошти, венчурний капітал), купівля інновацій, розосередження інноваційних розробок	Японія, Південна Корея, Китай, Гонконг, Тайвань
3	Країн третього світу	Обмежена мережа інноваційних інститутів та організацій, участь окремих вишів у розробленні інновацій, охоплення інноваційними розробками тільки певних галузей економіки, переважання держави у інноваційних розробках, акцент на прикладні дослідження, вузьке коло джерел фінансування інноваційних розробок (державні кошти, кошти суб'єктів господарювання), отримання інновацій безоплатно (безоплатна передача або «піратство»), розосередження інноваційних розробок.	Таїланд, В'єтнам, Камбоджа, Аргентина, Уругвай, Туніс, Оман
4	Перехідна	Обмежена мережа інноваційних інститутів та організацій, яка зростає та трансформуються, активна участь окремих вишів у розробленні інновацій, часткове охоплення інноваційними розробками економіки, переважання держави у інноваційних розробках, акцент на фундаментальні та прикладні дослідження, значне коло джерел фінансування інноваційних розробок (державні кошти, кошти суб'єктів господарювання, кредитні кошти), продукування, купівля або безоплатне отримання інновацій, розосередження інноваційних розробок	Бразилія, Індія, Росія, Україна, Казахстан

Джерело: розроблено автором

них кроків на шляху її трансформації для недопущення побудови моделі, яка характерна для країн третього світу.

Доповнивши напрацювання В. Григи [15], у табл. 2 порівнюємо основні показники інноваційної діяльності чотирьох моделей функціонування НІС та України, взявши для дослідження дані за 2012–2016 рр. Зазначимо, що за моделями національних інноваційних систем та для України показники візьмемо середні за період дослідження та позначимо євроатлантичну модель як НІС-1, східно-азіатську – як НІС-2, країн третього світу – як НІС-3, перехідну – як НІС-4.

Зазначимо, що в табл. 2 під НДДКР необхідно розуміти науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, а під ПІІ – прямі іноземні інвестиції.

Відзначаємо, що Україна належить до четвертої моделі НІС (табл. 2) за винятком рівня прямих іноземних інвестицій, що є проблемою і може призвести до розвитку в країні третьої моделі національної інноваційної системи внаслідок дефіциту інвестиційних коштів та доступу до провідних інноваційних розробок.

Для виявлення сучасних тенденцій розвитку національної інноваційної системи України та інших країн світу оцінимо динаміку НІС країни за допомогою Глобального інноваційного індексу (The Global Competitiveness Index, GCI) у 2012–2016 рр. та порівняємо її з динамікою цього індексу відносно держав з кожної моделі функціонування національних інноваційних систем (табл. 3). Зазначимо, що GCI спрямований на ранжування країн, урахувавши ефективність їх інноваційних систем.

Наведене в табл. 3 дає змогу чітко визначити сучасні тенденції розвитку національної інноваційної системи згідно з відповідними моделями. Країни НІС-1, НІС-2, НІС-3 чітко займають свої рівні GCI. Так, країни НІС-1 займають переважно місця з 1-го до 30-го (з урахуванням низки винятків), країни НІС-2 займають місця з 30-го до 60-го (з низкою суттєвих винятків), країни НІС-3 займають місця з 60-го до кінця рейтингу (з низкою винятків). Дослідження країн НІС-4 показало дві головні особливості: досить значні відмінності за рейтингом між країнами (так, Азербайджан займав у 2016 р. 37-е місце, а Киргизія – 111-е); значна залежність розвитку НІС від економічної ситуації в країні, чого немає у інших моделях національних інноваційних систем (так економічна криза в Бразилії призвела до різкого зменшення її рейтингу з 48-го у 2012 р. до 81-го у 2016 р. Стосовно України, відзначаємо її низький рейтинг (на рівні країн НІС-3) та погіршення ситуації в динаміці під впливом економічної кризи 2013–2015 рр. і стагнації у 2016 р.). Україна потребує негайної модернізації власної

інноваційної системи з урахуванням тенденцій розвитку сучасних національних інноваційних систем НІС-1 і НІС-2.

Спираючись на проведені дослідження та напрацювання вітчизняних вчених [19–21], виділимо головні тенденції розвитку сучасних НІС:

1. Акцент на комерціалізацію інновацій.
2. Зміщення інноваційних розробок із промисловості у сферу послуг та екології.
3. Використання комбінованих джерел фінансування.
4. Активне залучення молоді до інноваційних розробок.
5. Максимальна відкритість до інших інноваційних систем за жорсткого захисту власних розробок від несанкціонованого використання.

Оцінюючи національну інноваційну систему України у контексті дослідження сучасних тенденцій розвитку НІС інших країн, відзначаємо її проблеми:

- низький рівень інвестиційної підтримки з боку вітчизняних та іноземних інвесторів;
- нерозвинена інфраструктура підтримки інновацій;
- слабка інноваційна активність вишів країни й українське мале залучення до інноваційної діяльності молоді;
- неефективна державна і регіональна підтримка інновацій;
- закритість НІС України та її слабкі комунікації з НІС інших країн світу.

Незважаючи на низку проблем, національна інноваційна система України має значний потенціал для розвитку та виведення країни на модель НІС-1 або НІС-2, що дасть значний поштовх розвитку вітчизняної економіки та зменшить наслідки двох останніх економічних криз. Уважаємо, що запорукою ефективного розвитку НІС України, враховуючи сучасні тенденції розвитку національ-

Таблиця 3

Динаміка НІС країн світу в 2012–2016 рр. згідно з GCI

№ з/п	Країна	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1	США	7	5	3	3	3
2	Німеччина	6	4	5	4	5
3	Японія	10	9	6	6	8
4	Китай	29	29	28	28	28
5	Камбоджа	85	88	95	90	89
6	Аргентина	94	104	104	106	104
7	Бразилія	48	56	57	75	81
8	Казахстан	51	50	50	42	53
9	Україна	73	84	76	79	85

Джерело: складено автором на основі [18]

Таблиця 2

Порівняння показників інноваційної діяльності за моделями НІС та України в 2012–2016 рр.

Показники	НІС – 1	НІС – 2	НІС – 3	НІС – 4	Україна
Частка витрат на НДДКР у ВВП, %	2 – 3	1 – 2	Менше 1	Близько 1	0,78
Частка промисловості у фінансуванні НДДКР, %	30 – 40	30 – 45	10 – 15	15 – 25	20 – 25
Розвиток інноваційних галузей промисловості	Швидкий, з орієнтацією на внутрішній та зовнішні ринки	Швидкий, з орієнтацією на зовнішні ринки	Стагнація	Повільний, з орієнтацією на внутрішній та зовнішні ринки	Повільний, з орієнтацією на внутрішній та зовнішні ринки
Рівень ПІІ	Середній	Високий	Низький	Середній	Низький

Джерело: складено автором на основі [15–17]

них інноваційних систем інших країн, будуть такі кроки: чітке визначення шляху розвитку НІС країни (євроатлантична або східно-азіатська модель); розроблення відповідної державної стратегії розвитку; підвищення рівня фінансування інновацій завдяки комбінованим схемам; активне використання інтеграції країни до Європейського Союзу в контексті отримання доступу до досліджень, фінансування, інновацій; використання досвіду економічно розвинутих країн стосовно стимулювання інноваційної діяльності підприємств; підвищення самостійності вишів та активізація їх інноваційної діяльності; розвиток інфраструктури розроблення інновацій.

Висновки. Проведене дослідження виявило необхідність розвитку та трансформації національної інноваційної системи України в рамках пост-

кризового розвитку економіки країни. На основі дефініцій терміну «національна інноваційна система» та напрацювань вітчизняних і закордонних науковців визначено головні ознаки та аспекти НІС і на їх базі надано порівняльну характеристику моделей таких систем із визначенням моделі розвитку НІС України. Оцінка сучасних тенденцій розвитку національних інноваційних систем країн світу і порівняння їх з Україною дали змогу чітко визначити такі тенденції, виявити проблеми та перспективи трансформації вітчизняної НІС. Подальші дослідження необхідно акцентувати на адаптації закордонного досвіду розвитку національної інноваційної системи та розкритті окремих її складників у контексті оптимізації їх функціонування в сучасних посткризових умовах функціонування економіки країни.

Список використаних джерел:

1. Магдич А.С. Напрями трансформації моделі економічного зростання країн ЦСЄ / А.С. Магдич // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 314–322.
2. Махарік А. Посткризова парадигма економічного розвитку країн Близького Сходу та Північної Африки / А. Махарік // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2014. – Т. 2. – С. 206–210.
3. Schumpeter J. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle / J. A. Schumpeter. – Cambridge; Harvard University Press, 1934. – 455 p.
4. Lundvall B.-E. Product Innovation and User-Producer Interaction / B.-E. Lundvall. – Aalborg : Aalborg University Press, 1985.
5. National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / Ed. B.-E. Lundvall. – London: Pinter, 1992. – 317 p.
6. National Innovation Systems. A Comparative Analysis / Ed. R.R. Nelson. – New York: Oxford University Press, 1993. – 560 p.
7. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – № 19 (1). – P. 5–24.
8. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України / М. Шарко // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 25–30.
9. Побірченко В.В. Національні інноваційні системи в глобальній економіці / В.В. Побірченко // Ученые записки ТНУ им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2011. – Т. 24 (63). – № 1. – С. 155–163.
10. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 680-р від 17 червня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.in.gov.ua/index.php?get=55&law_id=290.
11. Носик О.М. Відкриті інноваційні системи: головні характеристики і напрями інтернаціоналізації / О.М. Носик // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій». – 2016. – № 6. – С. 103–113.
12. Шаповалова Л. Складові національної інноваційної системи та рівень їх розвитку в Україні / Л. Шаповалова // Вісник КНУ ім. Т.Г. Шевченка. Економіка. – 2011. – № 121–122. – С. 94–98.
13. Буняк Н.М. Сутність національної інноваційної системи / Н.М. Буняк // Ефективна економіка. – 2011. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=633>.
14. Мілевська Т.С. Моделі інноваційного розвитку економіки / Т.С. Мілевська // Бізнес Інформ. – 2012. – № 7. – С. 44–47.
15. Грига В. Особливості формування національних інноваційних систем / В. Грига // Вісник НАН України. – 2009. – № 10. – С. 22–35.
16. Основні показники розвитку України у 2012–2016 рр. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
17. Report for Selected Countries and Subjects. International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=77&pr.y=19&sy=1992&ey=2021&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=926&s=NGDP_RPCH%2CNGDP%2CNGDPD%2CPPPGDP&grp=0&a=.
18. The Global Competitiveness Report 2012 – 2016. Klaus Schwab, World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport.pdf.
19. Лебедева Л.В. Інноваційна політика США як приклад ефективного партнерства державного та корпоративного секторів економіки / Л.В. Лебедева // ПВНЗ «Буковинський університет». Економічні науки: зб. наук. праць. – 2010. – №. 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bukuniver.cv.ua/Applications/zbirnik/n6/34_InP.pdf.
20. Касич А.О. Досвід формування національних інноваційних систем у країнах, що розвиваються / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5 (143). – С. 46–49.
21. Белозубенко В.С. Формирование инновационной системы Европейского Союза / В.С. Белозубенко, А.А. Горина, О.В. Абрашка // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 8–12.

Рыбальченко Е. В.

Киевский национальный торгово-экономический университет

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Резюме

В статье на основе исследования теоретических наработок зарубежных и отечественных ученых определены главные признаки и аспекты национальных инновационных систем (НИС), а также модели их функционирования с определением модели развития НИС Украины. Опираясь на оценку современных тенденций развития национальных инновационных систем стран мира, в том числе Украины, определены глобальные тенденции развития НИС в современных условиях развития мировой экономики, а также проблемы и перспективы развития отечественной инновационной системы.

Ключевые слова: глобальный инновационный индекс, инновации, модель национальной инновационной системы, национальная инновационная система, показатели инновационной деятельности, тенденции развития.

Rybalchenko K. V.

Kyiv National University of Trade and Economics

MODERN TENDENCIES OF NATIONAL INNOVATION SYSTEMS DEVELOPMENT

Summary

Based on theoretical works of foreign and domestic scientists, the article identifies both main features and aspects of national innovation systems (NIS) and models of their functioning with the identification of Ukrainian NIS' development model. Separately, taking into account the estimation of modern tendencies in the development of world countries' national innovation systems, including Ukraine, global tendencies of NIS development in modern terms of global economic development are identified. Besides, the article reveals problems and perspectives of domestic innovation system development.

Keywords: global innovation index, innovations, model of national innovation system, national innovation system, indexes of innovation system, development tendencies.

УДК 339.138

Шевцов Є. Д.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ФУНКЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті докладніше досліджено наявні функції маркетингових комунікацій, які були визначені попередніми науковцями для систематизації базових маркетингових знань. Також проаналізовано теоретичні питання концепції інтегрованих маркетингових комунікацій в контексті сучасних глобалізаційних процесів та їх вплив на еволюцію функцій комунікації. Крім того, виведено нові рекомендації щодо логічного об'єднання деяких функцій в спільні через те, що сьогодні більш актуальною повсюдно стає багато-задачність.

Ключові слова: глобальні маркетингові комунікації, функції маркетингових комунікацій, міжнародний маркетинг, інформація, глобалізація, мультитаскінг.

Постановка проблеми. Маркетингові комунікації в XXI столітті використовуються кожний день по всьому світі у великій кількості. Їх функції теоретично підкріплюються практичними спостереженнями та, як і все в сучасному глобальному просторі, еволюціонують і змінюються. Їх дослідження стає важливим досвідом, якого потребує вже наявний масив наукової інформації про процеси маркетингових комунікацій на локальному та світовому рівнях. Розширення списку функцій маркетингових комунікацій з часом вело до розширення списку відповідальності працівників, котрі займаються їх організацією, тому що в їх прямих обов'язках входить забезпечення виконання кожної функції маркетингових комунікацій. Тобто актуальність дослідження забезпечена актуальністю попиту на тематику того, для чого саме потрібні маркетингові комунікації, чим саме вони займаються під наглядом відповідальних за це працівників маркетингових агентств, а також що треба

обов'язково включати до функцій маркетингових комунікацій в контексті глобалізаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематику маркетингових комунікацій активно досліджують українські й іноземні науковці. Наукові праці з цієї проблематики створювали американський політолог Х.Д. Лассвел, а також Ф. Тейлор, Л. Барталіні, Д. Бойгетта, Дж. Маккарті, А. Рапортта та інші. Серед українських науковців цю тему досліджували С.Д. Скибінський, С.Д. Гелея, К.О. Пацалюк. Більш вузьку тему саме функцій маркетингових комунікацій розглядали й аналізували такі українські вчені, як О.С. Братко, Т.О. Примака, Н.І. Норціна, а також такі зарубіжні науковці, як Самір Матур, Джоніда Келлезі, Марко Чоппі, Андреа Буратті.

Мета статті полягає у доведенні логічності утворення інтегрованих функцій маркетингових комунікацій завдяки об'єднанню попередньо відомих окремих функцій у спільні за авторським принципом.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2017 році неможливо представити існування міжнародних компаній без чітко опрацьованої й розпланованої крок за кроком маркетингової діяльності. І якщо спочатку в XX столітті для просування використовувалася переважно тільки реклама, то зараз для цього існує комплекс маркетингових комунікацій.

Маркетингові комунікації мають чіткий перелік функцій. В сучасному світі бренди використовують їх для того, щоб здійснювати маркетинговий зв'язок із своїми клієнтами. Але все відбувається набагато складніше, тому що цілі, завдання і функції маркетингових комунікацій утворюють між собою цілий механізм взаємодії, завдяки якому стає можливим поєднання спрямованості на виконання низки характерних особливостей, що утворюють попит на товари та послуги, як наслідок, збільшуючи отриманий компаніями прибуток.

Цілі служби маркетингових комунікацій такі:

- формування попиту на окремі товари; збільшення обсягу продажу даних товарів; прискорення товаропросування; продаж залишків товару; пожевлення продажів необхідних товарів; регулярний продаж окремих різновидів товарів, особливо сезонних;

- прагнення отримати максимальний прибуток від торгівлі товарами, призначеними для традиційних родинних і суспільних свят;

- покращення обізнаності споживачів щодо даного товару або його виробника [5, с. 29].

Завданнями маркетингової політики комунікацій є:

- створення концептуального іміджу виробника та його товарів;

- інформування потенційних споживачів про товари, ціни, особливості використання товарів, переваги пропонувані виробником товарів над товарами його конкурентів тощо;

- пропонування від імені виробника нових товарів, послуг, ідей;

- утримання популярності товарів, які вже певний час перебувають на ринку;

- надання споживачам або посередникам інформації про умови стимулювання збуту товару;

- розроблення заходів маркетингових комунікацій, які б переконали споживачів купувати товари саме цього виробника;

- забезпечення зворотного зв'язку з споживачем для визначення ставлення до виробника і його товарів [5, с. 30].

Зазвичай виокремлюють три основні функції маркетингових комунікацій. По-перше, це надання інформації про товари та стимулювання збуту даних товарів. По-друге, це створення іміджу підприємства-виробника та його товарів. По-третє, стимулювання клієнтів та посередників до дій.

Для того щоб зрозуміти функції маркетингових комунікацій, важливо зрозуміти, хто саме їх виконує. Це легко під час визначення учасників маркетингових комунікацій. Маркетингові технології під час комунікативних дій потребують координування трьох учасників: безпосередньо компаній-замовників, маркетингових агентств та медіа-ресурсів. Ці учасники організують так званий золотий трикутник партнерства (рис. 1) для маркетингових комунікацій, інтегруються один з одним, тому що за об'єднання зусиль й розподілу обов'язків стає легше концентруватися на впливі на споживачів, до яких належать стейкхолдери та інші групи.

Під час більш детальної систематизації Т.О. Примак виділяє вже п'ять основних функ-

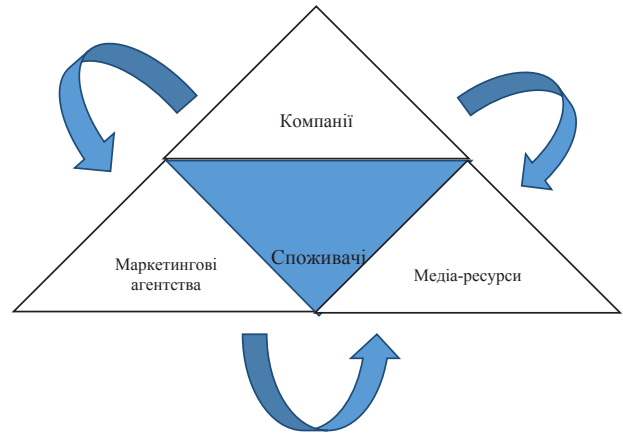


Рис. 1. «Золотий трикутник партнерства» у маркетингових комунікаціях

Джерело: [9, с. 11]

цій маркетингових комунікацій, які вважаються серед науковців-маркетологів класичними:

- 1) інформативна (інформування цільової аудиторії про товар, який випускає фірма, його переваги стосовно конкурентних товарів, властивості та якості; про діяльність фірми та її політику; отримання зворотної інформації про стан ринку, ситуації, які виникають на підприємстві, у партнерів тощо);

- 2) нагадувальна (нагадування цільовій аудиторії про певні принципи та заходи компанії, торгової марку, переваги товару);

- 3) переконуюча (переконання цільової аудиторії в її рішеннях на користь позитивного ставлення до товару, який випускає фірма, її діяльності та власного імені);

- 4) іміджмейкінгова (формування позитивного іміджу фірми та її товарів на ринку);

- 5) мотиваційна (виховання відданості компанії серед її працівників) [2, с. 223–224].

Водночас найважливішим завданням маркетингової комунікації є спроба посилити вплив елементів маркетингу на цільову аудиторію для спонукання її до дій. І це досягається індивідуальними підлаштуваннями кожного окремого комплексу маркетингових комунікацій під конкретні економічні й соціальні обставини. А це відбувається завдяки використанню концепції інтегрованих маркетингових комунікацій. Таким чином, забезпечується максимізація ефективності маркетингових зв'язків.

В умовах глобалізації міжнародним підприємствам стає дедалі важче вирішувати, які чинники маркетингової стратегії зможуть привести до розвитку продаж, а не навпаки, до зменшення кількості проданих товарів та послуг. Тому з 80-х років XX-го століття та досі використовують інтегровані маркетингові комунікації. Вони є поєднанням різних видів маркетингової комунікації у різних варіаціях. Під час інтегрованої комунікації замість одного каналу зв'язку використовуються всі економічно доцільні елементи просування. У 90-х роках остаточно відбувся перехід від розуміння маркетингових комунікацій як окремих інструментів до використання переважно комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій. А в XXI столітті додалося розуміння TTL-комунікацій, які є ATL- (реклама у засобах масової інформації) і BTL-комунікаціями (всі інші види маркетингової комунікації). Їх

назви походять від комунікації “above-the-line” та “below-the-line”.

Класична комунікація в маркетингу була побудована так, що всі функції мали бути чітко визначеними. Кожну з них намагалися дослідити окремо й визначити її важливість серед інших. Саме це демонструє класифікація, наведена у теоретичних роботах Т.О. Примак. Дослідження проводилися ще за часів, коли економіки країн ще не були настільки поєднані між собою. З кожним роком тенденція до глобалізації збільшувалася, роблячи неможливим стимування комунікативних процесів в рамках тільки попередньо заданих функціональних категорій.

Двигуном глобалізаційних процесів в сучасному економічному світі є потреби людей. Вони стирають географічні кордони й створюють один спільний глобальний економічний простір. Маркетингові технології створені для того, щоб підлаштуватися під потреби людей, які вважаються потенціальними клієнтами. Розвиток глобалізації відбувається під впливом багатьох чинників, а саме технологічних причин, дерегуляції ринків, міжнародних конкурентів, глобальних секторів, створення глобальних компаній тощо [4, с. 67].

У 2017 році доцільно й важливо не зупинятися у визначенні функцій маркетингових комунікацій та уважно слідкувати за їх еволюцією, підлаштовувати функції під актуальні стандарти. Тому в глобальному масштабі кожна із вже визначених п'яти функцій (інформативна, нагадувальна, переконуюча, іміджмейкінгова, мотиваційна) втрачає свої первинні рамки, через що починається їх перерозподіл, коли надання інформації межує з мотиваційними нагадуваннями клієнтам, а переконання у всіх перевагах одразу водночас впливає на імідж. Так отримуються нові змішані функції маркетингових комунікацій, зокрема інформативно-мотиваційна, переконуючо-іміджмейкінгова, мотиваційно-нагадувальна. Це нагадує ситуацію, коли менеджер проекту в офісі є відповідальним за контроль одразу декількох напрямів роботи працівників.

Тобто можна отримати авторську концепцію змішаних функцій маркетингових комунікацій, яка є більш сучасною завдяки вільній формі поєднання класичних функцій між собою. Це спрощує їх підлаштування під різні випадки ситуацій та прискорює рівень реакції на події в світі. Прикладом можуть служити так звані рекламні меми, що за останні кілька років стали популяр-

ними під час ведення корпоративних аккаунтів на “Instagram” та “Facebook”. Вони є картинками, що оригінально й влучно обіграють новини так, щоб бренд поставав у вигідному світі перед віртуальними фоловерами. Таким чином, маркетингова комунікація демонструє відразу інформативну та іміджмейкінгову функцію.

Авторська концепція змішаних функцій маркетингових комунікацій з поясненнями подана у табл. 1.

Функції маркетингових комунікацій розкриваються в такому змішаному виді зовсім по-новому. Вони стають більш гнучкими для коригування й забезпечують більш актуальну позицію бренда по відношенню до того, яких результатів він потребує досягнути. Таке коригування виду функціоналу маркетингових комунікацій відкриває нові шляхи для експериментів з інструментами досягнення кінцевих цілей компанії, робить можливою більш спонтанну реакцію на умови оточення.

Якщо порівняти класичну й змішану класифікації функцій маркетингових комунікацій, то стає очевидним, що вони постають двома етапами в розвитку комунікацій під час посилення глобалізаційних процесів. Перший притаманний попереднім історичним епохам і сьогодні втрачає актуальність через те, що функції занадто відокремлені одна від одної. Він є попередньою ланкою, яка вже зазнала еволюційних змін. Другий – це сучасний етап розвитку маркетингових комунікацій та їх функцій. Його поява заснована на коригуванні функцій щодо маркетингових умов сьогодення, що тільки підтверджує створення нових тенденцій. Це ефективніше, ніж коригування маркетингових комунікацій щодо функцій, які колись вважались загальними нормами, а також які зараз можуть не відповідати нормам актуальності.

В економічному середовищі прийнято чітко виділяти цілі й шляхи, якими ці цілі будуть досягнуті. Маркетингова інновація щодо зміни функцій маркетингової комунікації на змішані є кроком до творчого переосмислення питання. Маркетинг безпосередньо пов'язаний не тільки із економікою, але й з мистецтвом, тому він не може залишатися тільки набором механічних рішень.

Висновки. Тобто під час дослідження функціоналу маркетингових комунікацій в сучасному контексті глобалізаційних процесів є важливим поступово переходити не тільки до інтегрованого комплексу маркетингових комунікацій. Функції також треба розглядати як інтегровані й комбіно-

Таблиця 1

Функції маркетингових комунікацій

Назва функції	Зміст	Які класичні функції об'єднує
Інформативно-іміджмейкінгова	Інформує про товар, але водночас інформація поступає чітко визначеним чином, тому також відбувається формування іміджу компанії.	Інформативну та іміджмейкінгову
Мотиваційно-нагадувальна	Нагадувальна функція дуже схожа за своєю специфікою на інформативну, але відрізняється тим, що вона надає інформацію, яка вже може бути відома клієнтам. Тобто вона за допомогою усвідомлених повторів додає якості, що стануть складовими образу товару й образу самого підприємства. Але водночас розуміння принципів компанії впливає і на команду працівників, мотивує її.	Мотиваційну та нагадувальну
Інформативно-нагадувальна	Інформативно-нагадувальна функція за своєю природою є дуже схожою на іміджмейкінгову функцію, але вона є менш всеохоплюючою. Вона має виключно описовий, а не прямо спонукаючий до дії характер.	Інформативну та нагадувальну
Переконуючо-іміджмейкінгова	Переконує потенційного споживача товару в тому, що він зробив повністю правильний вибір, коли вибрав продукт саме даного бренду. Але водночас, як наслідок, включається іміджмейкінгова функція та робить вплив на розуміння людьми філософії бренду даної компанії. Відповідає на питання, чому клієнти потім не пошкоднують про свій вибір.	Переконуючу та іміджмейкінгову

Джерело: розроблено автором на основі [1; 2]

вані між собою сукупності. Це відкриє нові можливості для керівників маркетингових відділів на підприємствах, тому що під час забезпечення виконання кожної функції будуть відбуватися події, які впливатимуть після одної дії відразу не декілька чинників.

Основними функціями маркетингових комунікацій потрібно вважати інтегровані між собою функції, а саме інформативно-іміджмейкінгову, мотиваційно-нагадувальну, інформативно-нагадувальну й переконуючо-іміджмейкінгову.

Саме за допомогою цих чотирьох інтегрованих функцій можна забезпечити сукупний охват усіх процесів, що відбуваються під час роботи маркетологів через використання маркетингових комунікацій із цільовою аудиторією. Аналітика цілей і можливостей їх реалізації в комплексі комунікацій показує, що для успішного коригування маркетингового

функціоналу треба завжди слідкувати за трендами як на рівні новин (для подальшого застосування під час подачі інформації та маркетингового спілкування з клієнтами), так і на рівні теоретичних і практичних основ, на яких від самого початку будуються маркетингові стратегії компанії.

Еволюція маркетингових комунікацій відбувається з усіх боків. Змінюються як функції, так і канали комунікації, види та форми також розвиваються. Згідно з цим можна сказати, що функції і далі будуть змінюватися, це є незупинним процесом. Частина буде залишатися, частина відсуюватиметься, частина трансформуватиметься. Але кожному історичному відрізку будуть притаманні певні характеристики маркетингових комунікацій. І сьогодні завдяки інтеграції та комбінованій концепції можна досягти набагато вищої ефективності, ніж із звичайним класичним підходом.

Список використаних джерел:

1. Братко О.С. Маркетингова політика комунікацій : [навчальний посібник] / О.С. Братко. – Тернопіль : Карт-бланш, 2006. – 275 с.
2. Примак Т.О. Маркетинг : [навч. посіб.] / Т.О. Примак. – К. : МАУП, 2004. – 228 с.
3. Маркетинг : [навчальний посібник] / [С.І. Чеботар, Я.С. Ларіна, О.П. Луцій, М.Г. Шевчик, Р.І. Буряк, С.М. Боняр, А.В. Рябчик, О.М. Прус, В.А. Рафальська]. – К. : Наш час, 2007. – 504 с.
4. Стігліц Д. Глобалізація та її тягар / Д. Стігліц ; пер. з англ. – К. : Видавничий дім «КМ Академія», 2003. – 252 с.
5. Ядранська О.В. Глобальні комунікації та їх вплив на модель державного управління / О.В. Ядранська // Держава та регіони. Сер.: Державне управління. – 2013. – № 2. – С. 28–31. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/drdu_2013_2_8.
6. Таскаев Е.Н. Маркетинговые коммуникации в эпоху глобализации и унификации / Е.Н. Таскаев, А.Е. Архипов // Российское предпринимательство. – 2011. – № 1–2 (176). – С. 90–93. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bgscience.ru/lib/6695>.
7. Jerman D. Model of marketing communications effectiveness in the business-to-business markets / D. Jerman, B. Završnik // Economic Research. Ekonomiska Istrazivanja. – 2012. – Vol. 25. – SE 1. – P. 365.
8. Kellezi J. Trade shows: A strategic marketing tool for global competition / J. Kellezi // Procedia Economics and Finance. – 2014. – № 9. – Elsevier Publishing.
9. Cioppi M. The Strategic Role of Marketing Communication in the SME, WP-EMS / M. Cioppi, A. Buratti // Working Papers Series in Economics, Mathematics and Statistics. – 2009. – № 7.
10. Про рекламу : Закон України від 3 липня 1996 року № 270/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80>.

Шевцов Е. Д.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ФУНКЦИИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Резюме

В статье детально исследованы существующие функции маркетинговых коммуникаций, которые были выделены предыдущими учеными для систематизации базовых маркетинговых знаний. Также проанализированы теоретические вопросы концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций в контексте современных глобализационных процессов и их влияние на эволюцию функций коммуникаций. Кроме того, выведены новые рекомендации по поводу логического объединения некоторых функций в смешанные из-за того, что сегодня более актуальной повсеместно становится многозадачность.

Ключевые слова: глобальные маркетинговые коммуникации, функции маркетинговых коммуникаций, международный маркетинг, информация, глобализация, мультитаскинг.

Shevtsov Y. D.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

FUNCTIONS OF MARKETING COMMUNICATIONS IN THE CONTEXT OF GLOBAL PROCESSES

Summary

In the article, the already existing functions of marketing communications, which had been distinguished by other scientists for the systematization of marketing knowledge, are researched. Theoretical questions of the conception of integrated marketing communications in the context of global processes and their influence on the evolutions of communications functions are also analysed. By the way, the new recommendations for the logical integration of some functions into common ones are deduced because nowadays multitasking is becoming overall more relevant.

Keywords: global marketing communications, functions of marketing communications, international marketing, information, globalization, multitasking.

УДК 339

Шевченко Ю. А.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ТНК В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Стаття відображає проблеми інвестування ТНК та умови, за яких будуть відбуватися інвестиційні потоки в різні країни в глобальному турбулентному середовищі. Досліджено переваги врахування концепції сталого розвитку ТНК під час здійснення інвестиційної діяльності в приймаючій країні, оскільки сталий розвиток є ключовою стратегією розвитку будь-якої країни або підприємства. Охарактеризовано основні напрями використання цієї концепції як майбутньої конкурентної переваги на світовому ринку товарів, робіт і послуг. Вивчено основні стратегії ТНК в умовах сталого розвитку, які повинні коригуватися під впливом різних чинників та змін, які наявні в середовищі функціонування ТНК. Розроблено рекомендації для інвестиційної діяльності ТНК щодо ефективного управління власними інвестиційними потоками з урахуванням соціальних, екологічних та економічних показників розвитку приймаючої країни. Надано стратегічну модель розвитку інвестування ТНК на майбутню перспективу з урахуванням переваг та недоліків використання концепції сталого розвитку. Проаналізовано основні показники конкурентоспроможності приймаючих країн у розрізі екологічної, соціальної практики ТНК з урахуванням економічної нестабільності світової економічної системи, які показують роль інвестування ТНК у найбідніші країни та країни, що розвиваються.

Ключові слова: глобальне середовище, інвестиції, конкурентоспроможність, сталий розвиток, ТНК, турбулентність.

Постановка проблеми. З кожним роком світова економічна система стикається з різноманітними перешкодами свого розвитку у вигляді фінансових криз, глобалізації, пришвидшення інтеграційних та дезінтеграційних процесів. Усе це викликає необхідність переглядати власну структуру бізнесу ТНК, вивчати іноземні ринки та пристосовуватися до нових викликів сучасності. В результаті цих процесів інвестиції в різні галузі економіки є тим необхідним інструментом розвитку економіки, що навіть у кризових ситуаціях може поліпшити макро- та мікропоказники. Своєю чергою, транснаціональні корпорації (ТНК) нині стали основними донорами іноземних інвестицій у всьому світі. Їхня інвестиційна стратегія почала змінюватися у зв'язку з утратами і збитками, що ТНК понесли під час фінансової кризи 2007–2009 рр. Інвестиційна поведінка ТНК трансформується і вимагає прийняття помірних та зважених інвестиційних рішень.

Тепер із бурхливим розвитком інновацій та технологій суспільство стикається з проблемами соціального та енергетичного характеру, що змушує його переглядати пріоритети та цінності й звертати увагу на розвиток найкращих умов існування для майбутнього покоління. ТНК та всі країни мають намір співпрацювати у розрізі динамічного, повного, всеосяжного захисту навколишнього середовища, зменшення рівня бідності, подолання продовольчого дефіциту, підтримки «зелених» інновацій та технологій. Усі ці зусилля повинні бути не даремними й створити найкращий економічний, соціальний та екологічний ефект. Організація Об'єднаних Націй (ООН) провела низку засідань та слухань щодо подолання глобальних проблем на основі дотримання концепції сталого розвитку. Цілі та завдання були поставлені відповідно до підписання Паризької угоди. Своєю чергою, діяльність ТНК повинна відповідати критеріям сталого розвитку, щоб залишатися конкурентоспроможною і не втратити власний імідж в суспільстві.

Таким чином, міжнародне інвестування є ефективним засобом поліпшення ситуації в найбідніших країнах та країнах, що розвиваються, за допомогою запровадження енергозберігаючих

технологій, нових сільськогосподарських машин, сортів рослин, які є стійкими до природних умов, заощадження природних ресурсів, розроблення програм підтримки бідних дітей, зменшення рівня бідності загалом та охорони здоров'я. Інвестиційна стратегія ТНК повинна піклуватися не тільки про фінансові результати власної корпорації, а й мати на меті зменшити розрив в економічному розвитку приймаючих країн. Звідси й випливає актуальність дослідження та вивчення проблеми розроблення інвестиційної стратегії ТНК на умовах сталого розвитку більш глибоко та повно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою інвестиційної стратегії ТНК в умовах сталого розвитку, її розробленням та дослідженням займалося багато зарубіжних та вітчизняних учених, таких як: Х. Макінде [7], І. Сентоса [1], Г. Куїнлівен [6], П. Кругман [5], К. Камерон [13], Р. Куїн [13], Л.В. Руденко-Сударева [8] та ін. Ці дослідження є цікавими, глибокими, послідовними в розрізі аналізу та вивчення інвестиційної стратегії ТНК в умовах сталого розвитку, щоб зменшити економічний розрив приймаючих країн, особливо в посткризовий період, та виконати цілі та завдання сталого розвитку для того, щоб забезпечити гармонійне існування майбутніх поколінь, а також запровадити настання економічного розвитку по всьому світу та рівномірність економічного зростання. Своєю чергою, основними суб'єктами міжнародних економічних відносин, які інвестують власні ресурси в різні сфери суспільного життя для отримання доходу, є ТНК.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для забезпечення своєї конкурентоспроможності на майбутню перспективу ТНК змінюють інвестиційну поведінку та моделюють стратегію інвестування в приймаючу країну з урахуванням інвестиційного клімату, а саме економічного, екологічного, соціального, правового середовища. Але, відповідно до концепції сталого розвитку, ТНК акумулює всі ресурси для ефективного та якісного управління комплексом дочірніх підприємств та підрозділів, звертаючи увагу на потреби суспільства, змінюючи при цьому корпоративну та організаційну структуру та культуру. Своєю чергою, приймаючі країни, які відріз-

няються одна від одної за економічними розвитком, отримують необхідні трудові та фінансові ресурси. ТНК, інвестуючи, створюють додаткову вартість, а також нові робочі місця, за допомогою яких працівники можуть поліпшувати власний добробут та перейти до нових потреб відповідно до піраміди Маслоу. Інвестиційна стратегія ТНК розробляється управлінським персоналом корпорації та змінюється під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників і повинна бути спрямована на зменшення рівня бідності, забрудненості навколишнього середовища, підвищення економічних показників. Своєю чергою, співробітництво ТНК із приймаючими країнами, їхніми науково-дослідними інститутами, інноваційними центрами, кластерами та технопарками надає синергетичний ефект у підтриманні розвитку суспільства і дає змогу залишити відповідний рівень природних ресурсів для майбутніх поколінь. Унаслідок цього й виникає необхідність у більш ґрунтовному та глибокому дослідженні питання щодо інвестиційної стратегії ТНК в умовах сталого розвитку.

Мета статті полягає у глибокому дослідженні розроблення інвестиційної стратегії ТНК в умовах сталого розвитку, а також вивченні передумов та наслідків використання концепції сталого розвитку для вирівнювання нерівномірності економічного зростання, згладжування наслідків фінансових криз на суспільство приймаючої країни. Необхідно також простежити закономірність між збільшенням використання ресурсів країни та збільшенням забруднення навколишнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. У кінці ХХ ст. відбувалися різні події, що стосувалися країн в усьому світі. Вже можна було прослідкувати взаємозалежність економіки однієї країни від іншої на основі співробітництва, укладення великої кількості міжнародних договорів, утворення міжнародних, регіональних організацій, які й сьогодні займаються великою кількістю питань у різних сферах суспільних відносин. У 1970-х роках відбулася криза, яка безпосередньо стосувалася обмеженості природних ресурсів в енергетичній сфері. Також відбулася низка екологічних катастроф, наприклад, вибух на Чорнобильській АЕС, що змусило суспільство задуматися над проблемами безперервного виробництва товарів та наслідками, що виникають від неправильного використання природних ресурсів.

Унаслідок цього в 1980-х роках американський вчений Г. Дейлі вводить поняття «сталий розвиток» у праці *Beyond Growth. The Economics of Sustainable Development*. Сталий розвиток розглядається ним як означення гармонійного, збалансованого, безконфліктного прогресу всієї земної цивілізації, груп країн, окремо взятих країн нашої планети за науково обґрунтованими планами, коли одночасно будуть вирішуватися питання, що стосуються довкілля, ліквідації експлуатації, бідності та дискримінації в розрізі як окремо взятої людини, так і цілих народів чи груп населення. У 1987 р. в доповіді «Наше спільне майбутнє» Міжнародна комісія з навколишнього середовища і розвитку (МКНСР) під головуванням экс-прем'єра Норвегії Г.Х. Брундланд наголосила на тому, що економіка не є ізольованою системою виробництва, обміну, розподілу і споживання, тому виникає необхідність у використанні сталого розвитку, що забезпечує потреби нинішнього покоління без завдання шкоди можливості майбутнього покоління задовольнити свої власні потреби [6].

Сталий розвиток складається з трьох базисів: економічного, соціального та екологічного. Корпорації використовують ці базиси в конвертованому вигляді, відомому як концепція потрійного критерію (the triple bottom line (TBL)). Але за сучасних умов також виділяють четвертий складник – культурний вимір, кінцевою метою якого є врахування людських цінностей.

Ця концепція була розвинена і підтримана багатьма вченими, а також ООН не раз на порядок денний виносила питання, що стосувалися запровадження напрямів екорозвитку в економічному житті. Як відомо, світова економіка не може розвиватися ізольовано, тому аспекти сталого розвитку почали втілюватися в життя з розвитком інновацій та збільшенням інвестиційних потоків у країни з різним розвитком економіки.

Але нині виникла гостра потреба в втіленні в життя засад сталого розвитку, оскільки починаючи з 1990-х років рівень бідності підвищився майже вдвічі. Одна із п'яти осіб у країнах, що розвиваються, живе на менше ніж на 1,25 дол. США на день, водночас мільйони людей перебувають у гірших умовах або можуть повернутися до попереднього стану.

Відповідно до досліджень ООН, бідність характеризується не просто браком доходу чи необхідних ресурсів для задоволення найменших потреб, а й є викликом та завданням для світової економіки подолати голод, недоїдання, обмежений доступ до освіти та інших базових послуг, соціальної дискримінації, а також можливості надати людині виразити себе в роботі, приносячи додаткову вартість власній країні [4]. Економічний розвиток та розроблення інвестиційної стратегії ТНК на основі врахування цих проблем може забезпечити ріст та розвиток приймаючих країн, допомогти країнам у реалізації інвестиційних проектів, які будуть охоплювати всі три складника сталого розвитку.

Сталий розвиток є тією концепцією, що постійно використовується в економічному житті суб'єктів міжнародних економічних відносин. Так 25 вересня 2015 р. в Нью-Йорку 193 держави – члени ООН прийняли одностайно нову глобальну програму на основі сталого розвитку щодо ліквідації бідності, зменшення нерівності до 2030 р., що забезпечує збереження майбутнього. Ця програма складається із 17 цілей, яких необхідно досягнути завдяки всеосяжній співпраці між країнами, ТНК, міжнародними організаціями та іншими суб'єктами міжнародних економічних відносин [3].

Дотримання соціального складника сталого розвитку в інвестиційній стратегії ТНК базується на фактах того, що бідність та неотримання необхідного соціального захисту людей у приймаючій країні мають бути подолані за допомогою інвестиційних та економічних інструментів. ТНК, розміщуючи великі обсяги інвестицій у галузі економіки приймаючої країни, відповідно до сталого розвитку, мають до 2030 р. намагатися залучити різних працівників незалежно від їхнього стану, статі, походження до виробничого процесу, надання послуг, тобто створювати робочі місця завдяки вкладенню в прямі іноземні інвестиції в комплекс підприємств приймаючої країни. Інвестиційна стратегія має складатися з послідовних кроків, що надасть можливість оцінити ризики та дохідність вкладених інвестицій на умовах сталого розвитку. Управлінський персонал ТНК має створити відділ із розроблення і реалізації інвестиційної стратегії до найменш розвинених країн, країн Африки та Латинської Америки, малих

острівних держав, країн, що розвиваються. Для цього необхідно зібрати всю необхідну інформацію від внутрішніх і зовнішніх джерел, розрахувати витрати, оцінити ризики та прийняти оптимальне рішення про те, яка країна й які галузі у цій країні є конкурентоспроможними і можуть конкурувати за отримання інвестицій від ТНК [11, с. 96].

Наприклад, відповідно до Глобального звіту з технологій та інформації Світового економічного форуму за 2015 р., проблеми з ідентифікацією осіб у Бангладеш була подолана завдяки співпраці компанії SimPrints із гуманітарним центром у Кембріджі. Вона інвестувала власні фінансові ресурси в надання медичним центрам кишенькових сканерів відбитків пальців для визначення осіб і тим самим дала змогу медичним працівникам мати доступ до медичної інформації. Ці інвестиції допомогли спасти людей від хвороб і надавати ефективні медичні послуги. Завдяки інноваційним розробкам даної компанії та інвестування в сферу охорони здоров'я можна отримати ефект розвитку економіки завдяки відкриттю дочірньої компанії в даній країні [3, с. 97].

У цій стратегії необхідно, на нашу думку, розглядати ринки найбільш розвинутих країн та країн, що розвиваються, оскільки з кожним роком можна спостерігати розрив в економічному розвитку між цими країнами та найбільш розвиненими країнами. Раніше під час оцінки людського добробуту всередині країни використовували такий показник, як валовий національний продукт на душу населення (ВВП на душу населення), але сьогодні під час розроблення інвестиційної стратегії необхідно дивитися на різні індекси, які складаються із сукупності параметрів, які загалом надають точну, об'єктивну інформацію про стан розвитку економіки та слабкі сторони об'єктів інвестування та інвестиційного клімату загалом. Нині такими індексами є: індекс людського розвитку (ІЛР), агрегований індекс «живої планети» (ІЖП), індекс екологічної сталості, індекс міжнародної конкурентоспроможності країн. Такі показники є найбільш прийнятними для аналізу приймаючої країни та розроблення повної, розкритої стратегії інвестування ТНК. Корпорації мають урахувувати всі ці індекси, оскільки, на нашу думку, вони відповідають концепції сталого розвитку.

ТНК як приватний бізнес з його виробничими, технологічними потужностями трансформує економічні системи приймаючих країн та грає ключову роль у зменшенні бідності, екологічної стабільності та досягненні економічних результатів. Інвестиції надають можливості приймаючим країнам боротися з бідністю.

Своєю чергою, слід зазначити, що корпоративна культура ТНК має бути перебудована й асоціюватися з культурним виміром приймаючої країни. Вона повинна бути розвинена з урахуванням екологічних, економічних та соціальних факторів, оскільки відомо, що в ТНК працює величезна кількість працівників з усього світу. Сталий розвиток в умовах глобального турбулентного середовища застосовується до всього комплексу дочірніх підприємств ТНК та материнської компанії [7]. Інвестиції, відповідно до досліджень Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), створюють можливості, поширюють інновації, забезпечують приймаючі країни необхідною інфраструктурою та послугами, підвищують економічні та соціальні стандарти. Для вирівнювання розбіжностей в економічному розвитку різних країн інвестиції мають бути якісними, що ство-

рять трансформацію світової економічної системи.

Інвестиційна стратегія ТНК також повинна бути скоординована та підтримана практикою відповідального управління приймаючої країни та країни базування. Адміністративні та економічні інструменти державного управління економікою є орієнтиром у створенні корпоративної та організаційної культури ТНК в умовах сталого розвитку. Таким чином, нова політика сталого розвитку приймаючої країни контролює залучення іноземних інвестицій в трьох напрямках, як видно з рис. 1, а саме полягає у створенні синергії з використанням ширших цілей економічного розвитку або політики в перспективних галузях, досягненні співробітництва в інвестиційних стратегіях ТНК; підвищенні відповідальності в поведінці інвесторів та в корпоративних принципах соціальної відповідальності; перевірці ефективності політики та виконанні цілей, що стосуються інституційного середовища корпорацій.

Таким чином, інвестиційна стратегія ТНК має бути спроектована на основі економічного розвитку та сталого виробництва, забезпечуючи доступ працівників та громадян приймаючої країни до постійної роботи та кращого рівня життя. Основний принцип економіки сталого розвитку – «виробляти кращу продукцію з використанням якомога меншого обсягу ресурсів, при цьому зменшуючи забруднення протягом виробничого циклу» [3]. До розроблення цієї стратегії може бути залучений не тільки персонал корпорації, а й різноманітні учасники економічного процесу: вчені, партнери, споживачі, клієнти, дослідники, засоби масової інформації та агентства з розвитку компанії.

Для того щоб створити стратегію, яка працювала б як система, необхідно створювати навчальні центри працівників у розрізі доведення до них інформації про ефективність використання інвестицій усередині приймаючої країни за допомогою інноваційних інвестиційних проектів у найбільш розвинутих та країнах, що розвиваються.

Але, розглядаючи ті ризики і дохідність, з якими можуть стикатися ТНК у приймаючих країнах такого рівня, змушує їх шукати підтримки в місцевих компаніях у найбільш перспективних галузях, щоб попередити та захистити себе від збитків, які може понести корпорація у разі формажорних або кризових ситуацій. У найбільш розвинутих країнах доречніше співпрацювати з малими підприємствами, які знайомі з місцевим законодавством, оподаткуванням, можливістю отримання кредитних ресурсів із боку національної банківської системи. Така інвестиційна стратегія націлена на отримання переваг від кооперації з місцевими підприємствами, а місцеві компанії, своєю чергою, отримують нові технології, ноу-хау, креслення винаходів, раціоналізаторські рішення тощо. В період економічних криз необхідно переглядати власні інвестиційні стратегії та коригувати їхні пункти. Все частіше перед ТНК постає питання прийняття оптимальних інвестиційних рішень з урахуванням ризиків та згладжування наслідків фінансової кризи 2007–2009 рр., а в подальшому й циклічності економіки загалом.

Висновки. Вивчення та дослідження поглядів іноземних та вітчизняних учених на проблему конструювання інвестиційної стратегії ТНК в умовах сталого розвитку показують, що з кожним роком виникає потреба у дотриманні вимог суспільства в розрізі сприятливого теперішнього існування з урахуванням майбутніх викликів. Концепція ста-

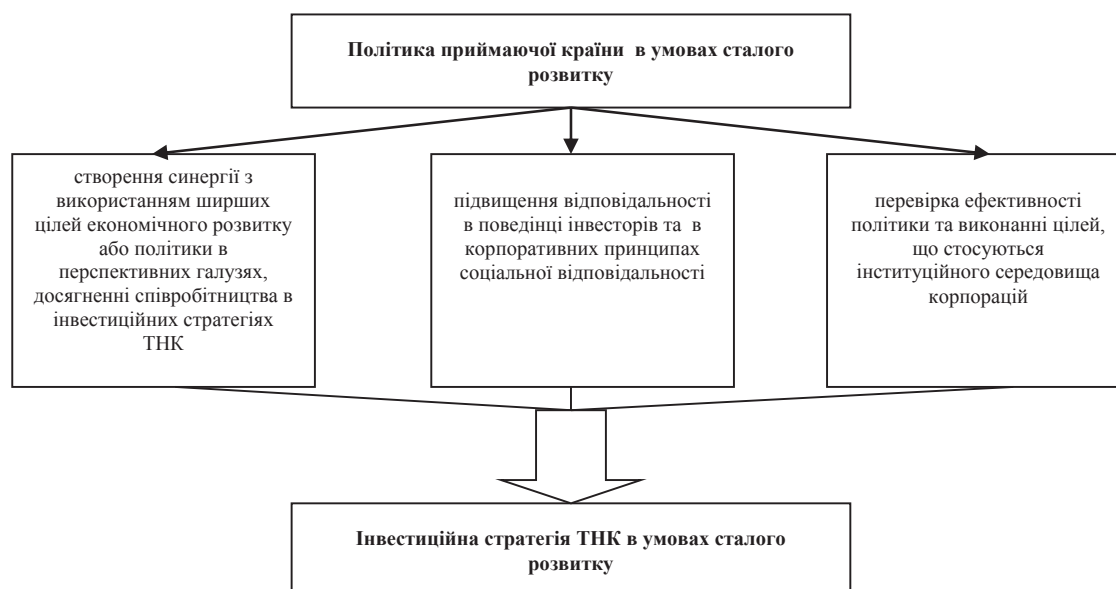


Рис. 1. Вплив елементів політики приймаючої країни в умовах сталого розвитку на інвестиційну стратегію ТНК

Джерело: складено за [13]

лого розвитку все більше набуває актуальності, оскільки суб'єкти міжнародних економічних відносин мають обмежені ресурси, а також наша планета Земля має недостатню кількість необхідних природних ресурсів для безперервного, постійного виробництва товарів, надання послуг. Таким чином, ТНК як основні контрагенти світової економічної системи повинні перебудовувати власну міжнародну корпоративну стратегію на умовах сталого розвитку.

Сьогодні велика кількість ТНК вже розробила власні напрями усунення глобальних проблем людства. Створюються спеціальні підрозділи, відділи, які займаються реалізацією сталого розвитку на підприємстві. Інвестиції стають усе більше

необхідними для вирівнювання розбіжностей у розвитку різних країн, особливо це стосується країн, що розвиваються, та найбідніших країн.

Дане дослідження визначає те, що в подальшому все більше науковців будуть цікавитися питанням інвестицій ТНК в умовах сталого розвитку, оскільки фінансові ресурси дають змогу корпорації залишатися ефективним, рентабельним, конкурентоспроможним підприємством протягом кризових ситуацій, а також надають змогу розширювати власні потужності виробництва, наукову та інноваційну базу, тому подальші дослідження розроблення інвестиційної стратегії ТНК в умовах сталого розвитку потребуватимуть ще більш ґрунтовного аналізу.

Список використаних джерел:

1. Baharin I. Sustainable Development and Multinational Business / I. Baharin, I. Sentosa // IOSR Journal of Business and Management (IOSRJBM). – 2012. – Volume 1, Issue 3 (May-June 2012). – PP. 50–56.
2. Griffin, R.W. International business / R.W. Griffin, M. Pustay. – US: Pearson, New Jersey, 2013. – 1086 p.
3. Investment policy framework for sustainable development [Electronic source]. – Retrieved from : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaepcb2012d5_en.pdf.
4. Human Development Report 2015: work for human development. – 2015 [Electronic source]. – Retrieved from : <http://hdr.undp.org>.
5. Krugman P. Anthony Globalization and the inequality of nations / P. Krugman, Anthony J. Venables // National Bureau of Economic Research. – 1995. – Working paper №5098. – P. 1–45.
6. Quinlivan G. Sustainable development: the role of multinational corporations / G. Quinlivan // Saint Vincent College. – 2014. – P. 1–6.
7. Olanrewaju Makinde H. The inevitability of multinational corporations towards achieving sustainable development in developing Economies: a case study of the Nigerian economy / H. Olanrewaju Makinde // American Journal of Business and Management. – 2013. – Vol. 2. – № 3. – P. 256–265.
8. Rudenko-Sudarieva L. Modern factors in the development of international investment / L. Rudenko-Sudarieva., R. Krysiuk // The practical science edition Independent AUDITOR. – 2015. – № 14 (IV). – P. 27–36.
9. Schleuter D. A user's guide to functional diversity indices / D. Schleuter, M. Daufresne, F. Massol, C. Argillier // Ecological monographs, Ecological Society of America. – 2010. – № 80 (3). – P. 469–484.
10. Tools for delivering on green growth report 2011 / Prepared for the OECD meeting of the Council at Ministerial. – 2011 [Electronic source]. – Retrieved from : <http://www.oecd.org/greengrowth/48012326.pdf>.
11. World investment report 2016 Investor nationality: policy challenges [Electronic source]. – Retrieved from : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf.
12. WWF Corporate partnerships report 2015 [Electronic source]. – Retrieved from : http://final_fy2015_corporate_engagement.pdf.
13. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн ; пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с.

Шевченко Ю. А.

Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ТНК В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

Статья отражает проблемы инвестирования ТНК и условия, при которых будут происходить инвестиционные потоки в разные страны в глобальной турбулентной среде. Исследованы преимущества учета концепции устойчивого развития ТНК при осуществлении инвестиционной деятельности в принимающей стране, так как устойчивое развитие является ключевой стратегией развития любой страны или предприятия. Охарактеризованы основные направления использования данной концепции как будущего конкурентного преимущества на мировом рынке товаров, работ и услуг. Изучены основные стратегии ТНК в условиях устойчивого развития, которые должны корректироваться под влиянием различных факторов и изменений, которые имеются в среде функционирования ТНК. Разработаны рекомендации для инвестиционной деятельности ТНК по эффективному управлению собственными инвестиционными потоками с учетом социальных, экологических и экономических показателей развития принимающей страны. Предоставлена стратегическая модель развития инвестирования ТНК на будущую перспективу с учетом преимуществ и недостатков использования концепции устойчивого развития. Проанализированы основные показатели конкурентоспособности принимающих стран в разрезе экологической, социальной практики ТНК с учетом экономической нестабильности мировой экономической системы, которые показывают роль инвестирования ТНК в бедные и развивающиеся страны.

Ключевые слова: глобальная среда, инвестиции, конкурентоспособность, устойчивое развитие, ТНК, турбулентность.

Shevchenko Yu. A.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

MNC'S INVESTMENT STRATEGY IN THE CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Summary

This article is devoted to the MNC's investment problems and conditions, under which investment flows will invest in different countries in the global turbulent environment. It investigates the benefits of the concept of sustainable development of multinationals in their investment activities in the host country, as well as sustainable development is a key strategy of any country or company and it describes the main directions of the use of this concept as a future competitive advantage in the global market of goods and services. This study also characterizes the main MNCs' strategies, which use the concept of sustainable development, and they should be corrected with the influence of different factors and changes, which we can see in the MNC's activity environment. Recommendations are made for MNC's investment activity in the directions of effective investment flows management with taking into account the social, environmental, and economic performance of the host country. It provided a strategic investment MNCs model for the future prospects considering advantages and disadvantages of the use of the concept of sustainable development.

It analysed the basic indicators of competitiveness of host countries in terms of environmental and social practices of multinational corporations, which were based on economic instability of the global economic system, which show the role MNC's investment flows in the poorest and developing countries.

Keywords: global environment, investment, competitiveness, sustainable development, MNC, turbulence.

УДК 339.9:331.556.4

Шиманська К. В.

Житомирський державний технологічний університет

ЕКОЛОГІЧНІ ЗАГРОЗИ І РИЗИКИ ТА ЇХ РОЛЬ В СУЧАСНІЙ МІЖНАРОДНІЙ МІГРАЦІЇ

У статті досліджено зв'язок екологічних загроз як елементу гео економічного ризику розвитку країни або регіону з детермінантами формування міграційних мотивів. Підкреслено вплив екологічних детермінантів на міграційні потоки людських ресурсів. Вивчено характеристику непрямих наслідків природних катастроф як екологічних детермінантів формування міграційних потоків.

Ключові слова: міжнародна міграція, гео економічні ризики, біженці, екологічні загрози, екологічні катастрофи.

Постановка проблеми. Катастрофічні зміни клімату сьогодні надзвичайно гостро стоять на порядку денному глобального діалогу щодо перспектив та проблем світового розвитку. Вони можуть проявлятися по-різному: від екстремальних погодних явищ та стихійних лих (їх ефект виявляється вже в короткостроковому періоді) до мінливості температурного режиму та тривалих кліматичних змін (їх вплив стає відчутним у довгостроковій перспективі, переважно через скорочення територій, придатних для життя та ведення господарства, скорочення та погіршення якості природних ресурсів, флори та фауни тощо).

Глобалізація економічних процесів та посилення інтеграції між країнами та регіонами світу призвели до того, що питання глобальних економічних проблем постали перед всім людством, адже їх вплив не є локалізованим, а в умовах тісних міжнародних зв'язків та взаємопроникнення національних економік негативні наслідки кліматичних змін та стихійних лих позначаються (звісно, з різною інтенсивністю) на економіці всіх країн та регіонів світу. Щодня тисячі людей мігрують через національні кордони країн під впливом екологічних факторів. Зокрема, Статистичним відділом ООН статистика природних катастроф за всіма їх видами узагальнюється за 10 років. Однак, окрім статистичних даних щодо міграційного приросту (чистої міграції) та величини осередків мігрантів між країнами міграційної пари, узагальнюються інші часові проміжки, що не дає змогу з високою мірою надійності зіставити ці показники між собою. Крім того, значні проміжки часу у статистичних спостереженнях міграційних переміщень спричиняють ризик того, що тимчасова та зворотна міграція не буде врахована.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями питань екологічних передумов міграційних переміщень людських ресурсів у світі займаються такі вітчизняні та зарубіжні вчені і дослідники, як І.С. Кизима, М. Бін (M. Beine), К. Парсонс (C. Parsons), А.В. Бохан, Н.Д. Конігліо (N.D. Coniglio) [2], Г. Песке (G. Pesce) [2], К. Кумбс (C. Coombs), К.М. Дукет (C.M. Duquette), Ф.Г. Міксон (F.G. Mixon), Дж. Холл (J. Hall), Дж.Р. Кларк (J.R. Clark), М. Фолей (M. Foley), Р.Дж. Цебула (R.J. Sebula) [1], Р.К. Веддер (R.K. Vedder), У. Найр-Райхерт (U. Nair-Reichert), Р. Рюевені (R. Reuveny) [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В цьому аспекті дослідження орієнтоване на визначення впливу природних катастроф як показника нестабільного навколишнього природного середовища у місцях проживання населення країн та регіонів на формування міграційних потоків.

Мета статті полягає в ідентифікації загального впливу екологічних детермінантів на процеси міжнародної міграції людських ресурсів та встановленні їх особливостей в регіональному контексті з використанням даних щодо міграційних переміщень за відповідні періоди.

Вклад основного матеріалу дослідження. Зокрема, аналіз наслідків зміни клімату дає змогу зробити висновок, що вони є результатом неконтрольованого антропогенного впливу, глобальної бездіяльності міжнародних інституційних суб'єктів, а також вимагає скоординованих міжнародних заходів, оскільки посилення негативних екологічних наслідків та загострення екологічних проблем посилять дисбаланси економічного та соціального розвитку у світі, оскільки саме країни, що розвиваються, найбільше постраждають.

За результатами дослідження видів екологічних загроз окреслено зв'язок екологічних загроз як елементу гео економічного ризику розвитку країни або регіону з детермінантами формування міграційних мотивів крізь призму інституційного середовища забезпечення життєдіяльності населення в умовах природних катастроф та інших екологічних загроз (рис. 1).

В цьому контексті слід дати окремі пояснення. Зокрема, основними векторами впливу екологічних загроз є:

- втрата джерел продуктів харчування, що становить продовольчу безпеку, провокує проблеми голоду;

- втрата джерел питної води, чим порушується водна безпека населення, отже, зростають загрози епідемії (як серед населення, так і у сільськогосподарської худоби, що посилює проблеми забезпечення продовольства);

- втрата сільськогосподарських посівів, що знижує обсяги врожаю та призводить до скорочення наявного продовольства;

- втрата або руйнування територій та об'єктів туризму, що знижує економічний потенціал країни та її туристичну привабливість.

Описані вище вектори і приклади екологічних загроз загалом обмежують можливість використання країною або регіоном вибраної економічної стратегії та послаблюють гео економічну позицію країни на міжнародних ринках та в межах наявних регіональних інтеграційних об'єднань.

Крім того, як видно з рис. 1, екологічні загрози як елемент гео економічного ризику країн та регіонів спричиняють потребу реагування інтеграційного середовища на забезпечення життєдіяльності населення.

Зокрема, водні, геологічні, метеорологічні, кліматологічні, погодні, екосистеми та прибережні загрози та їх інтенсивність і потенційні

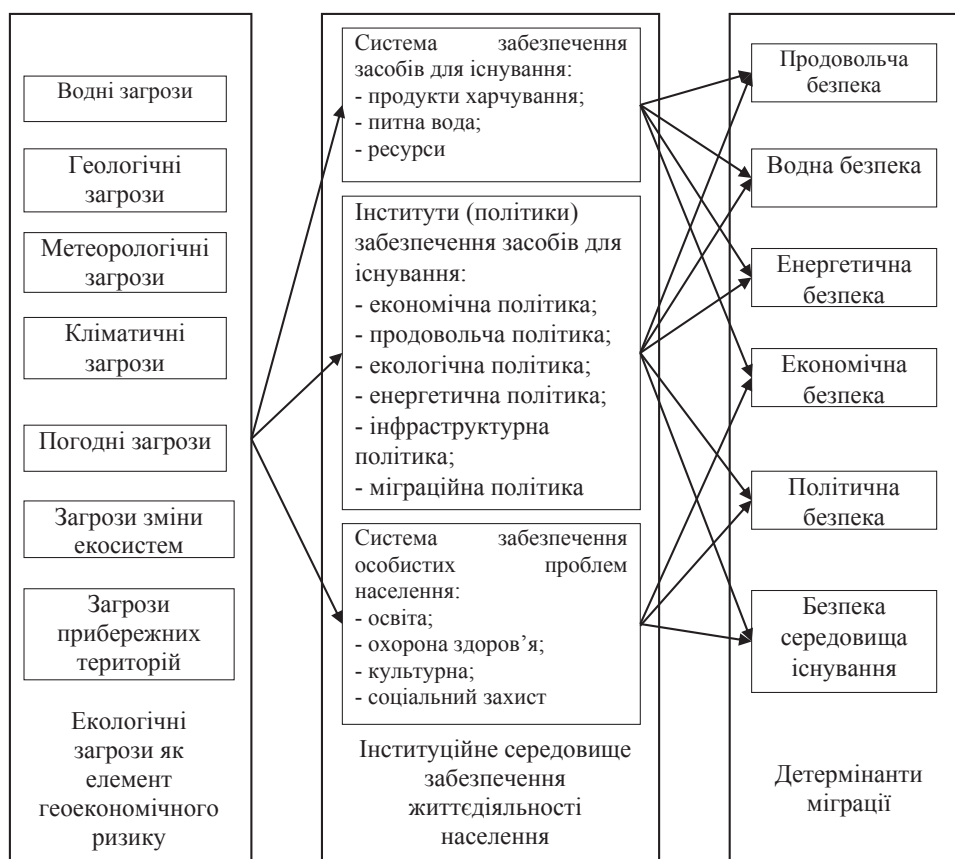


Рис. 1. Зв'язок екологічних загроз як елементу гео економічного ризику розвитку країни/регіону з детермінантами формування міграційних мотивів

Джерело: розроблено автором

наслідки визначають потребу вдосконалення інституційного середовища забезпечення життєдіяльності населення під час або після екологічної катастрофи. Так, організації вимагають системи забезпечення населення засобами для існування та забезпечення особистих потреб населення. Водночас акцент слід зробити перш за все на формуванні системи інститутів (відповідних політик, а саме екологічної, продовольчої, економічної, енергетичної, інфраструктурної та міграційної політик).

Екологічні детермінанти, як правило, залишаються поза увагою дослідників міграції, які більше зосереджують увагу на демографічних та економічних детермінантах міжнародної міграції людських ресурсів. Прямо визначити роль екологічних детермінантів у формуванні міграційної пари досить важко, адже процес міграції є надзвичайно чутливим до всієї сукупності детермінантів (зокрема, країни призначення мігрантів (відстань, наявність діаспор та культурна близькість)).

З іншого боку, і сама природа кліматичних катастроф така, що ефекти частини з них (стихійні лиха) відчутні одразу та провокують раптові міграційні переміщення. Інші ж (тривалі кліматичні зміни) трансформують соціально-економічне становище населення протягом певного періоду, змінюючи також і статевовікову структуру населення (наприклад, шляхом зниження рівня фертильності тощо), що в довгостроковій перспективі визначає структуру робочої сили країни чи регіону, освітньо-професійний рівень та спричиняє деформацію міграційних мотивів та детермінантів

їх формування, які переважали в суспільстві протягом минулих поколінь.

В цьому випадку Н.Д. Конільйо (N.D. Coniglio) та Г. Песке (G. Pesce) [2] відводять міграції місце в різних стратегіях адаптації населення до наслідків кліматичних потрясінь (вони приводять підхід Р. Рювені (R. Reuveny) [4], який визначив, що «люди можуть адаптуватися до екологічних проблем у три способи: залишатися на місці і нічого не робити, прийнявши понесені витрати; залишитися на місці та адаптуватися до змін, компенсувати їх наслідки; мігрувати з постраждалих районів). Зокрема, за результатами власних досліджень вони формують підхід до визначення умов, за яких міграції є кращим варіантом адаптації [4].

Загалом погоджуємося з підходом Н.Д. Конільйо та Г. Песке [2] в тому, що витрати та переваги кожного з вказаних вище варіантів багато в чому залежатимуть від ресурсів, доступних населенню (фінансових активів, землі та інших благ, а також невідчутних ресурсів, а саме стану здоров'я, рівня освіти, адаптивності), його майбутніх очікувань. Зауважимо водночас, що мобільність населення залежить від низки детермінантів структури вказаних вище ресурсів. Так, зниження міграційної мобільності характерне для домогосподарств зі значною часткою нерухомого майна, натомість його відсутність спричиняє більше можливостей для міграції населення, виходячи з наявного у нього людського потенціалу.

У дослідженні детермінантів міжнародної міграції Р.Дж. Цебула (R.J. Cebula) [1], Дж.М. Александер (G.M. Alexander) [1] вивчають

вплив, окрім інших, низки екологічних детермінантів, серед яких слід назвати такі: нормальна щоденна максимальна температура в штаті у січні, факт межування штату з лінією узбережжя, кількість миль берегової лінії в штаті, відсоток розподілу розміщених небезпечних відходів у державі, викиди токсичних хімічних речовин на 1 людину. При цьому вони доходять висновку, що перші три детермінанти чинять позитивний вплив на імміграцію, підвищуючи чисельність осередків мігрантів в штаті. Водночас вплив двох інших детермінантів негативний, що означає скорочення чисельності іммігрантів за зростання інтенсивності дії таких детермінантів.

При цьому вчені вказують на один недолік проведення кореляційного аналізу залежності міграційних потоків та показників кліматичних змін та стихійних лих, а саме унікальність кліматичних змін та подій, які характерні для кожного конкретного регіону чи навіть місцевості.

Ступінь впливу очікуваних або фактичних кліматичних змін та стихійних лих на формування міграційного мотиву складно дослідити та уніфікувати критеріально, оскільки, хоча кореляційний зв'язок між ними існує, виміряти його досить складно для кожної окремої країни або регіону. В різних регіонах кліматичні події провокують різну за ступенем реакцію населення залежно від соціально-економічних характеристик постраждалого населення та ступеня вразливості соціально-економічної системи.

В межах аналізу міграційних переміщень та оцінки впливу на їх формування екологічних детермінантів слід зауважити, що реакція населення на кліматичні зміни та стихійні лиха може виявитися у формуванні мотиву залишити місце свого проживання та мігрувати в іншу країну. Проте такий мотив залежить не тільки від інтенсивності самої екологічної події, але й переважно від соціально-економічного становища населення, рівня його первинної депривації та готовності долати негативні наслідки таких подій. У такий готовності (багато в чому форма створюється з особистісного сприйняття власного становища) за

результатами власних досліджень можемо виділити такі компоненти:

– економічна готовність (рівень добробуту населення, наявність стабільного заробітку та постійного місця роботи, рівень матеріального забезпечення домогосподарства);

– соціальна готовність (кваліфікаційна відповідність, рівень освіти та конкурентоспроможність на ринку праці, рівень соціалізації осіб та наявність міцних комунікативних зв'язків);

– демографічна готовність (наявність та кількість у домогосподарстві осіб від 0 до 14 років, наявність та кількість у домогосподарстві осіб понад 65 років, кількість у домогосподарстві осіб з інвалідністю та недієздатних з інших причин, гендерно-вікова структура домогосподарства);

– мовно-культурна складова (знання іноземних мов, особиста толерантність, обізнаність з культурою та правилами поведінки);

– політико-безпекова готовність (наявність та легкість легальних шляхів міграції за кордон, наявність та доступність нелегальних шляхів міграції за кордон, рівень безпечності міграційного переміщення територією країни, система правового захисту прав та свобод).

За результатами дослідження регіональних тенденцій природних катастроф та кліматичних змін та відповідних міжнародних міграційних потоків людських ресурсів ідентифіковано напрями впливу екологічних детермінантів на формування міграційних потоків людських ресурсів, що представлено на рис. 2.

Кліматичні зміни приводять до двох видів міграції: швидка міграція (як правило, раптова мобілізація людських ресурсів та їх переміщення) та повільна міграція (тривала в часі від моменту виникнення міграційного мотиву та прийняття міграційного рішення до остаточного переміщення та розміщення на території країни призначення).

Екстремальні кліматичні події, ймовірно, мають серйозні наслідки, принаймні в короткостроковій перспективі, адже вони позначаються на економічних ресурсах спільноти і в результаті серйозно обмежують можливість подальшого проживання на території та подолання наслідків таких кліматичних подій. Так, стихійні лиха (кліматичні, метеорологічні, геологічні та водні, а саме посухи, повені, урагани, торнадо, цунами, землетруси) призводять до значного руйнування територій та інфраструктури (транспортної, телекомунікаційної, соціальної тощо), помешкань населення, а також знищення ресурсів, необхідних для забезпечення життя та здоров'я населення країни чи регіону. Загалом такі наслідки становлять фізичну загрозу життю населення, унеможливають проживання на зруйнованій території та призводять до більш інтенсивного міграційного переміщення (при цьому залежно від масштабів руйнувань ці переміщення можуть мати внутрішній або зовнішній характер, тобто відбуватися територією країни або за її межі).

Непрямі наслідки стихійних лих як одного з екологічних детермінантів наведені в табл. 1.



Рис. 2. Вплив екологічних детермінантів на міграційні потоки

Джерело: розроблено автором

**Характеристика непрямих наслідків природних катастроф
як одного з екологічних детермінантів формування міграційних потоків**

№	Непрямий наслідок	Характеристика
1.	Порушення економічних зв'язків	Природні катастрофи призводять до порушення комунікаційних, транспортних та інших інфраструктурних зв'язків між постачальниками та покупцями, порушення наявних контрактів.
2.	Втрата ринків збуту	Полягає у зруженні ринку за рахунок втрат домогосподарств, фізичних втрат ресурсів (земельних ресурсів, засобів виробництва і, що не менш важливо, трудових ресурсів).
3.	Скорочення або втрата робочих місць	Погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання, скорочення попиту на товари та послуги, згорання або зникнення виробництв, що провокують скорочення або втрату робочих місць, знижують пропозицію праці та підвищують навантаження на 1 робоче місце, що спричиняє зниження заробітної плати, посилюючи тим самим міграційні мотиви населення.
4.	Зростання навантаження на територію	Зростання навантаження на територію, неушкоджені або ушкоджені меншою мірою в результаті стихійних лих. В цьому виявляються непрямі наслідки кліматичних змін на сферу сільськогосподарства, що є сферою постачання продовольства, знищення сільськогосподарства провокує внутрішні міграції з села в місто, збільшуючи тиск на міські території.

Джерело: розроблено автором

Якщо ж говорити про глобальні кліматичні зміни, то вони мають не настільки динамічний характер та тривають роками й десятиліттями, а тому не є настільки відчутними для формування міграційних потоків. Загалом, незважаючи на вагоме глобальне значення, місцеві громади з плином часу до них, як правило, адаптуються, пристосовують власну інфраструктуру та господарство до нових кліматичних умов.

Загалом же різні за економічною зрілістю країни мають різні ступені вразливості до одного і того ж типу кліматичних змін та стихійних лих.

Крім того, слід сказати про асиметричність наслідків таких змін, оскільки кожній країні притаманні різні територіальна та галузева структура економіки, яка впливає на рівномірність розміщення населення та факторів виробництва по території країни, що обумовлює ступінь потенційних руйнувань та людських жертв, а також чисельність осіб, які потенційно постраждають від наслідків стихійних лих у разі наявності кліматичних потрясінь через постраждале населення.

Крім того, важливим є інституційне середовище країни, в якій відбувається екологічна катастрофа. Так, Ш. Жаявардхан (Sh. Jayawardhan) зазначає: «Сама зміна клімату не «виштовхує» людей, вона посилює соціальну вразливість, яка, в свою чергу, сприяє зміщенню. Зміна клімату – це не єдиний фактор, який призводить до кліматичних міграцій <...>. Наслідки зміни клімату можуть бути причиною того, чому люди евакуюються, але виключно вони не пояснюють, чому люди не повертаються до своїх країн походження. Тому проблема зумовлена складними взаємозв'язками між кліматичними змінами та відсутністю інституційного управління» [3, с. 104–105].

Висновки. Вважаємо, що створення належного інституційного середовища та організація формальних інститутів у суспільстві, постраждалому від екологічних загроз та природних катастроф, спрямовані на забезпечення:

- формування системи захисту населення від потенційних наслідків екологічних катастроф з метою зниження ризиків формування факторів виштовхування та посилення міграційних мотивів;
- врегулювання питань формування офіційних міграційних потоків та спрощення процедур міграційного переміщення у разі настання природних катастроф та забезпечення належного захисту мігрантів;
- сприяння інтеграції мігрантів, шукачів притулку та біженців у приймаючому суспільстві та їх захисту як громадян країни походження;
- створення інституційного середовища (розробка правових та адміністративних механізмів, встановлення системи інституційної відповідальності) сприяння поверненню мігрантів на батьківщину та забезпечення їх засобами для існування на певний час.

Загалом же важливість соціально-економічних характеристик країни походження, таких як рівень економічного розвитку, рівень бідності та депривації населення країни, показники вразливості економіки, а також особливості регіонального розміщення населення та продуктивних сил, виявляється в готовності країни до прийняття наслідків екологічних змін та катастроф. Тому саме вразливість держави та її інституційного середовища забезпечувати максимальне положення наслідків катастроф визначає більшу схильність населення країни до міграції, адже у ньому в даному разі міграційні мотиви будуть формуватися, виходячи з неспроможності населення вибрати іншу форму адаптації до екологічних змін та катастроф.

Список використаних джерел:

1. Cebula R. Determinants of net interstate migration, 2000–2004 / R. Cebula, G.M. Alexander // Journal of Regional Analysis and Policy. – 2006. – Т. 36. – № 2. – P. 116–123.
2. Coniglio N.D. Climate variability and international migration: an empirical analysis / N.D. Coniglio, G. Pesce // Environment and Development Economics. – 2015. – Т. 20. – № 4. – P. 434–468.
3. Jayawardhan S. Vulnerability and Climate Change Induced Human Displacement / S. Jayawardhan // Consilience: The Journal of Sustainable Development. – 2017. – Т. 17. – № 1. – P. 103–142.
4. Reuveny R. Climate change-induced migration and violent conflict / R. Reuveny // Political Geography. – 2007. – Vol. 26. – P. 656–673.

Шиманская Е. В.

Житомирский государственный технологический университет

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ УГРОЗЫ И РИСКИ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ

Резюме

В статье исследована связь экологических угроз как элемента геоэкономического риска развития страны или региона с детерминантами формирования миграционных мотивов. Подчеркнуто влияние экологических детерминантов на миграционные потоки человеческих ресурсов. Изучена характеристика косвенных последствий природных катастроф как экологических детерминантов формирования миграционных потоков.

Ключевые слова: международная миграция, геоэкономические риски, беженцы, экологические угрозы, экологические катастрофы.

Shymanska K. V.

Zhytomyr State Technological University

ENVIRONMENTAL THREATS AND RISKS AND THEIR ROLE IN CONTEMPORARY INTERNATIONAL MIGRATION

Summary

The link of environmental threats as an element of the geo-economic risk of the country's or region's development with the migration motives formation determinants is studied. The influence of ecological determinants on human resources migration flows is underlined. The characteristic of indirect consequences of natural disasters as an ecological determinant of the migratory flows formation is considered.

Keywords: international migration, geo-economic risks, refugees, environmental threats, ecological disasters.

УДК 339.97

Ярмак О. В.

Харьковский институт финансов

Киевского национального торгово-экономического университета

РАЗЛИЧИЯ В СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЯХ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ СТРАН ЕВРОПЫ

В статье рассмотрены исторические особенности и современные условия развития социально-экономических систем европейских стран. Выявлены характерные особенности и тенденции современных моделей их развития. Проанализирована динамика основных показателей уровня развития стран Северной, Западной, Восточной и Южной Европы. Определены различия, а также выявлены пути совершенствования моделей развития социально-экономических систем стран Европы.

Ключевые слова: социально-экономическая система, социально-экономические отношения, экономические показатели развития, социальные показатели развития, модель развития, международные экономические отношения, мировое хозяйство.

Постановка проблемы. Процесс формирования моделей развития социально-экономических систем стран Европы проходил в несколько этапов, связанных с изменениями исторического характера, происходившими на данных территориях. Страны Европы прошли доиндустриальную эпоху, промышленную революцию, позволившую вступить в индустриальную эпоху, в данный момент многие из них находятся в стадии постиндустриального развития, однако все эти эпохи сопровождаются постоянными экономическими кризисами и войнами, которые раз за разом отбрасывают европейские страны в их развитии назад. При этом часть стран восстанавливается и делает значительный рывок вперед, а другая часть развивается медленно, а процесс восстановления проходит очень тяжело.

Неравномерное развитие социально-экономических систем европейских стран обусловлено влиянием множества факторов. Экономический подъем в странах Европы, особенно Северной и Западной,

был также обусловлен потеплением климата, что вызвало приток в данные регионы населения, наладило производство сельскохозяйственной продукции, обеспечило всплеск торговли и, как следствие, поспособствовало техническому прогрессу, повысило уровень капиталовложений. Различия в географическом положении и природно-климатических условиях данных территорий спровоцировали развитие разных отраслей национальной экономики европейских стран, направив одни из них большей частью в область развития финансовой сферы, применения высоких технологий и совершенствования отраслей промышленности, а других – в направлении развития сельского хозяйства и сферы услуг (в основном туризма). Причем первая группа наряду с первоначальным развитием сельского хозяйства активно развивала инфраструктурные отрасли, что поначалу обеспечивало достаточно тесную корреляцию между динамикой сельскохозяйственного и промышленного производства, а затем позволило вывести

промышленность на принципиально новый уровень. Подъем сельского хозяйства и его интенсификация обеспечили приток населения, повышение его жизненного уровня, позволили снизить издержки производства в отраслях экономики несельскохозяйственного сектора, расширили емкость внутреннего рынка и обусловили переход из протоиндустриального развития в стадию индустриализации. Как следствие, в этой части Европы отмечалось укрепление частной собственности, расширялась сфера наемного труда, активно перемещались основные факторы производства, такие как труд и капитал.

Необходимо также упомянуть и о том, что многие европейские страны имели колонии по всему миру, что позволяло им развивать свою экономику за счет использования ресурсов захваченных территорий. Таким образом, была обеспечена потребность в сырье, топливе и ресурсах, а также защита своих рынков сбыта.

Одним из факторов, оказавших влияние на уровень развития и современное состояние социально-экономических систем стран Европы, является тот политический курс, который был ими выбран. В результате этого часть европейской территории активно внедряла в жизнь капиталистические методы регулирования развития экономики и социальной сферы, а другая – социалистические. Особенности функционирования капиталистической и социалистической экономики наложили значительный отпечаток на современное состояние социально-экономических систем европейских стран.

В настоящее время именно данные территории являются странами постиндустриального развития, так как экономическое развитие в этих странах основывается на применении наукоемких технологий, стимулировании творческого аспекта деятельности работников и использовании информации и знаний как основного ресурса. Такой уровень экономического развития в государствах северо-западных территорий Европы позволяет обеспечивать и высокий уровень социальных стандартов, так как высокая централизация ВВП в бюджетах этих стран обеспечивает и высокий уровень выполнения социальной функции государства. Именно в странах Северной и Западной Европы наблюдается наиболее высокий уровень социальных выплат населению. Страны Южной и Восточной Европы в данном отношении значительно проигрывают северно- и западноевропейским странам, так как большинство из них находится до сих пор на стадии индустриального развития. Особенно это касается стран Восточной Европы. Однако и в странах данного региона можно наблюдать высокие социально-экономические показатели. Ярким примером в данном случае является Польша, в последние годы активно развивающаяся не только свою экономику, но и систему образования, что, безусловно, через некоторое время принесет заметный вклад в развитие экономики данной страны.

Таким образом, понимание условий удачной реализации программы развития социально-экономической системы той или иной страны может дать возможность менее развитым странам Европы позаимствовать передовой опыт и усовершенствовать собственные модели развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема определения наиболее эффективных путей функционирования и методов управления социально-экономическими системами в государствах возникает с тех пор, как возникло само

понятие «государство». В последнее время много внимания уделяется проблематике построения высокоэффективных социально-экономических систем с учетом регионального расположения государств. Рассматриваются возможности использования опыта современных развитых стран. Однако основная проблема заключается в понимании того, чем является социально-экономическая система, потому что от четкого определения данного понятия будет зависеть и процесс формирования модели ее развития. Нам представляется целесообразным использование определения социально-экономической системы, предложенного В.С. Новиковым [8], согласно которому социально-экономическая система – это целостная совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих социальных и экономических институтов (субъектов) и отношений по поводу распределения и потребления материальных и нематериальных ресурсов, производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг в трансрегиональном пространстве. Однако немаловажным, на наш взгляд, аспектом является динамика социально-экономических показателей, характеризующих развитие социально-экономической системы, так как именно она будет характеризовать эффективность распределения и потребления материальных и нематериальных ресурсов, отражением чего является объем ВВП.

Исследованием динамики различных показателей, отражающих уровень развития той или иной социально-экономической системы в государстве, в настоящее время занимается Европейская экономическая комиссия ООН, которая является одной из пяти региональных комиссий Организации Объединенных Наций. Она была учреждена в 1947 году Экономическим и Социальным Советом ООН (ЭКОСОС) с целью развития экономической деятельности и укрепления экономических связей внутри региона ЕЭК ООН, а также между этим регионом и остальным миром. Данная организация представляет свои отчеты, в которых отражается динамика основных социально-экономических показателей стран мира [5]. Именно на основе представленных отчетов можно проследить динамику развития европейских стран в целях разработки модели их развития.

Однако нас интересуют не только статистические данные, характеризующие уровень развития той или иной страны, но и исследования методов управления и принятой политики развития в том или ином европейском государстве. Так, существуют исследования, посвященные преобразованию социальной политики и других различных аспектов, которые помогут странам Европы, а также другим странам мира (например, Латинской Америке) увеличить свое благосостояние [3]. В данных исследованиях делается упор на необходимость конвергенции между различными социальными режимами с разным уровнем общественных социальных расходов, но с общими чертами, обеспечивающими сплоченность в Европейском Союзе. Кроме того, рассматриваются и проблемы достижения благосостояния в узком региональном разрезе, например стран Средиземноморья, уровень развития которых невысок и постоянно претерпевает изменения и кризисы [2].

Одним из аспектов, активно изучаемых современными специалистами, является желание стран, относящихся в Европе к странам с переходной экономикой (Южная Европа), преодолеть сложившийся у них кризис путем жесткой экономии. Однако такая политика негативно отражается на

степени эффективности функционирования механизмов социального обеспечения [7]. Кроме того, страны Южной Европы тормозят свое развитие, применяя так называемые семейные модели благосостояния, которые, к сожалению, в современных условиях хозяйствования не всегда обеспечивают экономическую эффективность [1; 4]. Однако следует отметить, что некоторые страны данного региона, например Испания, смогли преодолеть кризис и выйти на новый этап развития [10].

Также можно встретить значительное количество исследований, посвященных развитию стран Западной Европы. Эти страны, несмотря на свою «географическую родственность», зачастую развиваются неодинаково. Например, Франция строит свою модель социального государства, адаптированную к новым экономическим и глобализационным реалиям в европейском пространстве [9]. А Германия как флагман Евросоюза рассматривает собственные концептуальные подходы к реформированию ЕС, что не только в значительной степени отражается на взаимодействии этой страны с ее партнерами по ЕС, но и влечет изменения в социально-экономических системах других стран Европы [6].

В основном изучение моделей развития социально-экономических систем стран Европы позволяет сделать вывод о том, что Европа как регион не является целостной, несмотря на образование различных международных организаций, союзов, институтов и т. д. Более развитые страны постоянно оказывают влияние на страны с переходной экономикой, пытаясь навязать им свои принципы формирования социально-экономической системы в государстве. Однако это зачастую приводит только к усугублению кризиса в странах с переходной экономикой. Поэтому в настоящее время необходимо выработать систему мер достижения устойчивого развития социально-экономических систем стран Европы как целостного региона.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Современное развитие экономики европейских стран подвержено влиянию множества факторов. Основное негативное воздействие на состояние социально-экономических систем данных стран и, как следствие, на функционирование модели их развития оказывают в основном внешние, а значит, тяжело контролируемые факторы. Так, значительный приток беженцев из Сирии обусловил всплеск криминальной активности, недовольство постоянно проживающего на территории европейских государств населения, а также спровоцировал незапланированные ранее социальные выплаты, чем затормозил экономическое развитие данных государств. Такое развитие событий впоследствии может не только негативно отразиться на социальной сфере, но и значительно ухудшить экономические показатели во многих странах Европы. Следовательно, необходимо изучать динамику основных социально-экономических показателей стран Европы, чтобы определить, как различные государства реагируют на влияние внешних и внутренних факторов, как реагирует на такое влияние экономика данных стран. В настоящее же время большинство исследователей изучает или отдельные страны, или страны одного региона. Как правило, страны Европы в совокупности не анализируются, так как они значительно отличаются по уровню своего социально-экономического развития. В статье предлагается выработать такую модель развития европейских государств, которая бы помогала уве-

личивать благосостояние развитых стран и находить пути выхода из кризиса странам Европы с переходной экономикой. Предлагаемая нами модель развития всех европейских государств как единой системы представляется целесообразной, так как европейский путь развития всех стран европейской части евразийского континента в той или иной степени одинаков и значительно отличается от моделей развития стран Азии, Америки, Африки и Австралии.

Цель статьи заключается в выявлении различий в современных моделях развития социально-экономических систем стран Европы с целью определения возможных направлений их дальнейшего развития для достижения равномерного развития европейских стран.

Изложение основного материала исследования. Исторически развитие европейских стран происходило неоднородно. Так, Западная Европа еще в доиндустриальную эпоху совершила значительный экономический рывок, догнав и перегнав прежде могущественные империи и государства Евразии, обратив некоторые из них в колонии и зависимые страны. Менялась структура экспорта, что является важнейшим показателем развития. На смену экспорту природных ресурсов и рабов пришел экспорт готовых изделий. Кроме того, Западная Европа располагала благоприятными возможностями для развития различного рода коммуникаций, так как обладала большой протяженностью морской акватории и обилием судоходных рек. Также данная территория практически избежала набегов кочевников, что позволило ей свести к минимуму последствия социально-политических шоков. Толчком для экономического роста Западной Европы послужила промышленная революция, что позволило ей стать одним из политических лидеров во всем мире.

Северная Европа в начале своего исторического пути отличалась значительной воинственностью. Народы, населявшие ее, были воинами, пиратами и торговцами, которые отправлялись в дальние путешествия с целью захвата новых земель. Однако со временем военные победы утратили свою привлекательность для стран Северной Европы, а государства, сформированные на ее территории, начали активно использовать природно-климатические условия для своего развития. Северная Европа также имеет возможность использовать ресурсы моря, так как находится в непосредственной близости от него, а Норвегия и Дания располагают значительными ресурсами нефти и природного газа. Исландия располагает термальными водами, что обеспечивает для данной страны возможность не только проводить отопление в условиях достаточно холодного климата, но и содержать теплицы. Однако наибольшим богатством Северной Европы является значительная лесистость (в Финляндии – до 77% территории). Таким образом, Северная Европа активно развивает рыбо- и лесопереработку, судостроение, электроэнергетику и нефтепереработку.

Страны Южной Европы расположены на островах и полуостровах Средиземного моря, что обуславливает специфику их развития и современного экономического состояния. Страны расположены на главных морских путях, соединяя тем самым Европу и Азию, Африку и Австралию, а также обеспечивая водное сообщение с Центральной и Южной Америкой. Территориальная расположенность между Европой и арабскими странами Северной Африки обусловила нахождение стран

данного региона под влиянием различных культурно-религиозных традиций. Особенно сильное влияние на Южную Европу оказали арабы, захватившие данные территории и долго удерживавшие их под своим контролем. Несмотря на это, в Южной Европе расположены уникальные по своему историческому развитию страны. Так, Греция является одним из крупнейших культурных центров в мире и наследницей древнегреческой цивилизации, а Испания и Португалия – крупнейшие завоеватели и колонизаторы земель, покрывшие практически одну четвертую часть мира (Южную Америку и некоторые страны Африки). Несмотря на значительную роль в истории развития мира, экономическое положение данных стран незначительное. В данном регионе наблюдается недостаток топливных полезных ископаемых, недостаточно развита речная сеть, низкая лесистость. Однако страны Южной Европы обладают огромными запасами стройматериалов и богатыми природно-рекреационными ресурсами, что обусловило значительное развитие туризма в данном регионе. Страны Южной Европы отстают от развитых стран Западной и Северной Европы, особенно сильно такая тенденция прослеживается в процессе использования результатов научно-технического прогресса и инновационного развития.

Страны Восточной Европы значительно отличались от стран Северной, Западной и Южной Европы более суровыми природно-климатическими и географическими условиями. Кроме того, все страны, составляющие Восточную Европу, постоянно находились под гнетом различных империй и держав, а также значительно страдали от набегов как северян, так и южных народностей. Несмотря на это, страны Восточной Европы смогли сохранить свои культурные традиции и до сих пор относятся к славяно-православной цивилизации. Большинство стран Восточной Европы состояло в социалистическом лагере, что не позволило им своевременно сформировать свои экономики как рыночные. Для данных стран характерны слабый уровень модернизации, основная ориентация на экспорт сырья и рабочей силы, а также низкий уровень развития экономики. Исключение составляют только Польша и Чехия, которые в последние годы имеют довольно высокий уровень развития.

Также особенностью экономико-географического положения Европы является прохождение через регион трансевропейских транспортных магистралей меридионального и широтного направлений.

Таким образом, мы видим, что изначально однородное развитие европейских стран было невозможным в результате значительно отличающихся природно-климатических, социальных, политических и экономических условий. Однако это дает нам возможность выявить основные черты современного развития стран данных регионов, что впоследствии может служить основой для выработки стратегий их дальнейшего развития.

Особенности развития стран Европы представим ниже (рис. 1).

На рис. 2 страны сгруппированы по регионам (сверху вниз): Черногория – Албания (Южная Европа), Эстония – Дания (Северная Европа), Швейцария – Австрия (Западная Европа), Чехия – Белоруссия (Восточная Европа). Данный рисунок отражает динамику основных социально-экономических показателей по европейским странам и их положение в целом по европейскому региону.

Полученные данные позволяют сделать следующие выводы. В региональном разрезе страны можно расположить в таком порядке (по убыванию) (рис. 3).

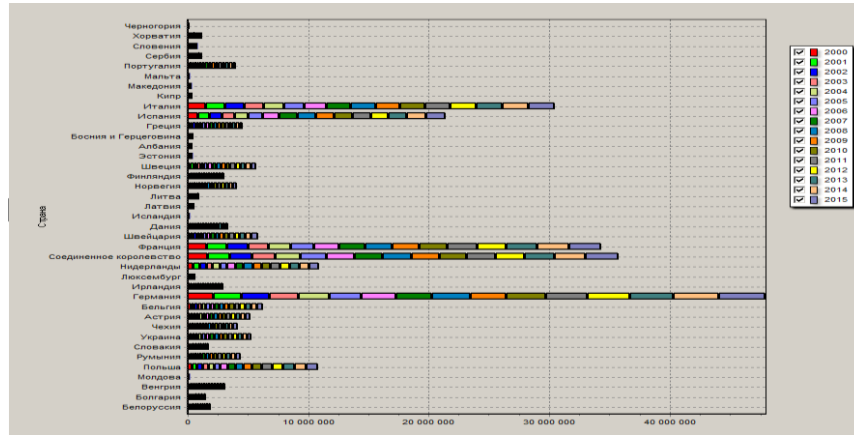
Представленные данные свидетельствуют о том, что Западная и Северная Европа являются наиболее развитыми в экономическом и социальном смысле. Именно в странах данного региона наблюдаются самая высокая заработная плата, самый низкий уровень инфляции и безработицы. По уровню ВВП Западная Европа занимает лидирующие позиции, однако ВВП в странах Восточной Европы превосходит ВВП в странах Северной Европы. Кроме того, следует отметить, что Польша является по ВВП лидером в Восточной Европе и занимает 6 место в целом по Европе. Наибольшим ВВП располагают Германия, Соединенное Королевство, Франция, Италия и Испания. Наименьший объем ВВП наблюдается в странах Южной Европы, Эстонии и Молдове. Также следует отметить, что самый высокий уровень безработицы и инфляции отмечается в странах бывшего соцлагеря, расположенных в Восточной Европе. Так, в пятерку лидеров по самому высокому уровню безработицы входят Македония, Босния и

Западная Европа	Восточная Европа
<ol style="list-style-type: none"> 1) высокий уровень государственного регулирования; 2) общественная ориентированность социально-экономических систем; 3) предельная степень открытости мировому хозяйству и интернационализации хозяйственной жизни; 4) высокая степень интеграции; 5) регионализация хозяйственной жизни (организация устойчивых самостоятельных хозяйственных комплексов); 6) экспорт готовой продукции; 7) импорт первичной продукции. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) многонациональность (множество языков и религий на территории); 2) недостаточная конкурентоспособность; 3) стремление к сохранению культурных традиций; 4) невысокий уровень развития; 5) градация в развитии стран Восточной Европы – членов ЕС и стран Восточной Европы – участниц СНГ; 6) неравномерные притоки иностранных инвестиций; 7) низкий уровень децентрализации (территориального самоуправления).
Южная Европа	Северная Европа
<ol style="list-style-type: none"> 1) развитие туризма; 2) развитая система вертикальной власти; 3) религия влияет в большой степени на формирование ценности равенства и справедливости, нежели на формирование предприимчивости и бережливости; 4) низкий уровень интеграции в мировое сообщество; 5) большой удельный вес теневого сектора экономики; 6) низкая квалификация рабочей силы, нехватка научно-технического персонала; 7) стремление к усилению национальных конкурентных преимуществ при сохранении национальной самобытности; 8) финансовая поддержка со стороны ЕС. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) значительный ресурсный потенциал при относительно небольшой численности населения; 2) высокий уровень жизни; 3) интенсивное сельское хозяйство; 4) значительная роль государства в экономике; 5) высокий уровень социальной защиты населения; 6) высокий уровень культуры; 7) высокий уровень квалификации рабочей силы; 8) высокий уровень развития науки и техники; 9) незначительная степень расслоения общества; 10) инновационное развитие экономики.

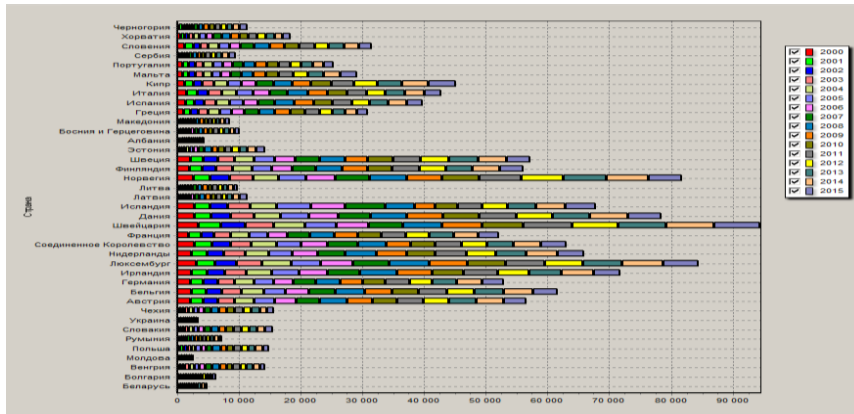
Рис. 1. Особенности развития социально-экономических систем стран Европы

Источник: авторская разработка

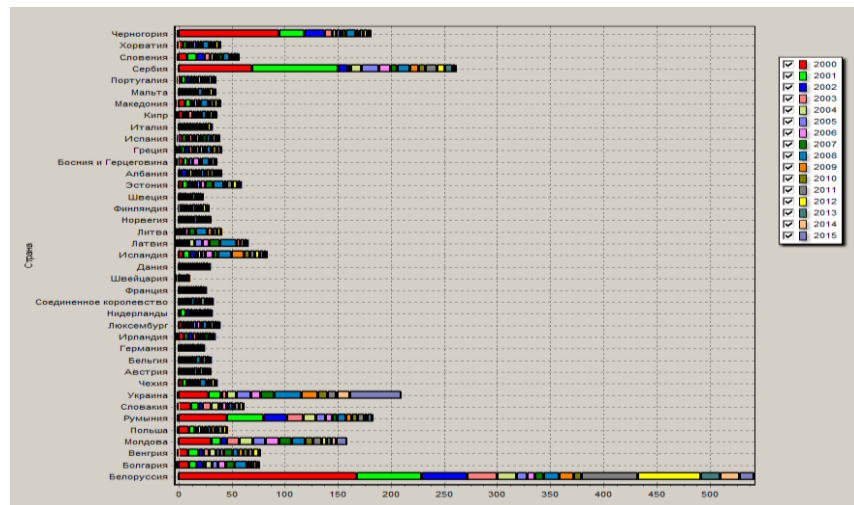
ВВП



Зароботная
плата



Уровень
инфляции



Уровень
безработицы

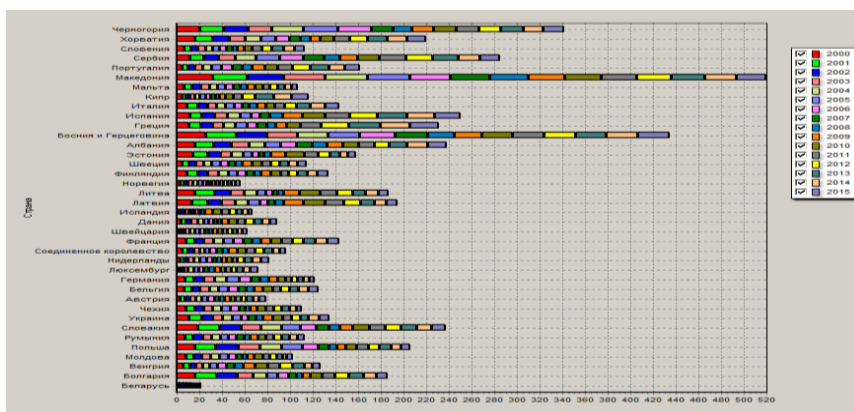


Рис. 2. Динамика ВВП, заработной платы, безработицы и уровня инфляции в Европе
Джерело: складено за [5]

Место	ВВП	Зароботная плата	Уровень инфляции	Уровень безработицы
1	Западная Европа	Западная Европа	Восточная Европа	Южная Европа
2	Восточная Европа	Северная Европа	Южная Европа	Восточная Европа
3	Северная Европа	Южная Европа	Северная Европа	Северная Европа
4	Южная Европа	Восточная Европа	Западная Европа	Западная Европа

Рис. 3. Распределение европейских стран, сгруппированных по географическому положению, в соответствии с их местом по уровню развития

Источник: авторская разработка

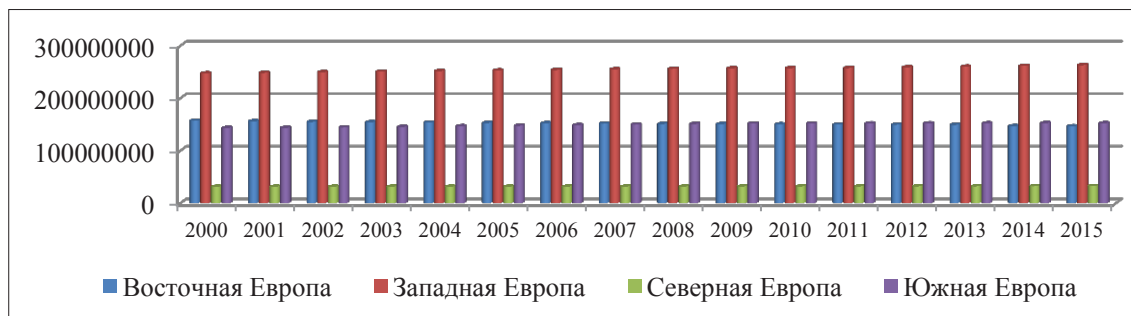


Рис. 4. Динамика численности населения стран Европы

Джерело: складено за [5]

Герцеговина, Черногория, Сербия и Испания (единственная капиталистическая страна). Самый высокий уровень инфляции наблюдается в Белоруссии, Сербии, Украине, Румынии, Черногории и Молдове. В целом можно утверждать, что в странах с высоким уровнем зарплаты наблюдается низкий уровень безработицы и инфляции. Однако с уровнем ВВП такая взаимосвязь прослеживается не всегда.

На рис. 4 представлена динамика численности населения европейских стран.

Приведенные данные указывают на то, что Западная Европа является наиболее густонаселенной. Восточная и Южная Европа практически равны по населению, а наименьшее число проживающих отмечается в странах Северной Европы. Данная ситуация косвенно может свидетельствовать о том, что Северная Европа ограничивает приток мигрантов, которые активно продвигаются через Южную Европу в Западную.

На рис. 5 представлены карты Коханена, характеризующие динамику индекса человеческого развития в 2000, 2010 и 2015 годах.

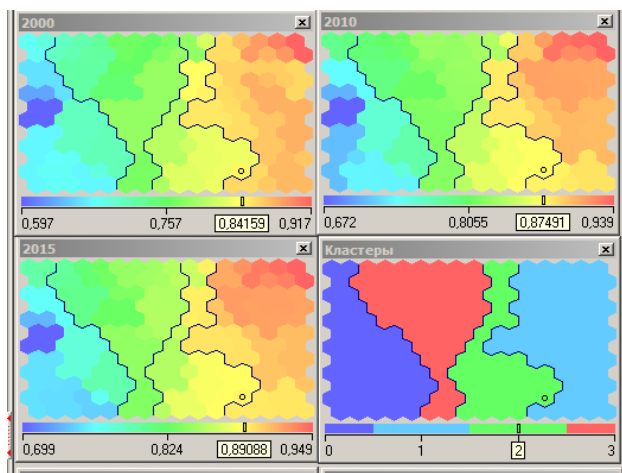


Рис. 5. Динамика индекса человеческого развития

Джерело: складено за [5]

Индекс человеческого развития – это, как уже отмечалось ранее, показатель социального характера. Представленные карты дают возможность сделать следующие выводы. Страны Европы были разбиты на 4 кластера. В первый кластер входят 13 стран (Бельгия, Германия, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Соединенное Королевство, Франция, Швейцария, Дания, Исландия, Норвегия, Финляндия и Швеция). Доля этих стран в общей структуре составляет 33,4%. Во второй кластер входят 8 стран (Чехия, Австрия, Эстония, Греция, Испания, Италия, Кипр и Словения). Доля данного кластера составляет 20,5%. К третьему кластеру относятся 10 стран (Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Латвия, Литва, Мальта, Португалия, Хорватия, Черногория). Данные страны занимают 25,6% в общей структуре. В нулевой кластер входят 8 стран (Беларусь, Болгария, Молдова, Украина, Албания, Босния и Герцеговина, Македония, Сербия). Доля данного кластера составляет 20,5% в общей структуре.

На картах Коханена кластеры окрашены таким образом, что красный цвет характеризует страны с наивысшим индексом человеческого развития, зеленый цвет – группу стран, занимающих второе место по уровню данного индекса, голубой цвет – третье место, а синий цвет отражает положение стран, имеющих самый низкий в Европе уровень индекса человеческого развития. Таким образом, мы видим, что первое место по уровню индекса человеческого развития занимает кластер 1, затем кластер 2, затем кластер 3, а в кластере 0 наблюдаются самые низкие значения по группе европейских стран.

Представленные карты свидетельствуют о том, что в период с 2000 по 2015 годы значение индекса человеческого развития во всех кластерах возросло. Динамику среднего значения данного индекса представим на рис. 6.

Приведенные данные, кроме этого, указывают на то, что в рассматриваемый период значение индекса человеческого развития возросло по всем рассматриваемым кластерам. Таким образом, можно сделать вывод о том, что, несмотря

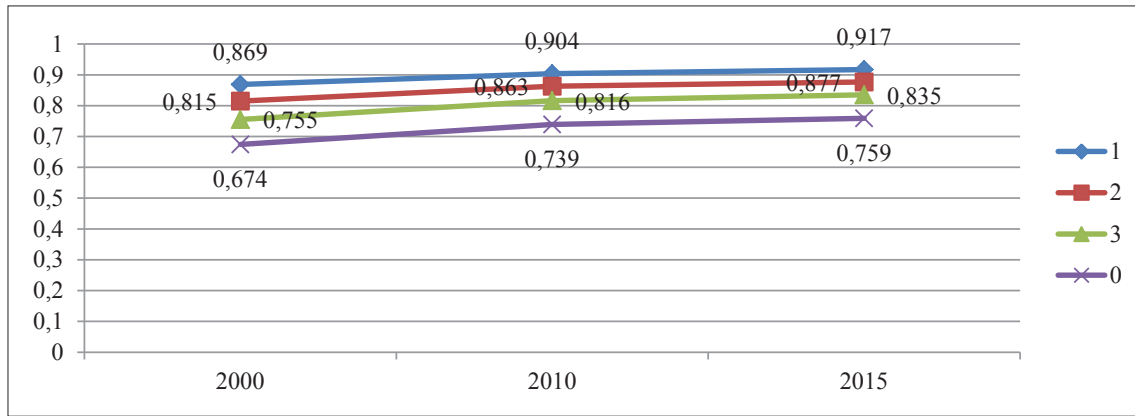


Рис. 6. Динамика индекса человеческого развития по кластерам за 2000, 2010 и 2015 годы
Джерело: складено за [5]



Рис. 7. Модели развития социально-экономических систем для развитых стран Европы и европейских государств с переходной экономикой

Источник: авторская разработка

на неоднозначные тенденции в динамике экономических и ряда социальных показателей, основные характеристики человеческого потенциала на анализируемой территории улучшаются, что должно положительно влиять на последующее развитие всех европейских стран.

Рассмотренная динамика социально-экономических показателей позволяет разработать для различных регионов Европы модель дальнейшего развития. Так как уровень развития в разных регионах неодинаков, то и модели развития будут отличаться приоритетами и ожидаемыми результатами применения предложенных моделей. Представим модели развития социально-экономических систем для развитых и менее развитых европейских государств (рис. 7).

Выводы. Исследование показало, что историческая неоднородность развития не преодолена странами Европы и в настоящее время. Наиболее развитыми являются страны Западной и Северной Европы. Западная Европа занимает лидирующие места по уровню ВВП, заработной платы и численности населения. Здесь наблюдаются низкий уровень безработицы и средний уровень инфляции. Северная Европа обладает не таким высоким уровнем ВВП, однако именно в данном регионе наблюдается высокий уровень заработной платы. Эти страны также отличаются и высоким уровнем налогообложения, так как «скандинавская модель» предполагает централизацию ВВП в бюджете на уровне около 55%, что позволяет государству осуществлять высокие социальные выплаты населению.

нию. Кроме этого, в данном регионе наблюдаются незначительная инфляция, низкий уровень безработицы, а также незначительная плотности населения, о чем свидетельствует показатель численности. Страны Восточной и Южной Европы значительно отстают в развитии, так как в них наблюдается высокий уровень инфляции, а иногда даже имеет место дефляция, характеризующаяся снижением спроса на товары и услуги, ростом предложения этих услуг, перепроизводством товара, увеличением спроса на национальную валюту или уменьшением объема доступных заемных средств. Уровень безработицы в странах этого региона тоже довольно высокий, но абсолютными лидерами являются в насто-

ящее время страны Южной Европы. В заключение отметим, что страны Европы имеют высокое значение индекса человеческого развития в сравнении с другими странами мира, однако и в данном случае более высокий уровень данного индекса наблюдается в Северной и Западной Европе.

Таким образом, для преодоления кризисных явлений странам Восточной и Южной Европы может помочь опыт стран Западной и Северной Европы, однако необходимо учитывать и собственные социально-экономические особенности развития, так как перестройка системы управления, которая резко отличается в обозначенных регионах, является довольно долгим процессом.

Список использованных источников:

1. Leon M. Italy and Spain: Still the Case of Familistic Welfare Models? / M. Leon, M. Migliavacca // Population Review. – 2013. – Vol. 52. – P. 25–42.
2. Moreno L. y Mari-Klose P. Las transformaciones del Estado del Bienestar Mediterráneo: Trayectorias y retos de un régimen en transición, en Del Pino, E. y Rubio, M.J. (eds.), Los Estados de Bienestar en la encrucijada. Políticas sociales en perspectiva comparada. Madrid : Tecnos, 2013. – P. 126–146.
3. Moreno, L., Eloísa del Pino, Mari-Klose P. y Moreno-Fuentes F.J. Los sistemas de bienestar europeos tras la crisis económica. Documento de Estudio nº 3. Serie: Análisis. Área: Políticas Sociales. Madrid : Programa EUROsociAL. 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sia.eurosociasocial-ii.eu/files/docs/1400662339-E3.pdf>.
4. Naldini M. Family and Welfare State Reorientation in Spain and Inertia in Italy from a European Perspective / M. Naldini, T. Jurado // Population Review. – 2013. – Vol. 52. – P. 43–61.
5. UNECE Statistical Database [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/en/STAT/?rxid=7c16f840-4901-4bfd-aaad-332dcc36f594>.
6. Кокеев А. Германия и реформы ЕС / А. Кокеев // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – № 11. – С. 27–34.
7. Муле Р. Южноевропейское государство благосостояния в новом тысячелетии: ограничения, проблемы и перспективы европеизации / Р. Муле // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – Т. 60. – № 7. – С. 25–36.
8. Новиков В.С. Генезис модели взаимодействия региональных социально-экономических систем в трансрегиональном пространстве / В.С. Новиков // Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. – 2014. – № 10 (46). Номер статьи: 4604 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sovman.ru/article/4604>.
9. Трофимова О. Эволюция французской модели социального государства / О. Трофимова // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 5. – С. 29–40.
10. Яковлев П. Испания: посткризисная модель развития / П. Яковлев // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 10. – С. 50–61.

Ярмак О. В.

Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

ВІДМІННОСТІ В СУЧАСНИХ МОДЕЛЯХ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ КРАЇН ЄВРОПИ

Резюме

У статті розглянуто історичні особливості і сучасні умови розвитку соціально-економічних систем європейських країн. Виявлено характерні особливості і тенденції сучасних моделей їх розвитку. Проаналізовано динаміку основних показників рівня розвитку країн Північної, Західної, Східної та Південної Європи. Визначено відмінності, а також виявлено шляхи вдосконалення моделей розвитку соціально-економічних систем країн Європи.

Ключові слова: соціально-економічна система, соціально-економічні відносини, економічні показники розвитку, соціальні показники розвитку, модель розвитку, міжнародні економічні відносини, світове господарство.

Yarmak O. V.

Kharkiv Institute of Finance,
Kyiv National University of Trade and Economics

DIFFERENCES IN MODERN MODELS OF THE DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS OF EUROPEAN COUNTRIES

Summary

Historical features and modern conditions for the development of socio-economic systems of European countries are considered in the article. Characteristic features and tendencies of modern models of their development are revealed. The dynamics of the main indicators of the level of development of countries of Northern, Western, Eastern, and Southern Europe is analyzed. Differences are determined and ways for improving models for the development of socio-economic systems in Europe are identified.

Keywords: socio-economic system, socio-economic relations, economic development indicators, social development indicators, development model, international economic relations, world economy.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.972

Григор'єв Г. С.

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

Ненно І. М.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ У НАЦІОНАЛЬНОМУ МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

У статті досліджено застосування транспарентності у національному макроекономічному середовищі. Сформовано структурно-логічну модель транспарентності національної економіки. Для оцінювання рівня транспарентності національної економіки запропоновано застосовувати відповідні індикатори. Досліджено окремі елементи транспарентності національної економіки.

Ключові слова: транспарентність, державне регулювання, національна економіка, макроекономічне середовище.

Проблема дослідження. У міжнародному середовищі однією з основних умов успішного розвитку національної економіки є її інформаційна відкритість. Так міжнародний досвід свідчить, що, наприклад, суб'єкти інвестування приділяють значну увагу якості державного регулювання, державного та корпоративного управління та готові інвестувати у ті сегменти національного макроекономічного середовища, щодо яких рівень розкриття інформації відповідає самим високим стандартам міжнародної практики. При цьому непрозорість національного макроекономічного середовища збільшує ризики залучення інвестицій, відштовхує інвесторів та знижує капіталізацію суб'єктів національної економіки.

Отже, базовим принципом ефективного розвитку сучасної національної економіки є принцип максимальної відкритості, який полягає у тому, що суб'єкти національного макроекономічного середовища зобов'язані розкривати інформацію, а кожний член суспільства має відповідне право її отримувати. Інформаційна відкритість – це своєчасне та достатньо повне розкриття інформації за відповідними сегментами, які стосуються національної економіки.

Сучасним поняттям, яке характеризує інформаційну відкритість національної економіки та її суб'єктів, є відносно нове для української економічної наукової літератури поняття «транспарентність». Термін «транспарентність» походить від англійського слова «transparent» – явний або очевидний. Етимологічно зазначений термін утворився від латинських «trans» – прозорий, наскрізь та «pareo» – бути очевидним. У сучасних інтерпретаціях транспарентність у більшості випадків вживається у логічному зв'язку з аналізом функціонування суб'єктів національного макроекономічного середовища і є оціночною категорією для встановлення рівня відкритості певних відомостей про відповідні сегменти результатів діяльності суб'єктів національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти транспарентності досліджені у наукових працях Дж. Акерлофа, І. Бурденко, В. Гурьковського [1], А. Закутньої [2], М. Коєнта, О. Крета [3], І. Ломачинської [4], Н. Мельник [5], Э. Масленнікова [6-7], О. Побережець [8], С. Сіманські,

М. Спенса, Дж. Стіглітца та інші. Втім більшість робіт присвячено загальним теоретичним аспектам визначення транспарентності в економічному середовищі, в контексті функціонування фінансових ринків і фінансових інститутів, окремих суб'єктів господарювання або економічних процесів.

Невирішені частини загальної проблеми. Недостатній рівень теоретичних розробок та практичних підходів до впровадження транспарентності у національному макроекономічному середовищі обумовлює необхідність подальших досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні та впровадженні транспарентності у національному макроекономічному середовищі з урахуванням міжнародного досвіду.

Основні результати дослідження. Транспарентність представляє собою відкритість і внутрішню прозорість суб'єктів макроекономічного простору для всіх зацікавлених у співробітництві осіб, а також для органів корпоративного, державного та суспільного контролю. Транспарентність національної економіки є сучасною ознакою діяльності інституційних складових системи державного регулювання макроекономічного середовища та визначає рівень цивілізованості й демократизму відносин між її суб'єктами.

У наукових колах існують радикально протилежні думки щодо необхідності нормативно-правового регулювання транспарентності у національному макроекономічному просторі або ж доцільності захисту сегментної інформації та нерозголошення даних, які становлять відповідну таємницю.

Необхідно зазначити, що прагнення зовнішніх користувачів у отриманні повних, правдивих, неупереджених даних суперечать можливості внутрішнім користувачам, намагаються забезпечити надійний захист стратегічної інформації. У макроекономічному середовищі зазначені аспекти негативно вплинути на якість державного регулювання, що знизить рівень суспільного моніторингу за результатами діяльності державних інституцій.

Структурно-логічна модель транспарентності національної економіки представлена на рис. 1. На нашу думку, транспарентність в державному регулюванні забезпечує реалізацію пріоритетних напрямків розвитку національної економіки України.

Система забезпечення структурно-логічної моделі прозорості включає окремі елементи, а саме: принципи, критерії та обмеження.

Принципи прозорості національної економіки – це, перш за все, доступність та прозорість окремих процесів, що забезпечує можливість реалізації векторного розвитку держави. Загальним базисом щодо впровадження прозорості є такі принципи: доступність інформаційних потоків; аналітичність дій окремих сфер економіки; якість та функціональна спрямованість; достовірність та повноцінність державного регулювання та інші.

Критерії прозорості базуються та залежать від сфери застосування та можуть бути представлені у вигляді параметрів щодо державного регулювання національної економіки.

Рівень прозорості національної економіки можна оцінити за рахунок кількісних та якісних орієнтирів, до яких відносять розрахункові показники та окремі аналітичні системні параметри, що значно підвищить рівень довіри до національної економіки України, у тому числі кредитний рейтинг, та покращить внутрішній та зовнішній інвестиційно-інноваційний клімат в державі в складних трансформаційних умовах. До групи кількісних орієнтирів можливо піднести індекс відкритості бюджету, показник актуальності даних, індекс прозорості звітності, рівень публічності та інші.

Порівняння стратегічних та тактичних цілей державного регулювання з потенційними можливостями національної економіки підкреслює питання оцінки існуючих принципів та підходів в управлінні, враховуючи сучасні технології та наукові розробки. Застосування системного підходу з сегментами прозорості уможливіє підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу державних інституцій з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Виокремлення суттєвих видів прозорості, а саме: фінансової, економічної, соціальної, політичної, фінансової, інформаційної та галузевої дає можливість зосередитись на сферах впровадження як принципів, так і критеріїв, що, в свою чергу, забезпечить дотримання європейського рівня державного регулювання національної економіки.

Ефективність сфери застосування та функціонування системи державного регулювання за умови прозорості формує шлях до акумуляції потенціалу розвитку національного макроекономічного середовища з урахуванням державних пріоритетів та соціально-економічних інтересів суспільства.

Важливим є зміст прозорості, яка включає в себе різні процеси, які відбуваються у національному макроекономічному просторі, у тому числі за його межами.

Прозорість національного макроекономічного середовища є основною умовою інвестиційної привабливості країни. Якщо суб'єктам національної економіки вдається через свою відкритість залучити необхідні ресурси і реалізувати інноваційно-інвестиційні проекти, то сама

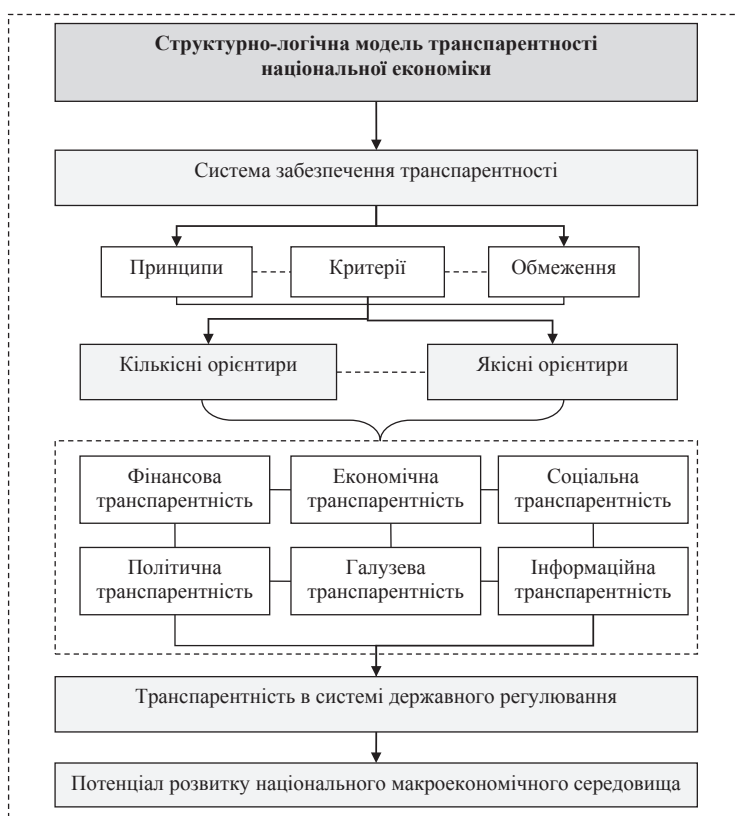


Рис. 1. Структурно-логічна модель прозорості національної економіки

прозорість виступає істотним фактором підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Для оцінювання рівня прозорості національної економіки можуть застосовуватися індикатори, які опосередковано приймаються в якості вимірників, оскільки єдиного індикатора або їх групи не може існувати. На підставі зазначеного можна констатувати, що вимірювання прозорості національної економіки на всіх рівнях, як правило, базується на оцінках рейтингових агентств, незалежних організацій чи на основі порівняльних характеристик різних суб'єктів міжнародної економіки.

Інститут Milken (некомерційний аналітичний центр), який знаходиться в Санта-Моніці, штат Каліфорнія, опублікував індекс непрозорості, який вимірює відсутність прозорості та рівень корупції в 50 країнах світу. Непрозорість трактується як відсутність чіткої, визначеної певними стандартами інформації в точці, де перетинаються корпоративні інтереси та інтереси держави. Економічна непрозорість означає перевагу однієї групи над іншою, облікова непрозорість дозволяє приховувати внутрішню роботу суб'єктів національної економіки, а регуляторна непрозорість існує тоді, коли банківська система або ринки працюють неналежним чином [9].

Методом оцінки прозорості на макро-рівні в міжнародній практиці є індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI), який з 1995 року визначається міжнародною організацією Transparency International. Індекс сприйняття корупції базується на опитуваннях міжнародних незалежних експертів (економісти, правознавці, політологи та інші) та ранжує країни від 0 (найвищий рівень корупції) до 100 (відсутність корупції).

У світовому Індексі сприйняття корупції (CPI) за 2016 рік Україна отримала 29 балів зі 100 можливих. Це на 2 бали більше, ніж у 2015 році, але недостатньо для країни, державні інституції якої назвали боротьбу з корупцією головним пріоритетом. Покращенню позиції України у світовому рейтингу сприяло просування антикорупційної реформи, проте відсутність дієвої судової системи та фактична безкарність корупціонерів не дає Україні зробити потужний ривок уперед і подолати 30-бальний бар'єр, що зветься «ганьбою для нації», отже залишилася на рівні тотальної корумпованих країн [10].

Належні умови для ведення підприємницької діяльності у національному макроекономічному середовищі та його прозорості дозволяє оцінити рейтинг Doing Business, який оприлюднюється щорічно Світовим банком. Сприятливість умов легкості ведення підприємницької діяльності ранжується від 1 до 190 (кількість країн, які приймають участь у дослідженні). Високий рейтинг країни означає, що державні інституції створили належне нормативно-правове середовище, яке є прозорим і сприятливим для ведення бізнесу. Аналізуючи умови ведення бізнесу в різних країнах світу, зазначимо, що у 2017 році Україна посіла 80 місце зі 190 країн та показує за останні роки позитивну динаміку [11].

За показником легкості реєстрації бізнесу Україна займає 20 місце в світі (в 2016 році – 24 місце); за показником легкості отримання дозволів на будівництво – 140 місце (в 2016 році – 137 місце); можливістю підключення до системи електропостачання – 130 місце (в 2016 році – 140 місце); простою реєстрації прав власності – 63 місце (в 2016 році – 62 місце); можливістю кредитування – 20 місце (в 2016 році – 19 місце); за рівнем захисту інвесторів – 70 місце (в 2016 році – 101 місце); за рівнем оподаткування – 84 місце (в 2016 році – 83 місце); за рівнем ведення міжнародної торгівлі – 115 місце (в 2016 році – 110 місце); за рівнем забезпечення виконання контрактів – 81 місце (в 2016 році – 93 місце); за показником простоти ліквідації підприємств – 150 місце (в 2016 році – 148 місце) [12].

Важливою формою транспарентності, яку також необхідно відмітити, є прозорість корпоративного управління в системі національного макроекономічного середовища. Корпоративне управління у національному макроекономічному середовищі розвивається також суперечливо та нестабільно. Але необхідно відмітити, що почали формуватися базові аспекти корпоративного управління. Слід зазначити, що прозору форму корпоративного управління частіше демонструють суб'єкти господарювання за участю іноземного капіталу. Згадуючи про транспарентність на рівні відносин акціонерів й управлінців, слід згадати про інсайдерські проблеми, які тісно пов'язані з проблемою опортуністичної поведінки управлінців по відношенню до акціонерів. Вона загострилася з появою більш досконалих технічних засобів, оперування інформацією й труднощами щодо її захисту в умовах зростання злочинності в ІТ-технологіях.

Інформаційно-аналітична прозорість іноді розглядається як окремий напрямок транспарентності національної економіки. Це скоріше справедливо для суб'єктів національного макроекономічного середовища, які спеціалізуються на розробці та поширенню аналітичної інформації. Необхідно відмітити, що до складу транспарентності також входять інші елементи: виробнича, правова, фінансова, економічна, соціальна, екологічна та інша відкритість.

У міжнародному середовищі існує кілька стандартів добровільної звітності. Найбільш відомі: соціальний звіт за стандартом AA1000 AS; керівництво за соціальною відповідальністю ISO 26000; Social Accountability 8000; The Global Reporting Initiative (GRI).

Стандарт соціальної звітності компаній AA1000 AS розроблений британським Інститутом соціальної та етичної звітності (Institute of Social and Ethical Accountability) у 1999 році. Стандарт призначений для вимірювання результатів діяльності компаній з етичних позицій і надає процедуру і набір критеріїв, за допомогою яких може бути здійснений соціальний і етичний аудит їх діяльності. Основна відмінність цього підходу від інших існуючих стандартів в цій галузі полягає у впровадженні в повсякденну практику компанії системи постійного діалогу із зацікавленими сторонами – стейкхолдерами. Згідно зі Стандартом AA1000 AS в рамках процесу соціальної звітності обов'язковим є дотримання таких принципів: вичерпне відображення існуючих думок; повнота і публічність уявлення діяльності компанії; практична значущість: розгляд інформації, здатної вплинути на думку однієї або більше громадських груп; регулярність і своєчасність; забезпечення якості: проведення аудиту незалежної і компетентної третьою стороною; доступність: поширення інформації про результати соціальної діяльності організації та звітність перед представниками громадськості; інтеграція: включення процесу соціальної звітності та його аудиту в повсякденну практику організації [13].

Керівництво з соціальної відповідальності ISO 26000 було випущено Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO) у 2010 році. Розробка стандарту ґрунтувалася на участі близько 400 експертів, які представляли інтереси суб'єктів національного макроекономічного середовища, а також різні точки зору професійного співтовариства в області КСВ.

Стандарт Social Accountability 8000, розроблений міжнародною некомерційною організацією Social Accountability International у 1997 році. Особливість стандарту полягає у спрямованості на дотримання суб'єктами господарювання прав людини та вдосконалення умов праці найманих працівників.

GRI – це міжнародний стандарт звітності для добровільного застосування суб'єктами національного макроекономічного середовища, у якому запропонований список конкретних показників для звітності за соціальною, екологічною та економічною діяльністю суб'єкта.

Таким чином, під прозорістю необхідно розуміти достовірне і своєчасне розкриття інформації про діяльність суб'єктів національної економіки, яке включає інформацію про рух грошових коштів, засновників, системи управління, відносини з державними інституціями, контрагентами, інвесторами, кредиторами й іншою інформації, що сприяє зниженню ризиків вкладень у діяльність суб'єкта.

Загальні критерії оцінки інформаційної прозорості бізнесу поки не вироблені, але для вимірювання прозорості часто користуються підходом, який застосовується при складанні рейтингів, які здійснюють рейтингові агентства – комерційні організації, які займаються дослідженням якості управління активами, оцінкою платоспроможності емітентів, оцінкою можливих ризиків для потенційних інвесторів й іншими аспектами. У міжнародному середовищі існує більше 100 рейтингових агентств, найвідомішими з яких є: Fitch Ratings

(Велика Британія, Сполучені Штати Америки); Moody's Investors Service (Сполучені Штати Америки); Standard and Poor's (Сполучені Штати Америки). Зазначені міжнародні рейтингові агентства є повністю незалежними та не приймають участь в угодах на міжнародному ринку.

Застосування міжнародний досвід щодо впровадження транспарентності дозволить значно підвищити дієвість та ефективність системи державного регулювання сегментної складової національної економіки.

Висновки. Забезпечення ефективного державного регулювання національного макроекономічного середовища є важливим пріоритетним завданням державних інституцій країни, які мають чітко визначати необхідність застосування комплексної та системної транспарентності, що дозволяє забез-

печити підвищення ефективності сегментних складових національної економіки та залучення інвестиційних ресурсів, враховуючи всі зовнішні та внутрішні фактори впливу. Визначені аспекти спонукали до розробки структурно-логічної моделі транспарентності національної економіки, яка включає: систему забезпечення, кількісні та якісні орієнтири, компоненти транспарентності за видами та їх вплив потенціал розвитку національного макроекономічного середовища за умови застосування транспарентності в системі державного регулювання. У сформованій моделі передбачене семантичне моделювання елементів державного регулювання з кількісною та якісною орієнтацією, що забезпечить формування цілеспрямованого впливу відповідних складових на динамічний розвиток національного макроекономічного середовища.

Список використаних джерел:

1. Гурковський В. І. Шлях адаптації світового досвіду розвитку транспарентності публічного адміністрування до українських реалій // В. І. Гурковський / Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 15. – С. 91-94.
2. Закутня А. О. Транспарентність та комунікації центрального банку при реалізації монетарної політики / А. О. Закутня // Вісник Одеського Національного університету. Серія: Економіка. – 2014. – Т. 19. – Вип. 5-6. – С. 107-110.
3. Крет О. В. Атрибутивні характеристики транспарентності як категорії політичної науки / О. В. Крет // Науковий вісник. – Одеський державний економічний університет. – 2008. – № 20 (76). – С. 93-102.
4. Ломачинська І. А. Вплив інституційного розвитку фінансової системи на економічну безпеку України. / І. А. Ломачинська // Вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 8, частина 1. – С. 174-177.
5. Мельник Н. Г. Облікове забезпечення транспарентності в державному секторі: проблеми України та досвід ЄС / Н. Г. Мельник // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2016. – № 24 (3). – С. 147-155.
6. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти : [моногр.] ; Вип. 1 / за ред. д.е.н., доц. Є. І. Масленнікова. – Херсон: Гринь Д. С., 2016. – Вип. 1. – 854 с.
7. Масленніков Є. І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є. І. Масленніков. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
8. Побережець О. В. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення: [Електронний ресурс] / О. В. Побережець, К. В. Іванова. // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 98-104. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/98-104.pdf>
9. The transparency revolutions. [Електронний ресурс]. / Milken Institute Associates – 9 березня 2011. – Режим доступу : <http://www.milkeninstitute.org/blog/view/149>
10. Impunity and Inefficient Justice System Keep Ukraine at the Bottom of Corruption Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ti-ukraine.org/research/index-koruptsiyi-cpi-2016>
11. Ecomomy profile: Ukraine [Електронний ресурс]. / Doing Business 2017. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>
12. Світовий Банк: Україна у рейтингу «Ведення бізнесу в 2017 році» [Електронний ресурс]. / Всеукраїнська асоціація фахівців оцінки. – Режим доступу: <http://www.afo.com.ua/uk/news/2-general-assessment/1130-world-bank-ukraine-in-the-ranking-doing-business-in-2017>
13. The Corporate Social Responsibility Newswire. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csrwire.com>.

Григор'єв Г. С.

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

Ненно І. М.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ В НАЦИОНАЛЬНОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ

Резюме

В статье исследовано применение транспарентности в национальной макроэкономической среде. Сформирована структурно-логическая модель транспарентности национальной экономики. Для оценки уровня транспарентности национальной экономики предложено применять соответствующие индикаторы. Исследованы отдельные элементы транспарентности национальной экономики.

Ключевые слова: транспарентность, государственное регулирование, национальная экономика, макроэкономическая среда.

Hryhoriev H. S.

National University "Kyiv-Mohyla Academy"

Nyenko I. M.

Odessa I. I. Mechnikov National University

TRANSPARENCY IN THE NATIONAL MACROECONOMIC ENVIRONMENT

Summary

The article examines the application of transparency in the national macroeconomic environment. A structural and logical model of the transparency of the national economy is formed. To assess the level of transparency of the national economy, it is suggested that appropriate indicators be used. The separate elements of transparency of the national economy are investigated.

Keywords: transparency, state regulation, national economy, macroeconomic environment.

УДК 338.330

Кіреєва Е. А.

Вінницький національний аграрний університет

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ У СИСТЕМІ ПРІОРИТЕТІВ СУЧАСНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті визначено теоретичні аспекти екологізації на сучасному етапі розвитку світової та національної економіки. Досліджено рівень забрудненості атмосферного повітря в Україні, охарактеризовано основні джерела забруднення та динаміку капітальних інвестицій на природоохоронні заходи. Вивчено досвід країн Євросоюзу щодо інструментів реалізації політики екологізації в аграрній сфері. Визначено пріоритетні напрями та шляхи екологізації в аграрному секторі України, які необхідні для імплементації у розрізі реалізації сучасної аграрної політики.

Ключові слова: екологізація, аграрний сектор, аграрна політика, принципи екологізації, досвід країн ЄС.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток світових економічних систем, який характеризується інтенсифікацією виробничих процесів та глобалізацією, створює нові виклики для суспільства, значна частина з яких пов'язана з безпечністю життя та екологічними показниками. Екологічні проблеми сьогодні посідають перші місця у щорічних рейтингах топ-викликів, окрім того, вирішення проблем забруднення навколишнього середовища, формування енергоефективних та маловідходних виробництв, глобального потепління та змін клімату перебувають у центрі уваги вітчизняних та іноземних науковців, політиків, громадських діячів. Вирішення екологічних проблем та нівелювання викликів, пов'язаних зі зростаючим навантаженням на оточуюче середовище визначає необхідність формування нових поглядів на розвиток виробничих систем та державну аграрну й екологічну політику. Аграрний сектор є одним найважливіших для економіки України, водночас саме на цю галузь припадає лівова частка забруднюючих речовин та значний екодеструктивний вплив, який здійснюється сільськогосподарськими підприємствами в процесі господарювання. Отже, для України все більшої актуальності набуває екологізація виробництва у цілому та аграрної сфери зокрема, що, своєю чергою, зумовлює необхідність формування ефективної аграрної політики із використанням досвіду провідних країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження науковців-економістів у галузі екологізації та аграрної політики є багатоаспектними, значна увага приділена процесам аграрних ринкових реформ та окремим напрямам вирішення агроекологічних завдань. Значний внесок у розвиток концептуальних засад екологізації виробництва зробили такі науковці, як С.М. Ілляшенко, В.І. Меглей [3], В.В. Немченко [4], В.А. Фостолович [1], О.В. Ходеківська. Не менш важливими є ґрунтовні дослідження аграрної політики, які здійснювалися такими науковцями, як Г.М. Калетнік [1; 12], Г.Б. Марушевський [10], П.Т. Саблук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи значний внесок вітчизняних та закордонних науковців у розвиток концепції екологізації, варто зазначити, що недостатньо досліджено та потребує подальших наукових розробок комплексний підхід до екологізації аграрного виробництва в контексті реалізації сучасної аграрної політики.

Мета статті полягає у вивченні теоретичних та практичних аспектів екологізації аграрного виробництва в контексті реалізації сучасної аграрної політики на основі використання досвіду країн ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор, безумовно, є одним з основних для економіки України, а отже, визначальним і для подальшого розвитку держави, добробуту населення. Реалізація виваженої аграрної політики є основою для ефективного розвитку аграрного сектора на засадах пріоритетності сталого розвитку та досягнення ефективності його функціонування. Погоджуємося із думкою В.А. Фостолович, що нестабільність економічного розвитку України потребує розроблення та впровадження сучасних систем і механізмів господарювання, які сприятимуть отриманню максимального ефекту від господарювання всіма ланками бізнесу та надходженню до бюджету якнайбільшої суми платежів та зборів [2]. Окрім пріоритетності досягнення показників економічної ефективності аграрного сектору, не менш важливим є формування екологічно орієнтованого агровиробництва, а отже, екологізація діяльності сільськогосподарських підприємств – важливий напрям сучасної аграрної політики.

Екологізація вітчизняного аграрного господарювання як складної системи (соціальної, економічної, підприємницької, екологічної за сутністю) є не лише пріоритетною у практичному забезпеченні, а й водночас потребує глибоких, різноспрямованих теоретичних обґрунтувань [3].

Поняття екологізації сьогодні набуває все ширшого значення, включаючи як філософський аспект ведення бізнесу в цілому, так і безпосередньо виробництво органічної продукції. В.В. Немченко вважає, що «екологізація виробництва передбачає: екологізацію продукції, тобто розроблення таких її видів, використання яких завдає мінімальної шкоди навколишньому середовищу; екологізацію технологій виробництва продукції, розроблення безвідходних і маловідходних технологій, ефективного очисного обладнання, засобів автоматизації, вимірювання і контролю; розроблення варіантів отримання нової корисної продукції з побічних відходів галузі» [4, с. 60].

Л.Г. Мельник переконаний, що «екологізація – це цілеспрямований процес перетворення економіки, орієнтований на зменшення інтегрального екодеструктивного впливу процесів виробництва (забруднення середовища і порушення природних ландшафтів) і споживання товарів і послуг у розрахунок на одиницю сукупного суспільного продукту» [5, с. 216].

В.І. Ткачук визначає, що екологізація є напрямом розвитку сільського господарства, що базується на освоєні екологічних методів господарювання, забезпечує розширене відтворення природних та 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 обігу й підвищення ефективності використання природних, матеріальних і трудових ресурсів сільської місцевості [6].

Принципи екологізації аграрного виробництва в теоретичному розумінні мають бути такими: первинний початок формування екологоорієнтованого світогляду; базові вихідні положення організації виробничого процесу відповідно до законів функціонування і розвитку природи і суспільства; внутрішні переконання всіх суб'єктів економічних відносин, що визначають норми і правила їх виробничої та господарської діяльності; основні особливості побудови ієрархії управлінських і регулятивних впливів на процес екологоорієнтованого функціонування аграрного сектора економіки [7].

Екологічні показники розвитку України сьогодні можна вважати критичними, адже спостерігається зростання рівня забруднення атмосферного повітря, водних ресурсів, деградація земельних ресурсів.

Відповідно до інформації Державної служби статистики України, загальний рівень забруднення атмосферного повітря в Україні (ІЗА) становив у 2016 р. 7,1 та оцінювався як високий. Порівняно з попереднім роком він децю знизився за рахунок деякого зниження середньорічного вмісту формальдегіду. Поряд із цим зафіксовано незначне підвищення вмісту фтористого водню. Для детального аналізу можна проаналізувати рівень забрудненості атмосферного повітря в Україні, який представлений у табл. 1, де відображено найбільш забруднені регіони України з диференціацією за типом забруднюючої речовини.

За даними табл. 1, до списку міст із високим рівнем забруднення атмосферного повітря увійшли 15 міст країни: Дніпро, Кам'янське, Одеса, Слов'янськ, Краматорськ, Херсон, Лисичанськ, Миколаїв, Луцьк, Кривий Ріг, Маріуполь, Київ, Рубіжне, Запоріжжя, Ужгород. Високий рівень забруднення атмосферного повітря вказаних міст був зумовлений здебільшого підвищенням вмістом специфічних шкідливих речовин: формальдегіду, фенолу, фтористого водню, аміаку. У 2016 р. випадки високого забруднення (ВЗ) атмосферного повітря відзначалися тільки у м. Вінниця. (Під високим забрудненням атмосферного повітря прийнято рівень, коли максимальна концентрація забруднювальної речовини перевищує 5 ГДКм.р.)

У контексті зростання рівня забрудненості та загострення екологічних проблем доцільним є вивчення рівня державної підтримки природоохоронних заходів та витрат на їх проведення в Україні, які представлені на рис. 1.

Як свідчать представлені показники, у 2016 р. спостерігаємо значне зростання витрат на проведення інших природоохоронних заходів. Проте витрати на захист і реабілітацію ґрунтів у розрізі десятиліття залишаються майже незмінними.

Отже, фінансування природоохоронних заходів в Україні є незначним, особливо мало уваги та фінансування приділяється екологічним заходам у сфері аграрного виробництва, тобто збереженню ґрунтів. Для подальшого вдосконалення аграрної політики України на засадах екологізації та стимулювання розвитку екологічно-орієнтованого

сільськогосподарського виробництва важливим є дослідження досвіду країн ЄС щодо реалізації політики екологізації.

В узагальненому вигляді європейські підходи до екологічного регулювання розвитку аграрного виробництва і сільських територій можна звести до адміністрування й економічного стимулювання дотримання екологічних вимог (рис. 2).

Загалом в європейських країнах застосовують такі інструменти інтеграції екологічної політики в аграрну політику:

1. Законодавчі інструменти. Прикладом застосування цих інструментів може бути Директива ЄС щодо нітратів (ЄС 91/676), яка вимагає, щоб усі фермери здійснювали на добровільній основі заходи зі зменшення вмісту нітратів у ґрунтах. Іншим прикладом є вимога у законодавстві з ГМО щодо наявності спеціального маркування для продуктів, які містять ГМО.

2. Економічні інструменти. Це, наприклад, податки на пестициди та інші сільськогосподарські отрутохімікати, податки на водокористування. Економічні інструменти можуть впливати на характер виробництва та споживання з метою пропаганди органічної продукції (наприклад, диференціація податку на додану вартість, екомаркування). Фіскальні інструменти (податки, платежі, збори) можна використовувати для фінансування екологічних фондів, які можуть підтримувати агроекологічні проекти.

3. Реформа субсидування. Сільськогосподарські субсидії мають надавати за умови виконання природоохоронних критеріїв. Наприклад, перехід спільної аграрної політики ЄС від підтримання цін до підтримання прямих доходів може створити можливість для застосування більш екологічно дружніх методів або створити переваги для деяких типів ведення сільського господарства (наприклад, для органічного землеробства). Дотримання природоохоронних стандартів і правил захисту тварин також може бути умовою будь-яких прямих виплат фермерам.

4. Агроекологічні програми і програми розвитку сільських районів із сильними природоохоронними критеріями. У районах з особливими вимогами до охорони довкілля допомогу фермерам спрямовують на стимулювання використання таких методів, які не шкодять довкіллю і водночас забезпечують дохід фермерам.

5. Раціональні методи ведення сільського господарства. Ці методи є різними в різних країнах і регіонах залежно від біологічних і географічних особливостей території і конкретних характеристик сільськогосподарської галузі. Загалом використовують такі методи, як регулювання вмісту поживних речовин, ведення лучного господарства, захист водних шляхів і середовищ існування диких тварин, запобігання надмірному випасу, регулювання використання поживних добавок, запобігання забрудненню, утримання живих огорож, органічне землеробство тощо.

6. Інституційні інструменти. Наприклад, можна налагодити плідне співробітництво між міністерствами охорони довкілля та сільського господарства. [10].

В Україні сьогодні, на жаль, відсутня стратегічно орієнтована аграрна політика, спрямована на екологізацію. Як зазначено у повідомленні Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», «сучасний стан екологічної політики України сформований непослідов-

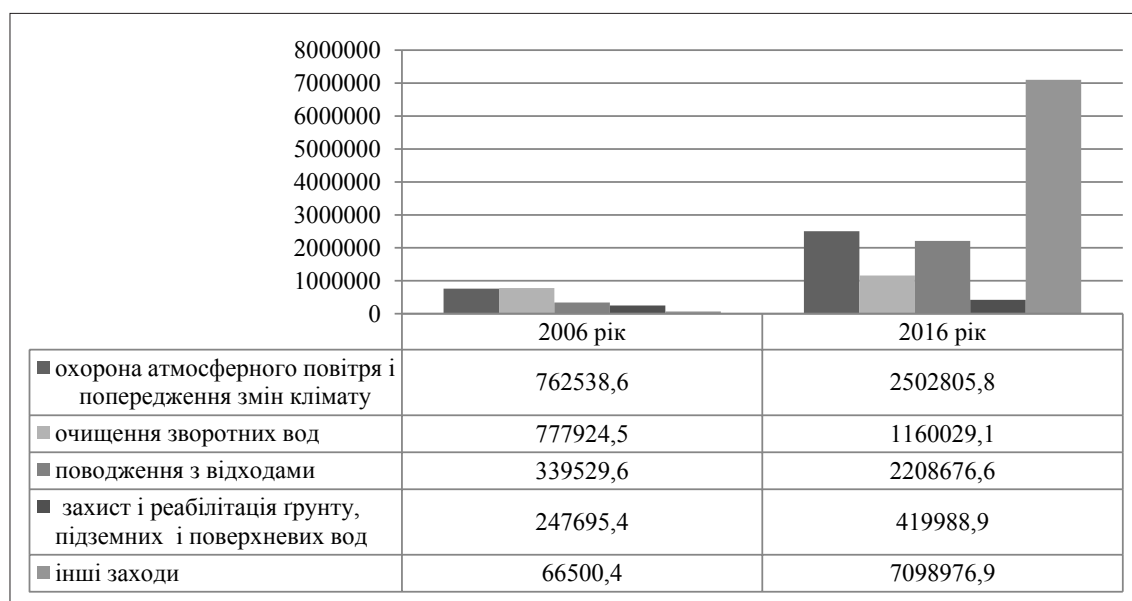


Рис. 1. Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища в Україні за напрямками природоохоронних заходів, тис. грн.

Джерело: сформовано за [8]

Таблиця 1

Забруднювальні речовини, вміст яких в атмосферному повітрі міст зумовив найбільше забруднення (у кратності ГДК) у 2016 р.

Речовина	За середньорічним вмістом		За максимально разовим вмістом	
	Місто	Перевищення	Місто	Перевищення
Завислі речовини	Кривий Ріг	2,5	Кривий Ріг	4,4
	Кам'янське	2,5	Кременчук	3,4
	Дніпро	2,4	Дніпро	3,2
	Кропивницький	1,5	Кам'янське	3,0
	Олександрія	1,4	Харків	2,8
Оксид вуглецю	Рубіжне	1,7	Слов'янськ	4,8
	Лисичанськ	1,4	Краматорськ	3,6
	Слов'янськ	1,2	Харків	2,4
	Ужгород	1,1	Рівне	2,2
	Краматорськ	1,1	Дніпро	2,0
Діоксид азоту	Херсон	3,5	Вінниця	11,3
	Вінниця	3,3	Київ	4,1
	Київ	3,0	Краматорськ	4,0
	Дніпро	2,8	Кременчук	2,7
Сірководень	Луцьк	2,5	Ужгород	2,4
	Кам'янське	0,005мг/м ³	Дніпро	3,0
	Одеса	0,003мг/м ³	Рівне	2,8
Фенол	Рівне	0,003мг/м ³	Кам'янське	2,0
	Кам'янське	2,0	Краматорськ	4,9
	Запоріжжя	2,0	Кременчук	3,9
	Луцьк	1,7	Горішні Плавні	3,3
	Одеса	1,3	Рівне	3,1
Сажа	Херсон	1,3	Херсон	3,0
	Одеса	1,2	Харків	2,1
Фтористий водень	Рівне	1,6	Краматорськ	2,8
	Одеса	1,4	Рівне	2,6
	Чернівці	1,0	Слов'янськ	2,5
Аміак	Кам'янське	1,3	Черкаси	2,5
	Черкаси	1,3		
Формальдегід	Дніпро	4,3	Ужгород	4,9
	Лисичанськ	4,0	Краматорськ	3,7
	Миколаїв	4,0	Дніпро	2,5
	Краматорськ	3,7	Кривий Ріг	2,4

Джерело: складено за [8]

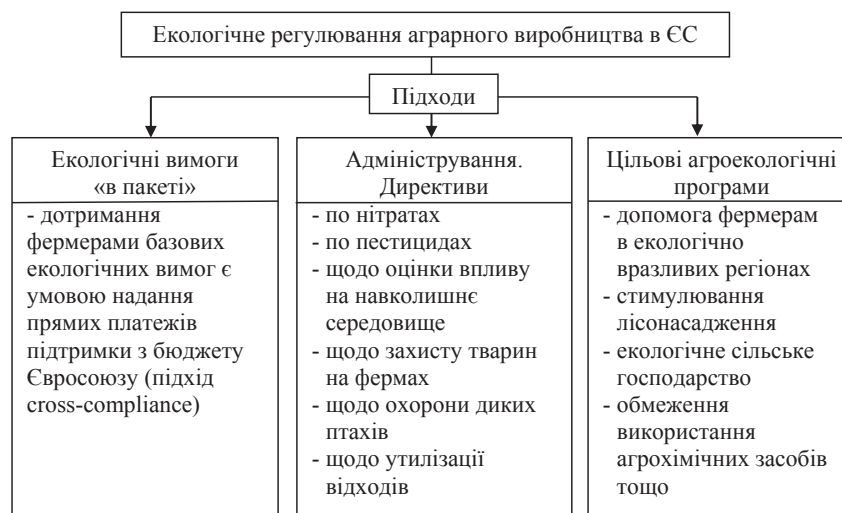


Рис. 2. Підходи екологічного регулювання в Євросоюзі

Джерело: сформовано за [9]

ністю внутрішньої державної політики у цілому, тому нині актуальним завданням є конкретизація та проектне наповнення стратегічних положень і плану дій із реалізації Закону України «Про Основні засади (Стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [11].

Таким чином, необхідно є зміна концептуального бачення аграрної політики в розрізі екологізації, а безпосередньо процес екологізації має здійснюватися через систему організаційних заходів, інноваційних процесів, реструктуризацію сфери виробництва і споживчого попиту, технологічну конверсію, раціоналізацію природокористування, трансформацію природоохоронної діяльності, що реалізуються як на макро-, так і на мікроекономічних рівнях.

Доцільним для України є й запровадження інноваційних процесів із метою екологізації, а саме: використання, охорону, відтворення умов щодо підтримки природно-ресурсного потенціалу та забезпечення природно-ресурсної безпеки; природоохоронні, природовідтворювальні інвестиції (у сфері охорони та відтворення природних об'єктів) завжди і всюди, в часі і в просторі повинні здійснюватися з урахування властивості саморегуляції; самовідновлення екосистеми, окремих її компонентів (до певної межі), оскільки людською працею відтворити все, що створює природне середовище, неможливо; природна система, її елементи можуть знижувати, втрачати свої властивості як під впливом антропо-

генних чинників, так і під дією природних сил та явищ [13].

Висновки. Аграрний сектор України є одним із фундаментальних складників економіки. Ефективна аграрна політика сьогодні має враховувати не лише пріоритетність економічних показників, але й базуватися на принципах сталого розвитку, а отже, серед зазначених пріоритетів важливе місце займає екологізація. Досліджені показники свідчать про високий рівень забруднення атмосферного повітря, водних ресурсів, деградацію ґрунтів в Україні; серед галузей, які здійснюють значне екологічне навантаження, є сільськогосподарське виробництво. Таким чином, важливим є реалізація процесу екологізації серед пріоритетів аграрної політики та розроблення відповідної стратегічно орієнтованої концепції, в основі якої будуть загальноєвропейські цінності, норми та досвід, адаптовані до українських реалій. Серед факторів екологізації в контексті реалізації аграрної політики важливо сформувати ефективний механізм державної фінансової підтримки, інструменти впровадження екологічних інновацій у практику та визначити інституційне середовище. Серед фінансових інструментів доцільно запровадити пільгове оподаткування та кредитування для сільськогосподарських підприємств, які оновлюють технології, підвищуючи екологічну безпечність виробництва. Впровадження принципів екологізації у аграрну політику України сприятиме переходу на якісно новий рівень у розвитку галузі.

Список використаних джерел:

1. Калетнік Г.М. Управління регіональною продовольчою безпекою в умовах економічної нестабільності : [монографія] / Г.М. Калетнік [та ін.]. – Вінниця : Меркьюрі-Поділля, 2015. – 252 с.
2. Фостолович В.А. Інтегрування еколого-економічного підходу у стратегію розвитку та практику господарювання сільськогосподарських підприємств / В.А. Фостолович // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2017. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://efm.vsau.org/files/pdfa/3727.pdf>.
3. Меглей В.І. Сучасні екологічні мотивації до розвитку системи вітчизняного аграрного господарювання / В.І. Меглей // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/20-2016/10.pdf>.
4. Немченко В.В. Хозяйственный механизм и природопользование / В.В. Немченко. – М. : Агропромиздат, 1988. – 127 с.
5. Мельник Л.Г. Екологічна економіка : [підручник] / Л.Г. Мельник ; 3-є вид., випр. і доп. – Суми : Університетська книга, 2006. – 367 с.
6. 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/?op=1&z=2899>.

7. Купінець Л.Є. Екологічні імперативи сталого розвитку агропромислового комплексу / Л.Є. Купінець // Науковий вісник. – 2005. – Вип. 15.6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2005/15_6/371_Kupines_15_6.pdf.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [ukrstat. Gov.](http://ukrstat.gov.ua)
9. Екологічні новації Спільної аграрної політики ЄС: імплементація в Україні: науково-аналітична записка ; Ін-т екон. та прогнозів. НАНУ. – К., 2016. – 37 с.
10. Марушевський Г.Б. Інтеграція екологічної політики в аграрну політику в ЄС та Україні / Г.Б. Марушевський // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/3_2016/19.pdf.
11. Екологічна політика України потребує конкретних дій та проектної реалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecos.kiev.ua/news/view/515>.
12. Калетнік Г.М. Державна фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників / Г.М. Калетнік, Н.В. Пришляк // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 52–55.
13. Ковальчук С.Я. Економіко-екологічне оновлення аграрного сектору в системі пріоритетів інноваційного розвитку / С.Я. Ковальчук // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2016. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://efm.vsau.org>.

Киреева Э. А.

Винницький національний аграрний університет

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ ПРИОРИТЕТОВ СОВРЕМЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Резюме

В статье определены теоретические аспекты экологизации на современном этапе развития мировой и национальной экономики. Проведены исследования уровня загрязненности атмосферного воздуха в Украине, основных источников загрязнения и динамики капитальных инвестиций на природоохранные мероприятия. Изучен опыт стран Евросоюза относительно инструментов реализации политики экологизации в аграрной сфере. Определены приоритетные направления и пути экологизации в аграрном секторе Украины, необходимые для выполнения в разрезе реализации современной аграрной политики.

Ключевые слова: экологизация, аграрный сектор, аграрная политика, принципы экологизации, опыт стран ЕС.

Kirieleva E.

Vinnitsia National Agrarian University

ECOLOGIZATION IN THE SYSTEM OF PRIORITIES OF THE MODERN AGRICULTURAL POLICY

Summary

The theoretical aspects of ecologization at the present stage of development of the world and national economy are described in the article. The level of atmospheric air pollution in Ukraine, the main sources of pollution, and the dynamic of capital investments in environmental protection measures are investigated. The experience of the European Union countries regarding the instruments of environmental policy implementation in the agrarian sector is studied. The priority directions and ways of ecologization in the agrarian sector of Ukraine, which are necessary for the implementation in the context of the modern agricultural policy, are determined.

Keywords: ecologization, agrarian sector, agrarian policy, principles of ecologization, experience of EU countries.

УДК 332.132

Козьмук Н. І.

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Канцір І. А.

ВПІ «Інститут інноваційної освіти

Київського національного університету

будівництва і архітектури»

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті досліджено теоретичні питання економічної трансформації як безперервного процесу видозмін. Проаналізовано стан та перспективи розвитку економічної системи України. Обумовлено об'єктивну необхідність трансформації національної економіки як логічну послідовність переходу від економічно неефективної адміністративно-командної моделі до порівняно ефективної ліберально-капіталістичної соціально-орієнтованої ринкової моделі економічної життєдіяльності суспільства.

Ключові слова: трансформація, економічна трансформація, фінансова нестабільність, фінансовий сектор, нормативно-законодавча база, економічний потенціал держави.

Постановка проблеми. На сучасному етапі Україна перебуває в стані фінансової нестабільності, що викликана цілим спектром проблем не лише фінансового, але й політичного, соціального характеру, затяжними військовими діями на Сході та низкою зовнішніх і внутрішніх чинників, що руйнують потенціал держави. Однак представники влади, фінансового сектору, економісти характеризують цей етап як шлях до розвитку, трансформації національної економіки, «трамплін» для її стрибка вгору і проявлення потенціалу для зростання.

В умовах сьогодення особливої ваги набуває питання вибору шляхів подальшого соціально-економічного розвитку, що потребує аналізу практики системних економічних трансформацій розвитку світового господарства, адаптації досвіду успішних країн до реалій сучасності. Процеси трансформації економічних систем передбачають теоретичне висвітлення не лише загального змісту питання виходу з кризи, але й специфічних принципів забезпечення вирішення цієї проблеми. В Україні існує потреба не просто корегування, а формування нового напрямку трансформаційних перетворень, розгляду і формування принципів здійснення трансформаційних процесів у фінансовому секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На проблему формування та функціонування економічної системи звертали свою дослідницьку увагу представники багатьох напрямів і шкіл економічної теорії: від класичної школи до сучасного інституціоналізму. Власний суттєвий внесок у розвиток теорії та методології економічних трансформацій здійснили Л. Абалкін, О. Ананьїн, А. Аслунд, В. Базилевич, Л. Бальцерович, Д. Белл, О. Бузгалін, М. Долішній, А. Гальчинський, Дж.К. Гелбрейт, В. Геєць, А. Грищенко, М. Гуревичов, П. Єщенко, С. Єрохін, Ю. Зайцев, В. Іноземцев, А. Іларіонов, А. Колганов, Я. Корнаї, Р. Нурєєв, П. Леоненко, І. Лукшин, Р.В. Мау, С. Мочерний, В. Савчук, А. Покритан, Г. Поченчук, В. Тарасович, Е. Тоффлер, А. Чухно та інші вчені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на актуальність дослідження проблематики трансформаційних процесів та широке коло наукових праць, виконаних у цій сфері, досі не сформовано цілісної теоретичної концепції та пропозицій щодо удосконалення системи принципів реалізації трансформаційних перетворень у фінансовому секторі. Не завершено

системний аналіз закономірностей трансформаційних процесів, тривають дискусії щодо природи, вектору й моделей трансформації. Все це вимагає поглиблення досліджень у сфері динамічної трансформації економічних систем з метою пошуку різними державами оптимальних соціально-економічних моделей їх суспільної трансформації, конструювання відповідної економічної та соціальної політики.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних питань економічної трансформації як безперервного процесу видозмін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія «трансформація» носить досить загальний і широкий характер, зустрічається практично в усіх напрямках життєдіяльності суспільства. Якщо узагальнити, можна зазначити, що трансформація – це зміна, перетворювання виду, форми, істотних властивостей будь-чого. Трансформувати – перетворювати, змінювати.

В Україні, особливо яскраво, на нашу думку, протягом 2014–2017 років, спостерігається процес «політичної трансформації», який визначається як «історичний процес змін, що постає як єдність декількох складових: трансформація політичної системи суспільства; трансформація «політичної людини» (особа, еліта, колектив, організація); трансформація політичної культури суспільства і особи (ідеї, норми, рівень політичних відносин)».

Досить змістовним, на нашу думку, є визначення процесу трансформації, що розглядає її як «перетворення суспільної системи різного масштабу, глибини, спрямованості, спричинені внутрішніми або зовнішніми факторами чи їх комбінацією». Такі процеси відбуваються на певних етапах розвитку, так званих точках біфуркації, коли системи дуже чутливо реагують на будь-які впливи. Точки біфуркації відображають збуджений стан систем, що знаходяться немовби на перехресті, і навіть незначні зовнішні коливання можуть призвести до зміни подальших еволюційних шляхів, переходів до інших рівнів. Еволюція не передбачає понять доброго чи поганого, всі зміни оцінюються через людське сприйняття, тобто проходять соціальну оцінку.

Крім того, на нашу думку, ґрунтовно висвітлює процес трансформації фінансового сектору категорія «генетичної трансформації», яка трактує це поняття так: «генетична модифікація клітини шляхом введення і подальшої експресії в ній чужорідного генетичного матеріалу». Це досить

чітко відображає сутність фінансової трансформації в дії, якщо ототожнювати фінансову систему України з клітиною, а вплив процесу глобалізації, зовнішніх чинників та загроз – з чужорідним генетичним матеріалом. Спостерігаючи за тим, як поводитиметься природна клітина під впливом таких чинників та загроз, ми можемо виявити принципи здійснення трансформаційних процесів у фінансовому секторі, а також спрогнозувати поведінку нашої «клітини-економіки» під дією цього «чужорідного генетичного матеріалу». Адже все, що повторює в своїх діях та практиці людина, вже було створено природою.

В рамках зазначеного вище можемо стверджувати, що трансформаційна економіка є особливим станом еволюційного процесу суспільного розвитку в період зміни його соціально-економічних і політичних форм. Еволюційній економічній теорії притаманні загальносистемні принципи різноманіття, яке змінюється, неоднорідність агентів, нерівновага, невизначеність розвитку, нестійкість [17]. Використання принципів еволюційної економічної теорії в дослідженні трансформаційних процесів дало змогу визначити сучасні перетворення як загальносистемні. Еволюційна економічна теорія вивчає економічний розвиток як спонтанний, самовідтворюваний, незворотний процес, у межах якого мінливе середовище постійно взаємодіє з досліджуваними процесами та індивідами [13].

Імпульсами для трансформації є криза системи, вичерпання потенціалу розвитку, нездатність задовольнити зростаючі потреби суспільства й адекватно реагувати на зміну середовища та зовнішні виклики, невідповідність наявної технологічної структури, досягнутого рівня продуктивності і масштабів виробництва якісно новим потребам. Системна трансформація – структурні, організаційні та функціональні перетворення, які охоплюють весь спектр суспільного життя, його духовну, політичну, економічну та соціальну підсистеми. Трансформаційна економіка, за визначенням В. Геєця, передбачає зміну структури економіки й створення нових форм розвитку [8].

Причому трансформація не зводиться лише до ринкових реформ, а має комплексний характер разом із перетвореннями у політичній, інституціональній та культурній сферах, що синхронізуються між собою у просторі й часі. Зважаючи на зазначене, можемо говорити про трансформацію національної економіки, що в широкому розумінні визначається як структурована в галузевому і територіальному просторі економічна діяльність у масштабах країни, яка регулюється інституціональною системою, відповідає економічному, політичному та ідеологічному устрою, сформованому в цій країні [18, с. 13].

Таким чином, за сферами дії трансформації охоплюють суспільство загалом, його підсистеми або складові частини цих підсистем. Усі ці трансформації пов'язані між собою і здійснюють взаємовплив: резонування, що поглиблює кризові потрясіння і підсилює їх глибину; амортизація, що пом'якшує болючість та глибину трансформаційних процесів; деформація, коли різкі зміни в динаміці взаємодіючих між собою економічних, соціальних, політичних та екологічних систем призводять до порушення закономірного перебігу циклів і трансформації в тій чи іншій системі [19, с. 6].

Головними цілями ринкової трансформації економіки України є [20]:

- створення надійного фундаменту зростання добробуту населення;
- стимулювання швидкого економічного зростання;
- підвищення продуктивності праці;
- досягнення світового рівня ефективності використання матеріальних ресурсів через запровадження новітніх технологій;
- вироблення достатніх обсягів продукції, яка користується попитом;
- забезпечення високої якості товарів та послуг;
- створення умов для зростання реальних доходів населення.

Суспільство як надзвичайно складну відкриту систему умовно можна відображати як єдине ціле, що складається з таких взаємозалежних частин:

- духовна, що виступає ключовою та самодосконалою;
- економічна, яка наповнюється спільними зусиллями та діями учасників всієї системи;
- соціальна – складова суспільної системи, що діє в умовах ефективного функціонування попередніх двох складових;
- політична, яка організовує та скеровує в тому чи іншому напрямі дії суспільства, чинить при цьому як позитивний, так і негативний вплив.

Кожна з цих сфер передбачає діалектичний взаємозв'язок, органічну єдність діяльності і відносин учасників відповідної діяльності. Особливістю трансформації, яка розпочалась у 1991 році в Україні з отриманням незалежності, є те, що перетворення одночасно здійснювалися в різних сферах суспільної життєдіяльності: економічній, політичній, соціальній та духовній. Кожна з цих сфер є відповідним середовищем існування національної економіки. Соціальне середовище національної економіки характеризується багатоманітністю взаємопов'язаних людських верств, прошарків, угруповань, асоціацій за такими ознаками, як, зокрема, демографічні, расові, національні, майнові, професійні, релігійні. Духовне середовище репрезентоване складною системою форм суспільної свідомості (наукової, релігійної, естетичної, етичної, моральної); типів культур, суспільно-природних генотипів різних народів; організацій та інститутів, що їх обслуговують (наукові організації, творчі спілки, релігійні конфесії, традиції, звичаї, норми і правила тощо).

Найважливішими складовими політичного середовища національної економіки є визначені атрибути незалежної держави, такі як форма правління, політичний режим, форма устрою, політичні партії та міжпартійні утворення, політичний процес та політичне залучення, політичне функціонування. Україна здійснювала трансформаційні перетворення у чотирьох напрямках, таких як розбудова державності, національне будівництво, демократизація суспільства, економічна трансформація. Розв'язання завдання будівництва нової держави – суверенної й самоврядної, незалежної та відкритої, демократичної і правової – передбачало реформування органів влади та створення нових, які б відповідали потребам незалежної держави, проведення значної законотворчої роботи, визначення правового статусу держави та її громадян. Крах комуністичної ідеології, демократизація суспільного життя, гласність та політичний плюралізм стали реаліями для України на початку 1990-х років. Відлік періоду розбудови незалежної української держави можна

розпочати з прийняття 16 липня 1990 року Верховною Радою УРСР «Декларації про державний суверенітет», яка засвідчила невід'ємне право українського народу на самовизначення, верховенство, самостійність, повноту і неподільність влади республіки в межах її території. Прийняття 24 серпня 1991 року «Акта проголошення незалежності України» припинило існування Української Радянської Соціалістичної Республіки і проголосило появу незалежної держави – України. З прийняттям Конституції України в 1996 році завершилося формування законодавчої, виконавчої і судової влади. Главою держави є Президент, який виступає гарантом державного суверенітету, територіальної цілісності України, додержання її Конституції, прав і свобод громадян. Конституція визначає всі основні засади та напрями внутрішньої і зовнішньої політики України, орієнтири подальшої її розбудови як демократичної, соціальної і правової держави. Демократизація характеризується частковим перерозподілом політичної влади, делегуванням владних повноважень іншим суб'єктам права, а саме громадянам та громадським інститутам і організаціям; закріпленням у законах прав і свобод людини; скасуванням антидемократичних законів та інститутів влади. Демократизація передбачає участь громадян у прийнятті рішень, налагодження партнерства між громадянським суспільством і владою, протидію корупції [21].

Але формуванню держави на демократичних засадах заважали й надалі заважають такі чинники: висока бюрократизованість апаратів та управлінських процедур у державній владі й самоуправлінні; низька політична й управлінська культура чиновництва; низька законслухняність на всіх рівнях влади, навіть на вищих щаблях політичного управління; масштабна корупція на всіх рівнях влади, коли вирішення будь-яких побутових проблем через корупційні діяння стало звичним стилем повсякденного життя для багатьох верств населення; недостатньо висока політична й правова культура громадян, які не можуть внаслідок цього відстояти свої права й свободи, потрапляють у неправову залежність від чиновника, правоохоронця, підприємця й просто нахабного правопорушника; високий рівень конфліктності в суспільстві та серед політичної еліти. Визначальне завдання національного будівництва полягає у формуванні загальноукраїнської ідентичності, консолідації суспільства довкола цінностей українства. Сьогодні складно знайти країну, в якій суспільство не було б поділено за соціальними, політичними, релігійними, а також іншими ознаками. Але в таких суспільствах завдяки політичним і державним компромісам зберігається національна єдність. Недоформованість національної ідентичності українців є підґрунтям для цілком реальних загроз, а саме активізації сепаратизму та федералізму, спекуляцій довкола мовного питання, зовнішньополітичних пріоритетів розвитку країни, поляризації та радикалізації електорального поля й політичних сил [22, с. 255]. Все це ми маємо сьогодні.

Фінансова галузь є однією зі складових у структурі суспільства. У процесі виробництва люди відтворюють умови свого буття, виробляють засоби, необхідні для задоволення своїх потреб. Це те, без чого людське суспільство не могло б існувати взагалі, а тим більше розвиватися. Суттєвості економічної трансформації є якісні перетворення еко-

номічної системи, її вихід за межі стабільного функціонування та перехід у стан нерівноваги, кількісних і якісних змін різної інтенсивності та спрямованості [23, с. 169].

Перехід постсоціалістичних країн, зокрема України, від командно-адміністративної до ринкової економіки – абсолютно новий історичний процес, що не мав прецедентів у минулому. Необхідність економічної трансформації була спричинена як зовнішніми (суспільно-політичними та соціальними), так і внутрішніми факторами (нездатність забезпечити економічну та соціальну ефективність), що неодноразово висвітлювалось та обговорювалось у численних наукових роботах [4; 6; 8; 10; 19; 23]. Перетворення передбачали формування необхідних інститутів для функціонування капіталістичної економіки, перехід на ринкові засади господарської діяльності. Серед багатьох змін, які відбувались у перехідний період, окремі мають необхідний та неминучий характер, тому можуть розглядатися як закономірності. Це такі, як зміна ролі держави; макроекономічна стабілізація; приватизація; трансформаційний спад; інтеграція у світове господарство.

Період 1990-х років характеризувався розбалансуванням української економіки, руйнацією господарських зв'язків, падінням обсягів виробництва, банкрутством багатьох підприємств, значними темпами інфляції, високим рівнем безробіття, падінням доходів та життєвого рівня населення, наростанням соціальної нерівності. Попри всі негативні тенденції, в цей період сформувалися основні елементи та ознаки ринкового господарства, такі як цінова лібералізація, конкуренція, різноманітність форм власності через проведення масової приватизації, підприємницька діяльність у різних організаційних формах, реалізація економічних взаємозв'язків через систему різноманітних ринків, відкритість зовнішньоекономічних відносин. Початок 2000-х років ознаменувався відновленням економічного зростання, макроекономічною стабілізацією, зростанням інвестицій та доходів населення, скороченням державного боргу, спрощенням бюрократичних процедур заснування бізнесу та податкового регулювання. Однак, попри всі перетворення, економіка України не набула стабільної траєкторії розвитку, а світова криза 2008–2009 років ще раз підкреслила її високу вразливість в умовах мінливого зовнішнього середовища зниженням загальної системної стійкості.

В результаті узагальнення реалій трансформаційних процесів можна визначити закономірності їх протікання, притаманні саме Україні. Закономірності відбивають причинно-наслідковий зв'язок між явищами, характеризують перебіг певних процесів у суспільстві [24, с. 157]. Вони зумовлені низкою причин і характерні лише для певних конкретних умов розвитку.

До закономірностей можна зарахувати такі.

1) Цільова невизначеність та непропрацьованість механізмів реалізації ринкових реформ. Все здійснювалось в ажіотажних обставинах за приbliżим, теоретично розробленим провідними західними інститутами шаблоном. Перетворення реалізовували старі номенклатурні еліти в інтересах владної меншості, тоді як демократичні засади передбачають узгодження, примирення інтересів більшості і меншості на основі консенсусу.

2) Відсутність узгодженої компромісної позиції, спільної точки бачення перспектив розви-

тку національної економіки всіх зацікавлених сторін, низька налаштованість на співпрацю. Українська політика – гра з нульовою сумою, що характеризується боротьбою за обсяги владних повноважень, значною концентрацією влади; надмірна управлінська, економічна та фінансова централізація приводить до концентрації влади та необмеженого доступу до суспільних ресурсів, неефективного управління публічними фінансами, зловживань у бюджетній сфері, використання адміністративного ресурсу для отримання економічних преференцій, зокрема під час приватизації державного майна.

3) Інформалізація владних відносин («кумівство») та слабка дієвість законодавства, що регламентує економічні відносини (закони є, але на практиці вони багато в чому не виконуються), підпорядкованість судової системи політичним інтересам. Це привело до встановлення відносин «влада – бізнес» за типом «покровитель – клієнт», які сприяли формуванню кланово-олігархічної системи, обміну економічної ренти на політичну лояльність.

4) Низька якість політичних інститутів, низька передбачуваність та прозорість процесу прийняття рішень владними структурами, в результаті чого сформувалися низький рівень довіри до суб'єктів реалізації економічної політики та нездатність здійснити реальні глибокі реформи спільними зусиллями.

5) Фрагментарність реформування зумовила збереження ресурсовитратної, структурно деформованої, енергетично залежної економіки, що зорієнтована на експорт сировинних товарів, у результаті чого не розвивається виробництво, яке продукує значну додану вартість, зростає чутливість до зовнішніх шоків (ціни на енергоносії, маневрування між заходом і сходом, торговельні війни з Росією) [21].

Сучасні трансформаційні процеси у світі, які визначають економічний розвиток, передбачають такі структурні зміни:

- перехід від низьких до високих витрат енергії;
- перехід від традиційного до модернізованого сільського господарства;
- перехід від традиційного виробництва до виробництва за допомогою знань;
- зменшення сільського населення та зростання урбанізації;
- скорочення смертності та зростання тривалості життя [25, с. 3].

Кожен із цих трансформаційних процесів є комплексним за участю первинних ресурсів, нагромадженого капіталу, наукових та технічних нау-хау, інфраструктурного забезпечення переважно з боку держави, а також нормативно-правових, регуляторних, соціальних та культурних чинників. Структурні трансформації переважно визначають як перерозподіл економічної активності між трьома основними секторами, такими як сільське господарство, промисловість та сфера послуг, які супроводжують сучасні процеси еконо-

мічного зростання [26, с. 4]. Такий міжсекторний перерозподіл є визначальною особливістю економічного розвитку.

В Україні поряд із зазначеними структурними змінами існує необхідність формування нової технологічної структури, яка б продукувала товари з більшою доданою вартістю; збереження традицій значного державного патерналізму, притаманного попередній системі [27]. Це приводить до інертності населення; низького сприйняття реформаторських дій; переконання громадян, що держава, уряд повинні турбуватися про задоволення їх потреб за державний рахунок, брати на себе всі турботи стосовно їх благополуччя; невідповідності між потребами та можливостями щодо їх задоволення; як наслідок, спостерігаються економічний популізм, зростання навантаження на бюджет, державної заборгованості, неефективна структура соціальних трансфертів та послуг, які не мають адекватної цільової визначеності (трансферти отримуються за принципом права, а не потреби); значного погіршення демографічної ситуації внаслідок старіння та природного скорочення населення, відтоку трудових мігрантів до країн ЄС та Росії (за період незалежності скорочення населення склало близько 14%).

Висновки. Останні події в суспільно-політичному та соціально-економічному житті України свідчать про те, що виявлені закономірності трансформаційних процесів констатують переважно резонуючий та деформуючий взаємодія трансформацій економічної, політичної, соціальної та духовної сфер українського суспільства.

З метою подальшої стабілізації та економічного розвитку держави необхідно забезпечити комплементарність трансформаційних процесів різних сфер суспільної життєдіяльності. Подальші зміни національної економіки повинні ґрунтуватись на засадах політичного та загальнонаціонального об'єднання, спільного бачення цілей та напрямів соціально-економічної розбудови країни; стратегічного, а не одномоментного бачення результатів реформування в довгостроковій перспективі; комплексного, а не «клаптикового» часткового впровадження реформ. При цьому не слід забувати про те, що одним із головних пріоритетів щодо національної розбудови є пошук оптимальної та прийнятної для абсолютної більшості населення України моделі загальногромадянської ідентичності, що органічно поєднувала б громадянські та соціокультурні складові, враховувала соціокультурну, етнокультурну та мовну специфіку регіонів.

Отже, напрямом подальших досліджень є розробка концепції та заходів подальшої трансформації національної економіки, а також створення ефективного системи управління з урахуванням цільових орієнтирів інноваційності та соціалізації, необхідності забезпечення національної безпеки на основі загальнонаціонального консенсусу, врахування інтересів всіх регіонів України, різних соціальних верств та економічних можливостей і конкурентних переваг країни.

Список використаних джерел:

1. Абалкин Л. Эволюционная экономика в системе переосмысления базовых основ обществоведения / Л. Абалкин. – М. : Наука, 2000. – 222 с.
2. Ананьин А. Экономическая компаративистика и экономическая наука / А. Ананьин // Истоки. – 2004. – Вып. 5. – С. 53–68.
3. Базилевич В. Економічна теорія. Політекономія : [підручник] / В. Базилевич. – 7-ме вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2008. – 720 с.
4. Бальцеревич Л. Политические и экономические системы: проблемы соответствия и эффективности / Л. Бальцеревич. – М. : Наука, – 2002. – 182 с.
5. Bell D. Notes on the Post-Industrial Society / D. Bell // The Public Interest. – 1967. – № 7. – С. 102–118.
6. Бузгалин А. Теория социально-экономических трансформаций (Прошлое, настоящее и будущее экономики «реального социализма» в глобальном постиндустриальном мире) : [уч. для студ. эк. спец.] / А. Бузгалин, А. Колганов. – М. : ТЕИС, 2003. – 680 с.
7. Гелбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества / Дж.К. Гелбрейт. – М. : Прогресс, 1979. – 406 с.
8. Геєць В. Трансформація моделі економіки України: ідеологія, прогностика, перспективи / В. Геєць. – К. : Основи, 2001. – 497 с.
9. Ещенко П. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? / П. Ещенко, А. Арсеев. – К. : Знання України, 2012. – 479 с.
10. Трансформаційна економіка : [навч. посіб.] / [В. Савчук, Ю. Зайцев, І. Малий та ін.] ; В. Савчук (ред.), Ю. Зайцев (ред.). – К. : КНЕУ, 2006. – 612 с.
11. Иноземцев В. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия / В. Иноземцев. – М. : Экономика, 2003. – 776 с.
12. Леоненко П. Сучасні економічні системи : [навч. посіб.] / П. Леоненко, О. Черепніна. – К. : Знання, 2006. – 429 с.
13. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер ; пер. с англ. – М. : Дело, 2002. – 536 с.
14. Аслунд А. Розбудова капіталізму: трансформація в країнах колишнього Радянського блоку / А. Аслунд. – К. : Основи, 2003. – 636 с.
15. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 1999. – 261 с.
16. Чухно А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 632 с.
17. Маевский В. Взаимоотношения эволюционной теории и ортодоксии / В. Маевский // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 4–18.
18. Національна економіка : [навч. посіб.] / [А. Мельник, А. Васіна, Т. Желюк, Т. Попович]. – К. : Знання, 2011. – 463 с.
19. Яковец Ю. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю. Яковец. – М. : Экономика, 2011. – 382 с.
20. Бочан І. Системна трансформація економіки України та шляхи подолання кризових явищ : інституціональний підхід / І. Бочан // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29.
21. Поченчук Г. Закономірності трансформаційних процесів національної економіки / Г. Поченчук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет ; редкол.: В. Дерій (голов. ред.) та ін. – Т. 16. – № 1. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – С. 123–129. – ISSN 1993-0259.
22. Степико М. Українська ідентичність: феномен і засади формування : [монографія] / М. Степико. – К. : НІСД, 2011. – 336 с.
23. Гражевська Н. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
24. Словник української мови : в 11 т. – Т. 3. / НАН України. – К. : Наукова думка, 1972. – С. 157.
25. McCord G.C. Development, Structure, and Transformation : Some Evidence on Comparative Economic Growth / G.C. McCord, J.D. Sachs // NBER Working Paper. – 2013. – № 19512. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w19512>.
26. Growth and Structural Transformation / [B. Herrendorf, R. Rogerson, B. Valentinyi] // NBER Working Paper. – 2013. – № 18996. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2013/SPR/pdf/grog2.pdf>.
27. Єрмолаєв А. Україна в 2010 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : [монографія] / А. Єрмолаєв. – К. : НІСД, 2010. – 528 с.

Козьмук Н. І.

ГВУЗ Університет банківського дела;

Канцир І. А.

ОСП «Інститут інноваційного образования

Київського національного університета

строительства и архитектуры»

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы экономической трансформации как непрерывного процесса видоизменений. Проанализированы состояние и перспективы развития экономической системы Украины. Обусловлена объективная необходимость трансформации национальной экономики как логическую последовательность перехода от экономически неэффективной административно-командной модели к сравнительно эффективной либерально-капиталистической социально-ориентированной рыночной модели экономической жизнедеятельности общества.

Ключевые слова: трансформация, экономическая трансформация, финансовая нестабильность, финансовый сектор, нормативно-законодательная база, экономический потенциал государства.

Kozmuk N. I.

State Higher Educational Institution "Banking University"

Kantsir I. A.

Institute of Innovative Education,

Kyiv National University of Construction and Architecture

**TRANSFORMATION PROCESSES AND CHALLENGES
FOR THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE****Summary**

The theoretical questions of economic transformation as a continuous process of modification are investigated. The state and prospects of development of the economic system of Ukraine are analysed. The objective necessity of transformation of the national economy as a logical sequence of transition from an economically inefficient administrative-command model to a relatively effective liberal-capitalist socially oriented market model of the economic life of society is determined.

Keywords: transformation, economic transformation, financial instability, financial sector, state economic potential.

УДК 334.723

Корнєєва Ю. В.

ДННУ «Академія фінансового управління»

ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ КОРПОРАТИЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено актуальним питанням розвитку механізмів залучення інвестиційних ресурсів у державному секторі. Окреслено характер впливу політики інституційних перетворень на інвестиційну діяльність. Виділено основні концептуальні напрями трактування категорії корпоратизації, яка у цьому дослідженні розглядається з погляду акумулювання джерел фінансування розвитку суб'єктів господарювання державного сектору. Підкреслено, що процес корпоратизації державних підприємств сприяє зниженню інформаційної асиметрії та є основою інноватизації економіки.

Ключові слова: корпоратизація, інвестиції, державне підприємство, державна корпорація.

Постановка проблеми. До ринкових механізмів стимулювання інвестиційної діяльності насамперед відносимо створення організаційно-правових рамок, що розширюють можливості для здійснення інвестицій. Корпоратизацію державних підприємств можна вважати основою інституційних перетворень у трансформаційних економіках, оскільки вважається, що в ринковій економіці корпорації є основною інституційною формою підприємництва. У світі простежується чітка тенденція до перетворення частини державних підприємств, що працюють в конкурентному сегменті ринку, в контрольовані державою акціонерні товариства. Головна мета таких трансформаційних процесів – підвищення ефективності управління компаніями з державною формою власності та залучення довгострокового інвестиційного капіталу. Незважаючи на проголошений курс щодо запровадження світових стандартів в управлінні державним сектором, що використовуються розвинутими країнами, Україна, як і раніше, стикається із серйозними проблемами під час реалізації передових стандартів корпоративного управління, а також у галузі поліпшення корпоративного управління державними підприємствами. Корпоратизація підприємств державного сектора дасть змогу підвищити ефективність управління державними фінансами у частині управління інвестиційною діяльністю. Використання передового досвіду розвинутих країн допоможе поліпшити систему управління державними підприємствами, що матиме позитивний ефект на економічне зростання у країні, сприятиме стійкості державних фінансів, поліп-

шенню інвестиційного клімату та залученню іноземних інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження впливу іноземних інвестицій на економічне зростання, в аналізі міжнародної інвестиційної діяльності та дослідження міжнародного руху капіталу зробили фундаментальні роботи таких видатних учених, як: Дж. Кейнс, А. Маршалл, П. Самуельсон, Дж. Сміт, В. Шапіро, М. Фрідман, П. Кругман, М. Обстфельд та ін. Інституціональний підхід до аналізу іноземного інвестування розвивали О. Вільямсон, Д. Норт, Р. Нуреев та ін. Значну увагу у своїх дослідженнях проблематиці формування корпоративних структур та системи корпоративного управління приділяли Й. Шумпетер, Дж. Гелбрейт, М. Ширлі, М. Кляйн та ін. Аналізу окремих аспектів корпоратизації було присвячено роботи І. Ансоффа, Р. Бозека, Г. Бретона, С. Хант та Г. Шаттлуорта. Серед вітчизняних науковців, які займалися аналізом інвестиційних аспектів корпоратизації, слід виділити таких учених, як В. Геєць, Л. Федулова, В. Кубіков, О. Носова, О. Михайловська та ін. [1–12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Корпоратизація дає змогу залучити іноземних партнерів та сприяє розширенню економічного співробітництва завдяки розгалуженим корпоративним структурам. У контексті цього дослідження корпоратизація буде аналізуватися з погляду акумуляції джерел фінансування розвитку суб'єктів господарювання державного сектору. Корпоратизація державних підприємств може стати основою для залучення ПІІ, оскільки

створить унікальні інвестиційні можливості для приватного іноземного капіталу в контексті входу в стратегічні галузі. Тож доцільно проаналізувати інвестиційні аспекти корпоратизації державних підприємств та розглядати корпоратизацію як складник системи залучення інвестицій.

Мета статті полягає в аналізі інвестиційних аспектів корпоратизації державних підприємств у контексті концепції сталого розвитку та необхідності реформування державного сектора в Україні, що неодноразово підкреслювалося міжнародними експертами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Велика кількість дослідників вважає корпоратизацію слабкою формою приватизації [5; 6]. Досить часто корпоратизацію розглядають як напрям реструктуризації підприємств [13; 14]. У контексті дотримання концепції сталого розвитку важливим елементом проведення структурних реформ у країнах із трансформаційними економіками є проведення реформування державного сектора, що передбачає реструктуризацію державних активів. Реструктуризація підприємства передбачає зміну структури активів, фінансів, форми власності, системи управління господарської організації, яка спрямована на створення нових виробничих та управлінських структур, систем і методів управління, що проводиться для забезпечення ефективного формування, розподілу і використання фінансових ресурсів. Отже, реструктуризація сприятиме підвищенню конкурентоспроможності суб'єктів господарювання у державному секторі, ефективності їх діяльності та інвестиційній привабливості. Певна частина активів, що знаходяться у державній власності, становить інтерес для приватних інвесторів, включаючи іноземних, адже після проведення реструктуризації, модернізації виробничих потужностей такі підприємства в перспективі здатні самостійно генерувати грошові потоки за рахунок експорту своєї продукції. Одним із напрямів реструктуризації державних підприємств є проведення корпоратизації.

Сучасні дослідження пропонують розглядати корпоратизацію як організаційну інновацію в державному секторі [15, с. 72]. Р. Кейвс на прикладі аналізу приватизаційних процесів у Великобританії та П. Пікард, аналізуючи можливості передачі державною надання певних послуг приватним монополіям в аутсорсинг, у своїх дослідженнях доводять, що приватизація інфраструктурних об'єктів, що надають комунальні послуги, може бути недоречною через високі транзакційні витрати та монополістичну структуру галузі [16; 17]. Цей підхід підтримує М. Кляйн, пропонуючи розглядати корпоратизацію як альтернативу приватизації, адже корпоратизація передбачає залучення інвестиційних ресурсів та перехід контролю над управлінням підприємством від політиків до професійних менеджерів, що виводить процес прийняття рішень з-під політичного тиску. М. Кляйн вважає приватизацію не єдиною можливістю для проведення реформування державного сектора та зазначає, що корпоратизація, або комерціалізація, належить до інституціональних домовленостей, коли без зміни форми власності фактично змінюється форма контролю над системою прийняття бізнес-рішень [4]. С. Хант та Г. Шаттлуорт зазначають, що корпоратизація – це крок у формальному та юридичному відношенні від безпосереднього державного контролю до юридичної корпорації із самостійною структурою управління [8, с. 8].

Дж. Гелбрейт розглядає корпорації як основу нового індустріального суспільства [3, с. 35]. Й. Шумпетер акцентує увагу на важливості інноваційної сутності корпорацій [2]. На основі ґрунтовного аналізу структури джерел фінансування інновацій О. Михайловська доводить, що головними інвесторами на інноваційному зрізі глобального інноваційного середовища є транснаціональні корпорації, які створюють своєрідний «квазіглобальний» інформаційний простір, наповнений науковим, технологічним та ринковим знанням [9, с. 14]. Велику увагу у своїх дослідженнях питанню вивчення впливу іноземного інвестування на трансформаційні процеси приділяла О. Носова, акцентуючи увагу на ролі іноземного капіталу в проведенні інституціональних перетворень у країнах із перехідною економікою. Водночас автор розглядає розвинуте інституціональне середовище як основну умову залучення іноземного капіталу [12, с. 6]. До інституційних складників, що формують інвестиційний клімат у країні, відносимо створення організаційно-правових рамок, що розширюють можливості для інвестиційної діяльності. У цьому контексті корпоратизація державних підприємств відіграє важливу роль, оскільки спрощує механізми залучення інвестиційних ресурсів.

Питаннями аналізу інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності в умовах глобалізації займалася О. Михайловська, відзначаючи, що світовий інноваційно-інвестиційний процес перебуває у стані, близькому до точки біфуркації. Автор акцентує увагу на проблематиці інформаційного глобалізму, що зумовлює значні асиметрії в інформаційному просторі, які зачіпають національні інтереси кожної держави в інвестиційній та інноваційній сферах [9, с. 6]. Як основні інформаційні бар'єри, що стримують потоки іноземних інвестицій в Україну, О. Михайловська виділяє: наявність та специфіку цифрового розриву; суперечливість і непослідовність у генеруванні та відображенні інформації різними вітчизняними ресурсами; значну інформаційну асиметрію під час відображення інформації щодо України в інформаційних агентствах; проблеми з розкриттям інформації [9, с. 19]. У цьому контексті важливо зауважити, що процес корпоратизації державних підприємств та подальший вихід на фондові біржі світу сприятимуть зниженню інформаційної асиметрії.

Ринок цінних паперів, безперечно, є одним із найважливіших механізмів перерозподілу прав власності та мобілізації інвестиційних ресурсів. Проблематику розвитку корпоративного сектора та ринку цінних паперів в економічній системі держави досліджував В. Кубліков, наголошуючи, що система корпоративного управління прямо пов'язана зі структурою власності. Науковець виділяє основні інституціональні зміни транзитивної економіки, а саме приватизацію та формування ключових постприватизаційних інститутів, найбільш важливих для розвитку саме корпоративного сектора й, зокрема, ринку цінних паперів [11, с. 8]. Науковець зазначає, що «діалектичний характер розвитку приватизації визначив чинники, під впливом яких сформувалася вітчизняна модель корпоративного управління» [11, с. 11]. Він доходить висновку, що в Україні сформована система, яка передбачає існування закритого для зовнішніх інвесторів капіталу вітчизняних корпорацій [11, с. 12].

Необхідність проведення реформи державного сектора в Україні підтверджена міжнародними

експертами. У Звіті МВФ про надання технічної допомоги Україні, опублікованому у січні 2016 р., експерти МВФ визначають, що управління державним майном в Україні має децентралізований і фрагментований характер із широким колом суб'єктів управління з різними обов'язками, які часто дублюються або суперечать одні одним через наявність складної та часто суперечливої нормативно-правової бази [18, с. 73]. Експерти відзначають, що наявна система заважає досягнути прозорості та розблокувати потенціал зростання вартості в Україні. Також експерти МВФ наголошують, що неефективна система управління державними активами в Україні створює додаткові фінансові ризики через складнощі оцінки обсягу бюджетних ризиків [18, с. 12]. Водночас відзначають, що рівень ризику, пов'язаного з управлінням державним майном, в Україні зріс порівняно з 2011 р. [18, с. 71]. Опублікований у 2016 р. звіт PEFA (Public Expenditure and Financial Accountability – Система оцінки державних видатків) являє собою детальний аналіз ефективності управління державними фінансами в Україні за 2015 р. Методика передбачає виставлення рейтингових оцінок за шкалою від А до D. Найвищий показник А відповідає визнанню на міжнародному рівні стандартам ефективності управління. Оцінки від А до С відображають базовий рівень ефективності для кожного показника відповідно до передової міжнародної практики. Оцінка D означає, що базовий рівень не досягнуто або що немає достатньої інформації, щоб зробити коректні виміри [19, с. 15]. Результати аналізу оцінки моніторингу фінансових та нефінансових активів, прозорості процесу реалізації активів в Україні виявили певні проблеми, загальний рейтинг, виставлений експертами у сфері ефективності управління державними активами становить С [20]. У Звіті МВФ про надання технічної допомоги Україні визначено пріоритети у сфері управління портфелем державного майна, а саме вдосконалення нормативно-правової бази, структури власності та політики забезпечення прозорості. Експерти МВФ наголошують на важливості запровадження інституційних структур у короткостроковому періоді, що забезпечать визначення розміру консолідованого портфеля, що знаходиться у державній власності; визначення фінансових ризиків, пов'язаних із державним сектором; а також реалізацію політики прозорості, спрямованої на поширення відомостей про вартість і розмір портфеля серед широкого загалу та потенційних інвесторів, включаючи міжнародних інвесторів [18, с. 9]. Аналізуючи приватизаційні процеси в Україні, у Звіті МВФ про надання технічної допомоги Україні експерти відзначають, що Фонд державного майна України (ФДМУ), утворений як орган приватизації державного майна, не має спроможності, необхідної для розроблення послідовної стратегії управління портфелем державних активів та подальшої приватизації активів для максимального збільшення надходжень, а також не має у своєму розпорядженні необхідних фінансових даних щодо консолідованого портфелю. А наявні механізми приватизації створюють потенційну можливість для змов між покупцями й таємного передання державного майна в приватний сектор за ціною, нижчою від фактичної ринкової вартості [18, с. 75].

Процес корпоратизації державних підприємств в нормативно-правових актах в Україні розглядається як перший етап приватизації.

Указ Президента України «Про корпоратизацію підприємств» від 15.06.1993 № 210/93 визначає корпоратизацією як перетворення державних підприємств, закритих акціонерних товариств, понад 75% статутного фонду яких перебуває у державній власності, а також виробничих і науково-виробничих об'єднань, правовий статус яких раніше не був приведений у відповідність із чинним законодавством, у відкриті акціонерні товариства [21]. Порядок проведення корпоратизації визначає Положення про порядок корпоратизації підприємств, затверджене Постановою Кабміну від 5 липня 1993 р. № 508, яка діє у поточній редакції від 06.04.2012. Згідно з чинною Постановою, у процесі корпоратизації підприємств, об'єднань, що не привели свій статус у відповідність до чинного законодавства, їх структурні підрозділи (одиноці) можуть бути перетворені за рішенням засновника у самостійні підприємства, у тому числі у відкриті акціонерні товариства. Також визначено, що випуск акцій відкритого акціонерного товариства здійснюється за рахунок його коштів [22], що створює перепони на шляху до виходу на міжнародні ринки капіталу, адже процедура виходу на іноземні фондові біржі передбачає значні фінансові затрати на організацію лістингу, а фінансові ресурси підприємства можуть не дати змоги організувати відповідний процес через недостатність фінансових ресурсів.

Процес структурної трансформації державного сектору проходить у кілька етапів. Залежності від цілей, які ставить перед собою уряд, від особливостей галузі, в якій працює державне підприємство, обирається та чи інша форма інституційної присутності зі своїми механізмами залучення інвестиційних ресурсів. На рис. 1 зображено етапи перетворення державного підприємства зі 100%-ю державною власністю у приватну компанію, перехід активів, що перебувають у державній власності, до приватного інвестора з урахуванням можливостей надходження інвестиційних ресурсів.

Розрізняють кілька моделей залучення інвестицій шляхом корпоратизації, кожна з яких має як свої переваги, так і недоліки [23, с. 25–34]. Модель «одна компанія – один проект» активно використовували в Китаї в середині 1990-х років. До мінусів цієї моделі відносимо обмежені інвестиційні можливості, відсутність будь-яких конкурентних передумов для призначення ради директорів, що може негативно відзначитися на управлінні активами, прибутковості, ефективному використанні наявних ресурсів. Структура «одна компанія – один проект» послаблює можливість для залучення додаткових коштів за рахунок сек'юритизації прибутків або шляхом створення спільних підприємств. Якщо всі акції залишаються у держави, до мінусів відносимо відсутність стратегічного інвестора. Модель «одна компанія – кілька проектів» створює переваги в консолідації активів та за рахунок економії від масштабу створює кращі передумови для залучення капіталу, що сприяє зниженню ризиків. Існує у формі материнської холдингової та дочірніх компаній, фінансові ресурси активно залучаються на фондових біржах. Правила лістингу вимагають високих стандартів корпоративного управління та прозорості. Публічні компанії поліпшують стандарти оперативного та фінансового управління, адже підлягають більш ретельній перевірці з боку акціонерів, ради директорів, контроль здійснює незалежний комітет із нагляду і зовнішні аудитори. Також розрізняють механізм залучення інвестиційних



Рис. 1. Інвестиційні аспекти інституціональних перетворень у державному секторі

Джерело: авторська розробка на основі [8, с. 19]

ресурсів на основі публічно-приватного партнерства, що передбачає розподіл ризиків між державним і приватним секторами (зазвичай на основі договорів управління, договорів оренди чи концесії). Моделі співробітництва на основі механізмів BOT (Build – Operate – Transfer), Build Transfer (BT), Build Own Operate Transfer (BOOT) та Build Own Operate (BOO) вважаються прогресивними, оскільки передбачають створення нових проектів, цікавих для потенційних інвесторів. Умови державно-приватного партнерства варіюються переважно в питаннях передачі ризику приватному сектору від державної корпорації, залучення інвестицій та контролю над активами. Проте всі ці механізми забезпечують збільшення інвестицій із боку приватного сектора і водночас зменшення контролю з боку уряду. Існує тонка, але істотна відмінність між моделлю BOT та BOOT: перші проекти зазвичай фінансуються і керуються державною установою; натомість BOOT передбачає надходження фінансування з боку приватного сектору. Успішність кооперації на основі створення спільного підприємства забезпечує зацікавленість усіх учасників у максимізації прибутку.

Керівництво КНР розглядає корпоратизацію та приватизацію як інструмент політики для досягнення двох основних цілей: подолання дефіциту інвестиційних ресурсів за рахунок диверсифікації фінансування, а також підвищення рівня ефективності та якості управління, що буде здійснюватися на комерційній основі [23, с. 11]. Метою створення державних корпорацій у Китаї здебільшого була підтримка і розвиток галузей, що були інвестиційно непривабливі для приватного бізнесу, а

також у стратегічно важливих галузях економіки, де держава прагне зберегти свій контроль та посилити регулювання. Понад 80% державних підприємств, у тому числі їх дочірні компанії, у Китаї пройшли процес корпоратизації [24]. Публічний лістинг акцій в Китаї використовувався для проведення корпоратизації державних підприємств та є ключовим елементом реформи великих державних компаній. Проведенні дослідження засвідчують, що така практика зменшувала залежність фірм від боргового фінансування, а також давала компаніям змогу збільшити капітальні витрати.

Новим стратегічним напрямом розвитку державного сектора урядом Мальдів було визначено корпоратизацію державних підприємств на основі державно-приватного партнерства. Для приватних інвестицій відкриваються такі галузі, як транспорт, нерухомість, електрика, постачання газу, водопостачання і водовідведення, охорона здоров'я, освіта, регіональні аеропорти, регіональні порти, зв'язок і розваги. Для цього створено низку нових компаній зі 100%-ю державною власністю, які займаються пошуком інвесторів (як іноземних, так і вітчизняних) та створюють спільні підприємства на основі партнерства для управління об'єктами. Координація покладена на Департамент з інвестування Міністерства економічного розвитку Мальдів. Уся інформація про можливі проекти є у вільному доступі для всіх можливих зацікавлених сторін на платформі, розробленій Департаментом з інвестування, (www.investmaldives.org), що гарантує прозорість та відкритість процесу. Подати заявку на участь у проекті можна он-лайн [25].

Висновки. Політика інституційних перетворень впливає на інвестиційну діяльність, створюючи нові можливості для інвесторів. Корпоратизація, своєю чергою, сприяє створенню інтегрованих структур, адже технологія корпоратизації передбачає об'єднання промислового та фінансового капіталу. Корпоратизація державних підприємств сприяє інноватизації економіки, є її основою, оскільки спрощує механізми залучення фінансових ресурсів, адже новостворені інституційні

одиниці здатні акумулювати значні обсяги інвестиційних ресурсів, які будуть спрямовуватися в науково-дослідні розробки, в інноваційний розвиток. Корпоратизація сприяє диверсифікації джерел фінансування та подоланню дефіциту фінансування шляхом залучення приватного капіталу як безпосередньо через пайову участь, так і через ринки, тобто через фондовий лістинг. Корпоратизація державних підприємств може стати вдалим інструментом залучення істотного обсягу ПІІ.

Список використаних джерел:

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер ; предисл. В.С. Автономова. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.
3. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. Избранное / Дж.К. Гэлбрейт. – М. : Эксмо, 2008. – 1200 с.
4. Klien M. Corporatization and the behavior of public firms: how shifting control rights affects political interference / Michael Klien // EPPP DP. – №2012-03. – Chaire Economie des Partenariats Public-Privé Institut d'Administration des Entreprises, Sorbonne Business School, 2012. – 26 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://chaire-eppp.org/files_chaire/corporatization-klien.pdf.
5. Shirley M. Bureaucrats in business: The roles of privatization versus corporatization in state-owned enterprise reform / M. Shirley // World Development. – 199. – № 27(1). – P. 115–136.
6. Bozec R. The impact of the corporatization process on the financial performance of Canadian state-owned enterprises / Bozec, R. and Breton, G. // International Journal of Public Sector Management. – 2003. – № 16(1). – P. 27–47.
7. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
8. Хант С. Конкуренция и выбор в электроэнергетике / С. Хант, Г. Шаттлуорт. – National Economic Research Associates. – Лондон, MMC Company. – 260 с.
9. Михайловська О.В. Інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності в умовах глобалізації : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.02 / О.В. Михайловська ; Інститут світової економіки і міжнародних відносин. – К., 2010. – 33 с.
10. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / За ред. Л.І. Федулової. – К. : УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
11. Кубліков В.К. Пріоритети розвитку корпоративного сектора та ринку цінних паперів в Україні : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.08 / В.К. Кубліков ; Одес. держ. екон. ун-т. – О., 2009. – 37 с.
12. Носова О.В. Іноземні інвестиції в інституціонально-ринковій трансформації економіки : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.01.01 / О.В. Носова ; Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна. – Х., 2002. – 34 с.
13. Манина М.Н. Корпоратизация как направление реструктуризации предприятий / М.Н. Манина // Весник ОГУ. – 2005. – № 8. – С. 83–88.
14. Mattisson O. The corporatization process: An owner perspective / Mattisson Ola, Thomasson Anna // Public Policy and Administration Review. – 2014. – № 2(2). – P. 43–58.
15. Valkama P. Corporatization as Organisational Innovation / Pekka Valkama // In Organizational Innovations in Public Services Ed. Pekka Valkama, Stephen J. Bailey, Ari-Veikko Anttiroik. – Palgrave MacMillan, 2013. – P. 72–91.
16. Caves R. Lessons from Privatization in Britain: State Enterprise Behavior, Public Choice, and Corporate Governance / Caves R. // Journal of Economic Behavior & Organization. – 1990. – № 13 (2). – P. 145–169.
17. Picard P.M. Government outsourcing: Public contracting with private monopoly / Auriol, E. and Picard, P. M. // The Economic Journal, 2009. – № 119 (540). – P. 1464–1493.
18. Олден Б. Україна: Звіт про надання технічної допомоги – огляд управління державними фінансами / Б. Олден, Д. Радев, К. Кауфман, Д. Деттер // Доповідь МВФ по країні. – 2016. – № 16/30. – 86 с.
19. PEFA 2016 Handbook Volume II: PEFA Assessment Fieldguide / PEFA Secretariat Washington DC USA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://pefa.org/sites/default/files/16_08_30%20Fieldguide_9.pdf.
20. Ukraine 2015. Public Financial Management Performance Report / The World Bank, The International Bank for Reconstruction and Development. – Kyiv, 2016. – 100 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://pefa.org/sites/default/files/UA-May16-PFMPR-Public-EN.pdf>.
21. Указ Президента України «Про корпоратизацію підприємств» від 15.06.1993 № 210/93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/210/93>.
22. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про порядок корпоратизації підприємств» від 5 липня 1993 р. № 508 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/508-93-%D0%BF>.
23. Yang X. People's Republic of China Toll Roads Corporatization Strategy: Toward Better Governance / Xiaohong Yang, John Lee // Asian Development Bank, 2009. – 103 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/28017/roads-corporatization.pdf>.
24. Gang F. The Role of State-Owned Enterprises in the Chinese Economy / Fan Gang, Nicholas C. Hope // China Center For International Economic Exchanges. – 2013. – 21 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.chinausfocus.com/2022/wp-content/uploads/Part+02-Chapter+16.pdf>.
25. Corporatization through Public-Private Partnerships: The new strategic direction of the Maldivian Government // Maldives Partnership Forum (MPF), 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.maldivespartnershipforum.gov.mv/pdf/Corporatization%20through%20PPP.pdf>.

Корнеева Ю. В.

ГУНУ «Академия финансового управления»

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ КОРПОРАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Статья посвящена актуальным вопросам развития механизмов привлечения инвестиционных ресурсов в государственном секторе. Определен характер влияния политики институциональных преобразований на инвестиционную деятельность. Выделены основные концептуальные направления трактовки категории «корпоратизация», которая в данном исследовании рассматривается с точки зрения аккумуляции источников финансирования развития субъектов хозяйствования государственного сектора. Подчеркнуто, что процесс корпоратизации государственных предприятий способствует снижению информационной асимметрии и является основой инноватизации экономики.

Ключевые слова: корпоратизация, инвестиции, государственное предприятие, государственная корпорация.

Kornieieva I. V.

Academy of Financial Management

INVESTMENT ASPECTS OF CORPORATIZATION OF STATE-OWNED ENTERPRISES

Summary

The article is devoted to current issues of development of mechanisms for attracting investment resources in the public sector. The character of the influence of institutional policy reforms on investment is outlined. The article highlights the main conceptual directions of interpretation of the category "corporatization". In this study, corporatization is considered in terms of sources accumulation for the financing of public sector entities. It is emphasized that the process of corporatization of state-owned enterprises reduces information asymmetry. And it is underlined that corporatization of state-owned enterprises can be the basis for innovative economic development.

Keywords: corporatization, investment, state-owned enterprises, public corporations.

УДК 631.15

Логоша Р. В.

Підвальна О. Г.

Вінницький національний аграрний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ДІЯЛЬНОСТІ ТЕПЛИЧНИХ КОМБІНАТІВ НА РИНКУ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасний стан діяльності тепличних комбінатів в умовах ринкової економіки. Визначено і досліджено особливості функціонування тепличних комбінатів на ринку овочевої продукції в Україні. Обґрунтовано основні напрями розвитку тепличних комбінатів у процесі трансформації економічної системи з урахуванням вітчизняних особливостей і тенденцій розвитку ринку овочевої продукції в Україні.

Ключові слова: овочі закритого ґрунту, тепличні комбінати, ринок овочевої продукції, галузь овочівництва.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринкової економіки галузь овочівництва в Україні нерозривно зв'язана з глобальними ринками, що диктують вимоги до якості овочевої продукції та цін на неї. Водночас вітчизняні виробники овочевої продукції зіштовхуються з такими викликами, як перерозподіл експортних ринків, низький рівень купівельної спроможності вітчизняного споживача, зростання цін на добрива, сільськогосподарську техніку, тару та ін. У таких умовах виживають ті, хто спроможний швидко адаптуватися до умов глобально-трансформаційних змін сучасного ринкового середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективного функціонування ринку овочевої продукції постійно привертає увагу теоретиків і практиків у галузі аграрної економіки. Питанню ефективності виробництва ово-

чів закритого ґрунту присвячено дослідження таких учених, як В.П. Рудь, Р.М. Скупський, В.Г. Андрійчук, О.В. Ульяненко, В.В. Писаренко, П.М. Макаренко, В.І. Бойко, Р.С. Близький, Т.Є. Кучеренко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте за умов високої швидкості й частоти змін у сучасній економіці має бути приділена увага сучасному стану та ефективності діяльності тепличних комбінатів на ринку овочевої продукції в Україні в умовах нових глобалізаційних викликів.

Мета статті полягає у вивченні сучасного стану й ефективності функціонування тепличних комбінатів в Україні на ринку овочевої продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українське овочівництво у цілому останні декілька років демонструє позитивну динаміку

розвитку. Цьому сприяла низка чинників: добрі погодні умови, застосування новітніх технологій, якісного насіння, засобів захисту рослин тощо. З кожним роком це дає змогу поліпшувати й саму якість вітчизняних овочів та розширювати географію їх вирощування в Україні та експорту за кордон.

Особливістю вирощування овочів є те, що на практиці застосовують дві схеми (способи) їх виробництва – у відкритому і закритому (захищеному) ґрунті. Захищений ґрунт – це культиваційні споруди, приміщення, укріття або спеціально обладнані ділянки ріллі, де штучно підтримуються мікрокліматичні умови, що забезпечують позасезонне вирощування рослин. Вирощування овочевих культур у захищеному ґрунті здебільшого проводиться у зимовий, ранньовесняний і пізньоосінній періоди. Вони дуже різняться технологічно і вимагають різного рівня та характеру капітальних вкладень і поточних витрат. Захищений ґрунт з 1 га дає значно більше овочевої продукції, ніж відкритий, за рахунок одержання декількох урожаїв на рік.

Площі, з яких був зібраний урожай овочів протягом 1990–2016 рр. значно коливалися по роках. Посівні площі овочів відкритого ґрунту скоротилися на 3,2%, а овочів закритого ґрунту, навпаки, підвищилися у 2,4 рази (табл. 1).

Також в останні роки спостерігається неухильне зростання врожайності овочів. Водночас урожайність овочів закритого ґрунту є, безумовно, вищою: майже у сім разів від рівня врожайності овочів відкритого ґрунту. У 2016 р. середній рівень урожайності овочів закритого ґрунту був 1241,5 ц /га (табл. 2).

Розглядаючи валовий збір овочів усіх категорій господарств, можна зробити висновок, що в Україні протягом досліджуваного періоду переважно виробляються овочі відкритого ґрунту – в середньому 95%, а овочі закритого ґрунту становлять лише 5%. Якщо порівнювати загальний валовий збір овочів за 1990–2016 рр., то можна побачити, що обсяги виробництва зросли на 41%, а в розрізі способів вирощування овочів валовий збір овочів відкритого ґрунту зріс на 39%, а закритого – на 219% (рис. 1).

Закритий ґрунт складається із зимових і весняних теплиць (під склом та плівкою), парників й утепленого ґрунту (з обігріванням і без нього). За площею найбільшу питому вагу мають вес-

няні теплиці, потім – утеплений ґрунт, парники і зимові теплиці. Овочівництво закритого ґрунту поширене навколо великих міст, промислових центрів, а також у курортних зонах.

На багатьох овочівницьких підприємствах закритий ґрунт поєднується з відкритим, а часом створюється лише для вирощування розсади. Тоді його розміри залежать від площі садіння розсади овочевих культур.

Овочівництво захищеного ґрунту є капіталомісткою галуззю сільськогосподарського виробництва, тому ефективність виробництва овочів у захищеному ґрунті зумовлена переважно як тарифами на електроенергію, так і рівнем реалізаційних цін у міжсезоння.

Вагомим інфраструктурним елементом вітчизняного ринку овочевої продукції є діяльність тепличних комбінатів, які забезпечують виробництво овочів закритого (захищеного) ґрунту. Попит породжує пропозицію, і, як наслідок, в Україні швидкими темпами будуються теплиці. Що характерно, українські сучасні тепличні комплекси не поступаються закордонним: данським, голландським, ізраїльським. Створені спеціалізовані підприємства закритого ґрунту (тепличні, парниково-тепличні комбінати, овочеві фабрики) фактично цілий рік вирощують і реалізують на внутрішньому і зовнішньому ринках овочеву продукцію. Виробництво овочів на передових тепличних комбінатах засноване на індустріальних технологіях із застосуванням засобів автоматизації. Деякі тепличні комбінати розташовані безпосередньо в містах й оснащені механізмами для виконання виробничих процесів, засобами автоматизації подачі води, регулювання мікроклімату, стерилізації ґрунту тощо. Овочева продукція надходить для реалізації від тепличних комбінатів цілий рік і користується особливим попитом у позасезонний час.

Тепличне виробництво овочів важливе не стільки як продукт харчування для населення країни, а й як найважливіший і найбільш простий спосіб забезпечити людину багатьма вітамінами, макро- і мікроелементами у позасезонний період. Це є підставою для вирощування овочів закритого ґрунту [1, с. 90].

Перше тепличне господарство на теренах України з'явилося в 1946 р. у столиці, яке й донині продовжує працювати під назвою «Київська овочева фабрика». На початку 1990-х років обсяг цього

Таблиця 1

Динаміка посівних площ овочевих культур, з яких зібрано урожай

Показники	Роки										2016 р. у % 1990 р.
	1990	1995	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Овочі – всього, тис. га	447,2	489,3	518,6	467,8	504,1	502,8	470,7	463,8	447,1	447,1	99,9
у тому числі овочі відкритого ґрунту, тис. га	455,9	471,2	516,1	464,9	501,0	499,5	465,4	455,3	440,4	441,5	96,8
овочі закритого ґрунту, тис. м ²	21672	23456	25310	28731	31679	33229	49652	49871	51431	52345	241,5

Джерело: дані Державної служби статистики України [9]

Таблиця 2

Динаміка врожайності овочевих культур в Україні, ц/га

Показники	Роки										2016 р. у % 1990 р.
	1990	1995	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Овочі – всього, тис. га	149,0	120,2	112,3	173,6	195,0	199,2	199,6	207,8	206,1	210,5	141,3
у тому числі овочі відкритого ґрунту	144,2	121,1	108,2	166,6	188,3	192,0	190,7	193,1	192,1	194,3	134,7
овочі закритого ґрунту	1155,0	1061,3	935,4	1308,5	1256,3	1277,4	1110,4	1162,1	1192,1	1241,5	107,5

Джерело: дані Державної служби статистики України [9]

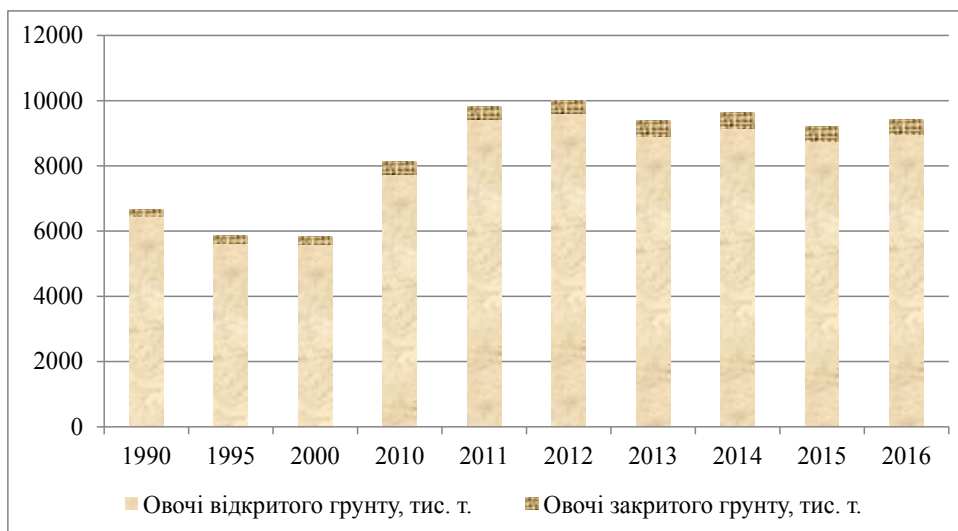


Рис. 1. Динаміка валового збору в усіх категоріях господарств овочів відкритого і закритого ґрунту в Україні, тис. т

Джерело: дані Державної служби статистики України [9]

тепличного господарства сягнув близько 800 га скляних теплиць і близько 2 тис. га плівкових.

Потрібно також відзначити, що до 1991 р. на території нашої держави функціонувало близько 800–900 зимових теплиць і майже 5 тис. плівкових. Проте із підвищенням вартості енергоресурсів багато тепличних комбінатів стали банкрутами, а плівкові споруди в колишніх колгоспах, радгоспах були знищені. У Київській області, де працювало п'ять великих тепличних комбінатів, залишився лише один [2, с. 37].

Переломним періодом для розвитку всього сільського господарства загалом і

для тепличного зокрема став Закон України про фіксований сільськогосподарський податок, який набрав чинності 1 січня 1999 р. З того часу ситуація поступово почала погіршуватися, що проявлялося у подальшому зниженні кількості тепличних комбінатів в Україні.

Близько 10 років тому почалося відродження тепличного господарства: інвестори відчули можливість непогано заробити на вконтингованому ринку. У 2001 р. було створено профільну Асоціацію «Теплиці України», до якої нині входить 21 підприємство. В Україні працюють понад сім десятків тепличних комбінатів, найбільші з яких розташовані довкола великих міст: ВАТ «Комбінат «Тепличний», СВІАТ «Київська овочева фабрика», агрокомбінат «Пуца-Водиця», ТОВ «АФ «Пролісок» (Київська обл.); ЗАТ «Тепличний», ЗАТ «Зміївська овочева фабрика» (Харківська обл.); ВАТ «АФ «Провесін» (Львівська обл.); СТОВ «Кримтеплиця»; Уманський і Черкаський тепличні комбінати (Черкаська обл.); ТОВ «ТК «Дніпровський» (Дніпропетровська обл.). Великі тепличні комбінати переважно вирощують овочі у скляних теплицях загальною площею від 6 га.

Сучасний стан овочівництва закритого ґрунту в Україні характеризується як етап виходу з економічної кризи з подальшим помірним становленням її розвитку. Проте існує низка причин, які зумовлюють низькі темпи розвитку галузі овочівництва, до яких відносять дуже великі енергетичні витрати (природний газ і електроенергія), недостатній технологічний рівень і, як наслідок,

низьку продуктивність виробництва, фізично й морально застарілі споруди й обладнання, неефективну і затратну організацію праці, низький рівень маркетингових досліджень та прогнозів ринку збуту готової овочевої продукції.

Були неодноразові спроби відродити овочівництво закритого ґрунту. Тепличні комбінати багато зробили для відродження галузі овочівництва після тривалого занепаду. Було побудовано більше 100 га нових сучасних теплиць, реконструйовано 97% старих споруд. Активно впроваджуються новітні технології, які стали наслідком зростання врожайності овочевих культур за 2011–2016 рр. (від 20 до 35 кг/м²). Сьогодні в Україні в овочівництві закритого ґрунту працює близько 600 га зимових теплиць і невелика кількість голландських і російських. Проте ситуація знову погіршується. Стрімке зростання вартості енергоресурсів останнім часом поставило тепличну галузь на межу економічного існування.

До ТОП-5 виробників овочів, баштанних, коренеплодів закритого ґрунту (за чистим прибутком у 2015 р.) увійшли: «Західний Буг» (1 070 млн. грн.), «Уманський тепличний комбінат» (405 млн. грн.), «Органік Системс» (368 млн. грн.), комбінат «Тепличний» (367 млн. грн.) та агрофірма «Роднічок» (347 млн. грн.) [3].

Вивчивши досвід вітчизняних виробників, зупинимося на роботі Уманського тепличного комбінату, який знаходиться у центрі України й є важливим регіональним постачальником цієї необхідної продукції для населення. Уманський тепличний комбінат заснований у 1974 р. У 2002 р. почалося стрімке розширення виробничих площ, збільшився обсяг виробництва продукції закритого ґрунту, значно підвищилася продуктивність праці, суттєво зріс рівень оплати праці і, як результат, – рівень сплати податків.

Сьогодні в Уманському тепличному комбінаті експлуатуються найсучасніші теплиці європейського зразка. У них реалізовані новітні розробки та досягнення у сфері вирощування овочів у закритому ґрунті. Це й інноваційна конструкція самої теплиці, що дає змогу підвищити світловий потік більш ніж на 10% порівняно з теплицями попереднього покоління, і складна комп'ютеризована система під-

тримки мікроклімату, і енергозберігаюча технологія використання парникових газів, і ще дуже багато інших унікальних і новаторських рішень, що дають змогу істотно підвищити не тільки врожайність, а й якість продукції, знизивши енерго- і трудовитрати. Також тепличний комбінат має складський комплекс площею 10 тис. м², який дає змогу виконувати найвищі вимоги до зберігання і переробки продукції, а власний логістичний центр забезпечує оптимальні рішення сортування, фасування, пакування та доставки продукції.

За останні роки тепличний комбінат зумів реалізувати низку масштабних інвестиційних проєктів, для виконання яких були запрошені провідні західні компанії та фахівці.

Стратегічний курс тепличного комбінату є незмінним – це збільшення обсягів виробництва овочів на основі використання прогресивних енергозберігаючих технологій для забезпечення потреб споживачів в якійсій овочевій продукції. Втриматися на ринку дає змогу конкурентний товар, гарантованість його поставок замовникам та значні обсяги пропозиції, тому продовжує інвестувати кошти в будівництво теплиць, тим самим забезпечуючи подальший власний розвиток. Також тепличний комбінат має вигідне місце розташування, яке дає змогу покупцям із суміжних регіонів купувати його продукцію.

Основою досліджуваного тепличного господарства є скляні теплиці. На початок 2017 р. площа теплиць, в яких вирощуються сільськогосподарські культури закритого ґрунту на Уманському тепличному комбінаті, дорівнює 35,1 га, з них 28,1 га працюють за найсучаснішими світовими технологіями.

Найбільшим попитом теплична продукція користується в періоди, коли продукція відкритого ґрунту не надходить на ринок, а саме лютий-червень і жовтень-грудень. У ці періоди тепличний комбінат має можливість реалізувати свою продукцію за досить високими цінами і компенсувати зниження доходів у періоди, коли ціни на тепличні овочі знижуються до рівня цін на овочі відкритого ґрунту. Основна маса тепличних овочів реалізується через відкриті ринки. Значна частина продукції продається магазинам роздрібної торгівлі, при цьому велика частина приходить на супермаркети, гіпермаркети. Стратегічним партнером комбінату є мережа супермаркетів ТОВ «Метро кеш енд кері». За великих обсягів постачань продукція доставляється власним транспортом тепличного комбінату.

З 2009 р. на тепличному комбінаті впроваджено міжнародний стандарт GLOBALG.A.P., мета якого полягає в мінімізації ризиків сільськогосподарського виробництва шляхом відстеження всього виробничого циклу. Головними перевагами впровадження GLOBALG.A.P. є можливість виходу на європейський ринок торгівлі та висока якість і безпека продукції.

Стримуючим фактором для розвитку тепличного господарства є необхідність значних капіталовкладень для модернізації старих і будівництва нових теплиць. Інвестиції в реконструкцію 1 га зимової теплиці становлять приблизно 300 тис. дол., а інвестиції в будівництво 1 га нових теплиць – 1 млн. дол. Цей факт вимагає значних витрат власних коштів підприємства на придбання конструкцій теплиць, обладнання, матеріалів, оплату робіт і послуг, а також залучення кредитів банків. Окрім того, важливим є комплексний підхід до реалізації проєкту.

Для збільшення врожайності овочів та зменшення витрат енергії у теплицях Уманського тепличного комбінату проводять «зашторювання», що дає змогу в нічний час доби зменшити витрати енергоносіїв до 40%, 2–3-контурний обігрів теплиці з комп'ютеризацією й автоматизацією, створюють мікроклімат, що забезпечує рівномірне температурне поле; створено умови для регулювання концентрації вуглекислого газу в ґрунті і приґрунтовому повітрі атмосфери, повністю переведено систему живлення рослин на мінеральний субстрат; згідно з вимогами нових голландських технологій упроваджено крапельне живлення рослин.

Також до новітніх досягнень тепличного комбінату слід віднести те, що використовується нетрадиційний спосіб підживлення рослин вуглекислим газом через перфоровані поліетиленові рукави, що створює постійні рухомі потоки вуглекислого газу з рівномірним розподілом у зоні листової поверхні рослин [4, с. 216]. Усе це забезпечує Уманському тепличному комбінату підвищення врожайності овочів закритого ґрунту. За цим показником комбінат займає лідируючі позиції серед підприємств галузі в Україні. Так, середньорічний приріст урожайності дорівнює 9%. Це, своєю чергою, дало змогу комбінату забезпечити високий економічний ефект.

Із розвитком ринку овочевої продукції ростуть і вимоги покупців до якості та асортименту товарів, які реалізуються через постійно зростаючу мережу супермаркетів. У зв'язку з тим, що значна частина продукції Уманського тепличного комбінату поставляється саме оптовим покупцям, які ставлять свої вимоги до упакування, сортування сільськогосподарської продукції, постало питання про використання сортувальної лінії.

В умовах вітчизняних трансформаційних змін на етапі становлення та розвитку аграрної економіки постає низка проблем, таких як: запровадження для тепличних комбінатів пільгової ціни на природний газ та електроенергію, впровадження у виробництво нових ресурсозберігаючих технологій та ін. Так, починаючи з II півріччя 2014 р. майже всі вітчизняні тепличники перебувають у скрутні через газову кризу. Для більшості вона стала справжнім випробуванням на життєздатність. Ріст вартості російського газу і припинення його імпорту без адекватної заміни з інших джерел призвели до того, що витрати на опалення становлять більше 60% собівартості тепличних овочів.

Також слід зазначити, що випереджаючий ріст цін на техніку, насіння, добрива, засоби захисту рослин, на енергоносії порівняно із цінами на овочі призводить до високої собівартості овочів закритого ґрунту. Тепличне овочівництво для одержання кінцевої продукції вимагає високих витрат, особливо в статтях використання мінеральних добрив і енергоносіїв [5, с. 218].

Залишається невирішеною ще одна одвічна українська проблема – відсутність овочесховищ та їх низька технологічна ефективність, що призводить до того, що частина з них просто пропадає. За оцінками експертів ринку овочевої продукції, близько 15% зібраного врожаю овочів банально згниває [3]. Фермери зацікавлені в розвитку системи зберігання і логістики їх товарів, але з огляду на низьку рентабельність цього бізнесу, будівництво необхідної кількості сховищ проходить занадто повільними темпами. Нині всі овочесховища можуть одночасно зберегти до 3 млн. т овочів, що покриває лише 10% потреби.

Хоча обсяги експорту овочевої продукції в останні роки й зросли (доказом чого служить рекордний експорт тепличних огірків і томатів до ЄС у 2015 р.), проте українська продукція «з поля» в ЄС не потрібна, тому вітчизняним виробникам овочевої продукції потрібно серйозно працювати над подальшим розвитком інфраструктури передпродажної доробки і логістики.

У 2015 р. українські тепличні овочі продавалися переважно в Польщу та країни Балтійського регіону, оскільки у них не є обов'язковою наявність міжнародного сертифіката. Однак для того щоб розширити географію поставок овочевої продукції в рамках ЄС у наступних роках, комбінатам України все ж варто задуматися над сертифікацією.

Ситуація з імпортом овочевої продукції ситуація протилежна. Так, за 2015 р. Україна закупила 16,9 тис. т овочів за кордоном. При цьому за I півріччя 2016 р. було завезено 31,9 тис. т овочів, що на 48% більше, ніж за весь попередній рік.

Великі вітчизняні тепличні комбінати переважно вирощують овочі у скляних зимових теплицях загальною площею від 6 га. Найбільш капіталомісткими є засклені теплиці. Вихід овочевої продукції в них становить приблизно 35–40 кг/м². Значно дешевше плівкові теплиці на сонячному обігріві. Виробництво овочевої продукції в них становить приблизно 20 кг/м², однак плівка вимагає часті заміни (в середньому один раз на два роки).

За даними офіційної статистики, у 2016 р. під овочами закритого ґрунту зайнято понад 3,2 тис. га. У 2017 р. прогнозується розширення площі теплиць до 50–60 га. Левова частка (93%) їх використовується для вирощування томатів та огірків, решту відводять під перець солодкий, баклажани, салатні та зелені культури, гриби. У приватному секторі площа закритого ґрунту в 14 разів більше, ніж у тепличних комбінатах, але врожайність у тепличних комбінатах майже втричі вища, ніж у господарствах населення. Загалом по Україні врожайність томатів становить 17,5 кг/м², а огірків – 14,5 кг/м². Хоча є багато тепличних комбінатів, які застосовують новітні технології вирощування й отримують урожаї не нижчі, ніж у Нідерландах, Німеччині. Серед кращих – комбінат «Тепличний» у Калинівці Броварського району Київської області (площа 48,5 га), де врожайність томатів становить 52,4, а огірків – 34,4 кг/м² (у розрахунку на гектар це 520 і 340 т відповідно).

Активно вирощувати овочі закритого ґрунту в Україні почали з 2003 р., це сприяло тому, що протягом наступних років обсяги їх виробництва зросли (у 2011 р. – 398,0 тис. т, у 2016 р. – 598,3 тис. т). Однак нині сільськогосподарські підприємства зменшили виробництво овочів у теплицях на 31%, до 99,5 тис. т. Натомість господарства населення за 2011–2016 рр., навпаки, наростили виробництво тепличних овочів на 94% (з 254,6 до 494 тис. т). Частка господарств населення у цьому сегменті постійно зростає: якщо в 2011–2012 рр. вона становила близько 70%, то в 2013–2014 рр. – 76,4% і 76,8% відповідно, у 2016 р. – 83,9%. При цьому ріст виробництва українських тепличних овочів в останні роки відбувався переважно екстенсивним шляхом завдяки збільшенню кількості плівкових теплиць у господарствах населення.

У господарствах захищеного ґрунту більша частина виробничих процесів виконується вручну, тому розмір посівів овочів у спеціалізованих господарствах становить від 300 до 800 га.

Ураховуючи тенденції розвитку вітчизняного і світового ринків овочевої продукції, спеціалізація вітчизняних тепличних комплексів сформувалася так: овочі – 79%, квіти – 19% і гриби – 2%. Основні види овочів, які вирощують у зимових скляних теплицях великих тепличних господарств: огірки, томати, солодкий перець, баклажан, салатні та зелені культури (кріп, петрушка, базилік, коріандр). У весняних плівкових теплицях і парниках, які характерні переважно для господарств населення, вирощують більш розширений асортимент овочевих культур: томати, огірки, кабачки, солодкий перець, баклажан, диню, кавун, салат, кріп, петрушку, селеру, столовий буряк, ранню капусту, ревінь, щавель тощо.

Лише 2,8% наявних в Україні теплиць скляні, 41,7% – полікарбонатні, а 55,5% – плівкові або тимчасові. Загальна площа скляних теплиць становить близько 500 га. Підрахувати ж площу всіх малих плівкових теплиць які розміщені у господарствах населення, немає можливості, однак експерти називають цифри від 5 до 7 тис. га. У деяких регіонах України (Херсонській, Закарпатській, Тернопільській, Чернівецькій, Запорізькій областях) є чимало сіл та селищ, де теплиці стоять чи не в кожному дворі, а овочева продукція, що у них вирощується, призначена для задоволення власних потреб домогосподарств і для реалізації на ринку. Це, своєю чергою, призводить до виникнення іншої проблеми – відсутності можливості виробництва великих обсягів виробництва овочів закритого ґрунту господарствами населення та їхньої ролі у становленні та розвитку вітчизняного ринку овочевої продукції.

Зазначені явища ще раз підтверджують, що суб'єкти вітчизняного ринку овочевої продукції все більше зіштовхуються із принципово новими викликами і проблемами, що зумовлені соціально-економічними наслідками процесів глобалізації, насамперед технологічними та інноваційними змінами [6, с. 42].

Отже, враховуючи специфіку виробництва овочів закритого ґрунту та подорожчання газу для підприємств, говорити про збільшення площ закритого ґрунту в тепличних комбінатах нині важко – стоїть питання про збереження тих, які вже є, тому поки що овочева продукція вітчизняних виробників утрачає свою конкурентоздатність через високу ціну, зумовлену високою собівартістю. Найважче доводиться великим тепличним комбінатам. А от кількість плівкових теплиць у господарствах населення постійно зростає. Господарства населення, особливо південних регіонів країни, які використовують плівкові теплиці з сонячним обігрівом, перебувають у більш сприятливому становищі, і конкуренція з їхнього боку ще більш загострилася і становить серйозну конкуренцію на ринку тепличної продукції, що сприяє зниженню цін на неї. Та й кількість таких виробників щороку зростає. У 2017 р. очікується збільшення площі і врожайності плівкових теплиць у господарствах населення на 2,6% і 2,4% відповідно.

Знаючи труднощі вітчизняних виробників тепличних овочів, деякі зарубіжні фахівці вважають, що скляні теплиці в Україні не мають тривалої перспективи. Власники ж невеликих плівкових теплиць розбирати їх аж ніяк не збираються. Девальвація гривні їм навіть де в чому допомогла: коли оптові ціни на томати падають нижче 1 дол./кг, возити їх із Туреччини, не кажучи вже про Йорданію і Марокко, не вигідно, тож росте попит на

вітчизняну продукцію. До речі, саме дрібні виробники забезпечили різке зростання виробництва тепличних томатів у Туреччині, Тунісі, Йорданії, Єгипті та Марокко, і в результаті ці країни зайняли істотні позиції на європейському ринку тепличної овочевої продукції. Подальший розвиток їх експорту обмежує лише дефіцит водних ресурсів [7].

На основі SWOT-аналізу діяльності тепличних комбінатів із використанням

рейтингової оцінки господарської діяльності встановлено, що державні тепличні господарства потребують наявності потужного ресурсного потенціалу. У приватних тепличних господарствах на відміну від державних спостерігаються відповідальність та організованість елементів управлінської системи, а також можливість довгострокової орієнтації працівників на досягнення визначених довгострокових цілей.

Державні тепличні комбінати повинні зосередитися на утриманні ринкових позицій, тоді як приватні – на розвитку ринку овочевої продукції. Це свідчить про те, що з розвитком ринкової економіки в Україні державні підприємства поступово втрачають свої позиції на ринку сільськогосподарської продукції, тоді як приватні, навпаки, постійно їх нарощують. Разом із тим державні комбінати виробляють значно ширший асортимент продукції, ніж приватні, що надає їм можливість уповільнити темпи втрати ринкових позицій за рахунок діяльності підприємства на

тому сегменті ринку, який проігнорували приватні виробники. Цінові та товарні стратегії як приватних, так і державних тепличних комбінатів співпадають, що пов'язано із сезонністю виробництва.

Для подальшого розвитку вітчизняної галузі овочівництва необхідним є подальший розвиток інфраструктури ринку овочевої продукції та ефективного механізму його державного регулювання. Своєю чергою, виробникам овочів необхідно випускати якісну, а отже, конкурентоспроможну овочеву продукцію. Для її реалізації на державному рівні має бути розроблена та прийнята стратегія стабільного економічного розвитку економічних відносин між суб'єктами ринку овочевої продукції [8, с. 50].

Висновки. Виробництво овочів закритого ґрунту в Україні є поки що малоефективним. Основними чинниками, що зумовили низьку рентабельність виробництва тепличними комбінатами овочевої продукції протягом останніх п'яти років, стали зростання цін на енергоносії, регіональна обмеженість ринків збуту продукції, відсутність зв'язку між рівнем цін та якістю продукції. Першочерговими кроками у підвищенні ефективності виробництва овочів закритого ґрунту в тепличних комбінатах мають стати: пошук альтернативних джерел енергозабезпечення, опанування ринків країн ЄС, утвердження систем управління якістю продукції та становлення маркетингу якості продукції.

Список використаних джерел:

1. Гордій М.В. Вирощування овочів у міжгосподарському теплично-овочевому комбінаті / М.В. Гордій, В.Д. Васянович, А.О. Одобецька. – К. : Урожай, 1990. – С. 90–94.
2. Степанюк О. Овочева матриця / О. Степанюк // Агробізнес сьогодні. – 2013. – № 13(260). – С. 37–40.
3. ТОП-5 виробників овочів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agronews.ua/node/70831>.
4. Котик П.С. Ефективність вирощування овочевої продукції у закритому ґрунті / П.С. Котик, Л.Ф. Бурик // Зб. наук. праць Уманського державного аграрного університету. – 2007. – С. 215–221.
5. Трачова Д.М. Енергозбереження як передумова ефективного функціонування тепличних підприємств / Д.М. Трачова // Ринкові трансформації та розвиток продуктивних сил аграрного сектора. – 2004. – № 9. – С. 217–221.
6. Логоша Р.В. Оцінка параметрів універсального ринку / Р.В. Логоша // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2016. – Вип. 23. – Ч. 1. – С. 42–647.
7. Пасічник В. Ранні овочі: виробництво, реалізація, ефективність / В. Пасічник // Овощеводство. – 2017. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ovoshevodstvo.com/journal/browse/201704/article/1562>.
8. Логоша Р.В. Державне регулювання ринку овочів: стан, проблеми, шляхи вирішення / Р.В. Логоша // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2016. – Вип. 17. – Ч. 2. – С. 47–50.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> <http://agrokrajina.com.ua>.

Логоша Р. В.

Подвальная О. Г.

Винницький національний аграрний університет

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕПЛИЧНЫХ КОМБИНАТОВ НА РЫНКЕ ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье рассмотрено современное состояние деятельности тепличных комбинатов в условиях рыночной экономики. Определены и исследованы особенности функционирования тепличных комбинатов на рынке овощной продукции в Украине. Обоснованы основные направления развития тепличных комбинатов в процессе трансформации экономической системы с учетом отечественных особенностей и тенденций развития рынка овощной продукции в Украине.

Ключевые слова: овощи закрытого грунта, тепличные комбинаты, рынок овощной продукции, отрасль овощеводства.

Logosha R. V.
Pidvalna O. G.
Vinnytsia National Agrarian University

THE MODERN STATE OF ACTIVITY OF GREENHOUSE FACILITIES IN THE MARKET OF VEGETABLE PRODUCTS IN UKRAINE

Summary

In the article, the modern state of activity of greenhouse facilities in the conditions of the market economy is considered. Features of the functioning of greenhouse facilities in the market of vegetable products in Ukraine are determined and investigated. Basic directions of development of greenhouse facilities in the process of transformation of the economic system taking into account domestic features and development trends of the market of vegetable products in Ukraine are substantiated.

Keywords: vegetables of closed ground, greenhouse facilities, market of vegetable products, industry of vegetable-growing.

УДК 332.02

Полчанов А. Ю.
Житомирський державний технологічний університет

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПОСТКОНФЛІКТНОГО ВІДНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено вивченню постконфліктного відновлення національної економіки. Обґрунтовано теоретичні основи функціонування механізму відновлення національної економіки від військового конфлікту. За результатами узагальнення публікацій із цієї тематики вивчено пріоритети державної політики у подоланні економічних наслідків бойових дій, зокрема у сфері зайнятості, модернізації промислового потенціалу, стимулювання ділової активності, впровадження інновацій. Виділено шість складників механізму постконфліктного відновлення національної економіки (нормативно-правове, фінансове, організаційне, інформаційне, кадрове та науково-методичне забезпечення), а також вивчено взаємозв'язок між ними. Не залишилася поза увагою оцінка розробленої Державної цільової програми відновлення та розбудови миру в східних регіонах України з огляду на сучасний економічний стан країни.

Ключові слова: військові конфлікти, економічний розвиток, механізм, національна економіка, постконфліктна економіка.

Постановка проблеми. Відбудова зруйнованої військовим конфліктом економіки є однією з ключових проблем, розв'язання якої може визначити успіх усього комплексу відновлювальних заходів. Водночас основні реформи у цій сфері мають розпочинатися після завершення активних бойових дій. Як свідчить досвід Косово, залучення іноземних інвестицій, необхідних для стимулювання економічного зростання, може ускладнюватися через невизначеність остаточного статусу регіону та низький рівень захисту прав власності [20]. Саме тому досить актуальним є вивчення механізму відновлення економіки після завершення військових конфліктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії та практики постконфліктної економіки було зроблено вже згаданими в наших попередніх публікаціях [9; 10] закордонними дослідниками: Т. Аддісоном [14], Г. Кастілло [17], П. Кольєром та А. Хоеффлер [16], а також іншими аналітиками міжнародних організацій та профільних установ провідних країн світу, вченими та експертами. У вітчизняному академічному середовищі питання подолання наслідків військового конфлікту та забезпечення економічного зростання привертає увагу все більшого числа науковців, зокрема О.С. Власюка [2], В.М. Геєця [3], Л.В. Дейнеко [4], О.М. Шарова [13] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим недостатньо висвітленими є основи функціонування механізму відновлення економіки після бойових дій, а висунуті пропозиції, акцентовані на таких найбільш прі-

оритетних для України напрямках, як промисловість, транспортна інфраструктура, міжнародна фінансова підтримка, неповною мірою розкривають можливі форми і методи підтримки процесів післявоєнної відбудови у цілому, а також імовірні ризики та можливості для економічного розвитку.

Мета статті полягає у розкритті змісту механізму постконфліктного відновлення національної економіки крізь призму основних його складників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи процес становлення демократії у постконфліктних країнах, Т. Флорес та І. Нооруддін дійшли висновку, що економічний успіх залежить від таких факторів, як політичні перетворення, підтримка міжнародних донорів, особливо в перші роки, та результативність військових операцій (перемога однієї зі сторін порівняно з мирними договорами знижує ймовірність повторення конфлікту) [18, с. 25].

Вивчаючи постконфліктні ризики, група науковців під керівництвом П. Кольєра [15], дійшла висновку, що на зниження ризику виникнення конфліктів у цілому впливають економічний успіх відповідної країни, витрати ООН на підтримку миру, присутність миротворчих сил. Вплив економічного розвитку на схильність постконфліктних країн до повторення бойових дій, на нашу думку, найбільш яскраво демонструє такий графік (рис. 1).

Аналізуючи дані про військові конфлікти та макроекономічну статистику, М. Хумпхрейс та А. Варшней виявили залежність між імовірністю появи нового конфлікту та рівнем ВВП на душу населення. Так, для країн, у яких значення остан-

нього є меншим за 250 дол. США, вірогідність початку нового збройного протистояння протягом перших п'яти років є більшою за 15% [19, с. 9].

На думку аналітиків міжнародних організацій, економічне відновлення є ключовим компонентом політики подолання наслідків конфлікту в Україні [7, с. 34]. Відповідно до цього, розрізняють п'ять його складників, що потребують різних обсягів фінансування (табл. 1.).

На думку О.С. Власюка, економічними пріоритетами для України, що потребуватимуть міжнародної фінансової допомоги, у промисловості, сільськогосподарському виробництві та транспортній інфраструктурі є такі (рис. 2).

Не применшуючи внесок цих галузей у сучасну економіку, О.М. Шаров вважає більш доцільним акцентуватися на розвитку «економіки знань» та інноваційної економіки [13, с. 26]. Такий підхід є досить перспективним з огляду на післявоєнний шлях розвитку Японії, Південної Кореї, Німеччини та наявний в Україні науково-технічний потенціал.

На думку В.М. Гееця, важливою є також підтримка торгівлі, зокрема за рахунок спрощення доступу до ринків країн ЄС, Канади, США, трансферу технологій та створення експортно-кредитного агентства для координації різних форм допомоги зі сторони міжнародних донорів, держави [3, с. 10]. Не оминув автор і необхідність поліпшення інвестиційного клімату завдяки реформам у сфері оподаткування, захисту прав споживачів, дерегуляції бізнесу та боротьби з корупцією.

У спільній статті закордонних економістів українського походження «Послезавтра: що делать с разрушенным Донбассом после войны» [1] дослідники визначили найбільш актуальні для українського уряду конкретні кроки, зокрема економічного характеру, зміст яких представлено в табл. 2.

Проте науковці не повною мірою розкрили всі аспекти ймовірного функціонування постконфліктної економіки України. З огляду на це, детальнішу увагу нами було приділено механізму постконфліктного відновлення національних еко-

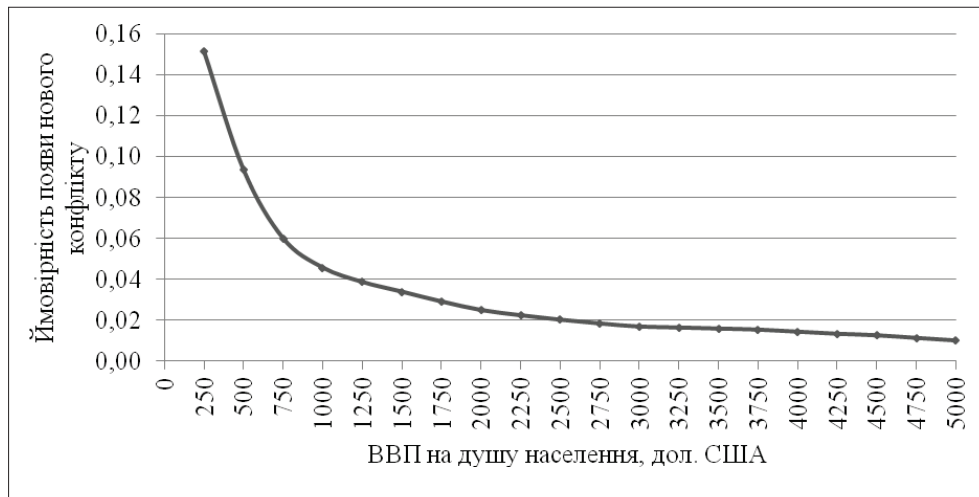


Рис. 1. Зв'язок між ймовірністю появи нових конфліктів та ВВП на душу населення

Джерело: складено за [19, с. 9]

Таблиця 1

Рекомендації щодо економічного відновлення

№ з/п	Складник компоненту	Мета	Вартість заходів
1	Підтримка створення зайнятості	Підтримка створення зайнятості для внутрішньо переміщених осіб, приймаючих громад та інших осіб, постраждалих від конфлікту, шляхом цілісного підходу, що поєднує поліпшення доступу до ринку праці, навчання, короткострокові можливості для праці та зміцнення інституційної спроможності державних служб зайнятості	40 млн. дол. США
2	Продуктивні сили та засоби до існування	Підтримка розвитку продуктивних сил та допомога цільовим групам щодо задоволення їхніх негайних потреб шляхом програм і засобів до існування, які розширюють можливості та залучають до продуктивної економічної діяльності	33 млн. дол. США
3	Місцеве економічне планування	Допомога в мобілізації місцевих ресурсів для відновлення продуктивних та інклюзивним шляхом через проектування та впровадження ініціатив місцевого самоврядування, що можуть забезпечити рішення щодо невідкладних потреб громад із використанням наявних місцевих ресурсів та вдосконаленого процесу планування місцевого розвитку	7,5 млн. дол. США
4	МСП (мале та середнє підприємництво) та приватний сектор	Створення середовища, яке уможливило б бізнес отримувати доходи, створювати робочі місця, створення нових та зростання наявних підприємств	30 млн. дол. США
5	Фінансові послуги	Сприяння забезпеченню доступу до базових фінансових послуг шляхом запровадження програм позик для МСП та інших допоміжних заходів для стабілізації надання фінансових послуг загалом та підтримки розвитку МСП	25 млн. дол. США

Джерело: побудовано на основі [7, с. 34]

номік від бойових дій. Запропонований нами підхід передбачає виділення кількох складників такого механізму (рис. 3).

Акумуляовані за допомогою різних форм та методів ресурси (фінансові, людські, матеріальні, інформаційні та ін.) використовуються для вирішення найбільш пріоритетних завдань постконфліктного розвитку виходячи з наявних для цього можливостей та загроз для досягнення максимально ефекту.

Одним із найважливіших складників такого механізму є фінансове забезпечення. З позиції міжнародних організацій стратегія фінансування має передбачати такі кроки, як уточнення конкретних потреб, визначення можливих джерел, деталізація інструментів залучення коштів та створення належних інституційних умов [6, с. 66].

Очевидно, що провідну роль у фінансовому забезпеченні постконфліктного відновлення економіки відіграватиме державний бюджет, за рахунок коштів якого вже зараз реалізуються окремі ініціативи. Загалом до можливих інструментів фінансування також відносять [6, с. 8]:

- пряму бюджетну підтримку з боку міжнародних партнерів;
- концентрацію грантового фінансування через спеціально створений цільовий фонд із багатьма партнерами;
- міжнародні позики;
- підтримку фінансового сектору у формі участі в спеціалізованих інструментах та гарантіях;
- механізми сприяння координації з інвестиціями приватного сектору.

Економічні трансформації можуть поглибити наявні конфлікти інтересів ключових суб'єктів фінансових відносин та зумовити появу нових, у зв'язку з чим зростає важливість нормативно-пра-

ЕКОНОМІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ПОСТКОНФЛІКТНОЇ УКРАЇНИ		
<p>ПРОМИСЛОВІСТЬ:</p> <ul style="list-style-type: none"> – впровадження енергоефективних технологій та ощадливого споживання енергетичних ресурсів; – реалізація спільних проєктів з екологізації виробництва; – реалізація проєктів з організаційного та фінансового забезпечення приведення української національної системи стандартизації у відповідність до вимог і правил; – розвиток технологій глибокого перероблення сировини у хімічному комплексі 	<p>СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКЕ ВИРОБНИЦТВО:</p> <ul style="list-style-type: none"> – розвиток виробництва органічної продукції; – інвестування у розвиток сільськогосподарського машинобудування; – здійснення спільних досліджень у сфері генетики тварин і селекції рослин; – розроблення та реалізація проєктів технічної допомоги з метою гармонізації національної системи технічного регулювання та стандартів в агропромисловому виробництві до європейських та міжнародних норм 	<p>ТРАНСПОРТНА ІНФРАСТРУКТУРА:</p> <ul style="list-style-type: none"> – розвиток транспортної інфраструктури за рахунок впровадження інновацій; – впровадження технологій, побудованих на моделюванні інтегрованих транспортних систем; – удосконалення технологій перевезень шляхом розвитку мультимодальних перевезень і формування міжнародних транспортно-логістичних систем; – оновлення рухомого складу транспортної галузі України

Рис. 2. Пріоритети постконфліктного відновлення економіки України

Джерело: побудовано на основі [2]

вової регламентації процесу післявоєнного відновлення.

Забезпечення верховенства права та законності є одним із головних пріоритетів державної політики, особливо на деокупованих територіях, що протягом певного часу знаходилися у правому вакуумі. Саме в такій ситуації нині перебувають підприємства, фінансові установи та громадяни у невідконтрольних українському уряду регіонах Донецької та Луганської областей та Криму. Відновлення територіальної цілісності однозначно призведе до змін законодавства.

Нормативно-правове забезпечення механізму постконфліктного відновлення національної економіки має забезпечити лібералізацію діяльності бізнесу, поліпшення конкурентоспроможності,

Таблиця 2

Можливі кроки уряду з постконфліктного відновлення економіки

№ з/п	Сфера	Можливі кроки
1	Ліквідація безробіття	<ul style="list-style-type: none"> – максимально залучати безробітних до участі в трудомістких проєктах (принаймні на початковому етапі), таких як розбір завалів, ремонт доріг і житлових будинків, відновлення електро- та телекомунікацій, економічної та соціальної інфраструктур тощо; – відновити зайнятість у державному секторі (лікарні, школи і т. д.); – забезпечити місцеві підприємства держзамовленнями для підвищення зайнятості населення в регіоні і забезпечення максимальної прозорості тендерів у цій сфері; – організувати 1-3-місячні навчальні курси (сантехніків, зварювальників, малярів) для бажаних змінити професію. Ця система практичного навчання може бути пізніше використана як відправна точка для регіональних ініціатив трансформаційного напрямку (наприклад, від гірничодобувної промисловості до ІТ) і нарощування людського капіталу
2	Стимулювання бізнесу	<ul style="list-style-type: none"> – надавати субсидії (наприклад, оплачувати частину відсотка за кредит), але банки повинні брати активну участь у забезпеченні високої якості кредитів; – спрямувати частину кредитів державних банків у постконфліктні зони і забезпечити страхування кредитів у цих регіонах; – створити банк розвитку для координації цієї діяльності; – стимулювати мікрофінансування проєктів на Сході України; – використовувати допомогу від Світового банку, Європейського банку реконструкції і розвитку та інших фінансових інститутів для надання дешевих кредитів для бізнесу, який постраждав під час війни; – налагодження державно-приватного партнерства для здійснення інвестиції в інфраструктуру
3	Координація зовнішньої допомоги	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечити прозорість співпраці з донорами; – попередити дублювання витрат коштів шляхом розмежування сфер підтримки (наприклад, у Грузії ЄБРР фінансував будівництво доріг, Всесвітній банк – енерго- і водопостачання тощо)

Джерело: узагальнено на основі [1]

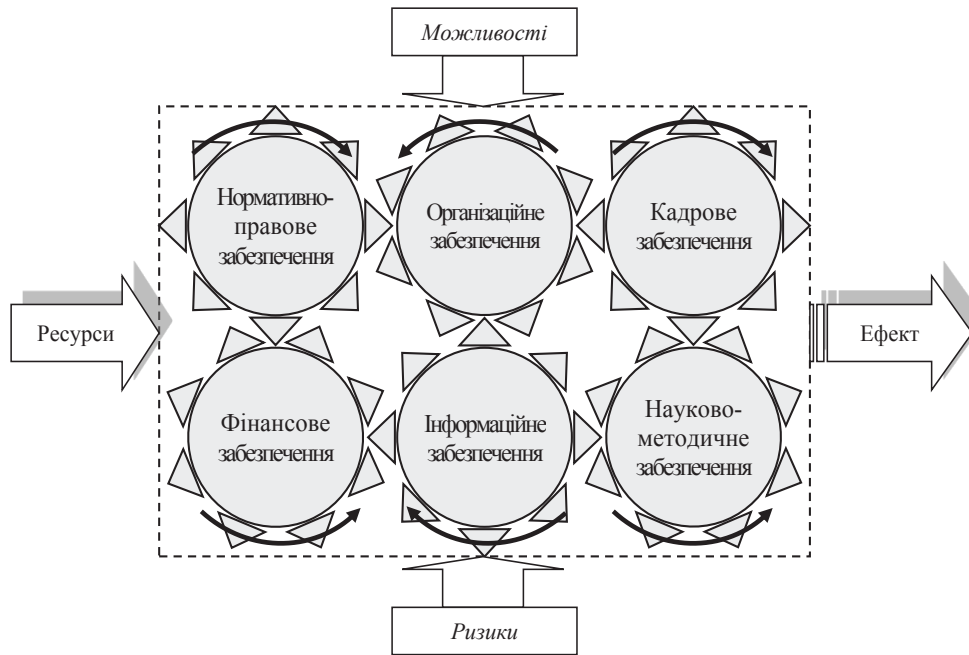


Рис. 3. Механізм постконфліктного відновлення національної економіки

підвищення позицій країни у міжнародних рейтингах з одночасним забезпеченням соціальної захищеності найбільш уразливих верств населення, скорочення диференціації доходів, охороною правопорядку, боротьбою з монополізмом та корупцією.

Злагоджена робота цього складника механізму постконфліктного відновлення має суттєвий вплив на результативність нової урядової політики, яскравим прикладом чого є грошова реформа, зміна законодавства у сфері оподаткування та регулювання цін у післявоєнній Німеччині, результати чого більш відомі як «німецьке економічне диво».

В умовах стрімкого розвитку технологій та збільшення обсягів даних, що характеризують втрати національної економіки від бойових дій та ефект від заходів щодо подолання наслідків останніх, зростає роль інформаційного забезпечення.

В Україні за ініціативи окремих представників регіональної політичної еліти вже створено Єдиний реєстр збитків інфраструктури в зоні проведення антитерористичної операції (www.реєстр.укр), проте вона поки що не інтегрована з іншими базами даних, зокрема Єдиним реєстром внутрішньо переміщених осіб. З огляду на це, досить актуальним є питання створення загальнонаціональної інформаційної бази з питань подолання наслідків військового конфлікту.

Історичний досвід засвідчує доцільність створення окремих структур для реалізації політики з відновлення економіки, що відображає ще один складник механізму – організаційне забезпечення. Цілком імовірно, що в Україні такий орган буде функціонувати на основі вже створеного Міністерства з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України.

Існування подібних відомств є поширеною світовою практикою, зокрема у країнах колишнього СРСР, на територіях яких мали місце бойові дії.

Вітчизняне міністерство було створено навесні 2016 р. шляхом злиття Держагентства з питань

відновлення Донбасу і Держслужби з питань АР Крим та Севастополя, і до числа основних напрямів його діяльності нині відносять [5]:

- реінтеграцію тимчасово окупованої території та її населення;
- реінтеграцію окремих територій Донецької та Луганської областей, де органи державної влади тимчасово не здійснюють своїх повноважень та їх населення;
- подолання наслідків конфлікту;
- гуманітарне співробітництво;
- захист населення під час збройного конфлікту;
- розбудову миру;
- міжнародне співробітництво.

Економічне відновлення, на думку представників цього міністерства та інших розробників Концепції Державної цільової програми відновлення та розбудови миру в східних регіонах України на 2017–2020 рр., передбачається через [11]:

- розвиток спроможності у сфері місцевого економічного планування;
- здійснення структурних змін та надання підтримки мікро-, малому і середньому бізнесу;
- розширення доступу до фінансових послуг, зокрема у сфері кредитування та мікрокредитування;
- забезпечення розвитку промисловості, будівництва, сільського господарства та інших сфер економічної діяльності на засадах інноваційного розвитку та переведення їх на сучасні технологічні платформи;
- створення нових, насамперед високотехнологічних, робочих місць та підвищення рівня зайнятості населення, зростання доходів та забезпечення розширеного відтворення людського потенціалу.

Водночас концепція зосереджена виключно на подоланні наслідків конфлікту на сході країни, оминаючи питання, пов'язані з анексією Криму. Також серед визначених очікуваних результатів таких заходів (рис. 4) відсутні індикатори, що дали б можливість оцінити зрушення у фінансовому секторі, зокрема стабільність валютного курсу, інфляцію тощо.

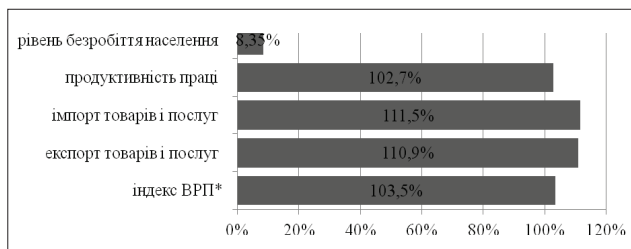


Рис. 4. Очікувані результати виконання Державної цільової програми відновлення та розбудови миру в східних регіонах України, % до попереднього року

*Індекс валового внутрішнього регіонального продукту.

Джерело: складено за [11]

Досі не бачені виклики для української економіки під час бойових дій та після них зумовлюють потребу у фахівцях із відповідним рівнем кваліфікації, знань та досвіду роботи в подібних ситуаціях. З огляду на дефіцит таких спеціалістів в Україні, залучення міжнародних експертів потребуватиме додаткових витрат, проте може мати відчутний ефект у разі залучення їх до підготовки вітчизняних кадрів. Ця ідея частково знайшла відображення у Донецькому національному університеті, де відкрито нову спеціальність «Управління відновленням територій та регіональним розвитком» [12]. Водночас, на нашу думку, вивчення основ постконфліктної економіки (як самостійної дисципліни або окремого модулю у складі інших курсів) має стати

обов'язковим елементом навчальних планів бакалаврів та магістрів у галузі економіки, фінансів та управління.

Виходячи із цього, зростає потреба у формуванні науково-методичного забезпечення відновлення економіки. Слід згадати, що батьком вже згаданого вище німецького економічного дива був Людвіг Ерхард – людина, що мала науковий ступінь та чималий досвід дослідницької роботи, що, на думку сучасників, було вдало використано на практиці [8]. Розвиток вітчизняної економічної думки в напрямі подолання наслідків військових конфліктів уже зараз починає посилюватися за рахунок зростаючої кількості наукових публікацій, зокрема міждисциплінарного характеру.

Висновки. У цілому успішність функціонування механізму постконфліктного відновлення національної економіки залежить від злагодженої роботи всіх його складників.

Точні параметри економічної ситуації, в якій опиниться Україна після завершення бойових дій та відновлення територіальної цілісності, спрогнозувати на даний момент досить важко, водночас початок такого періоду можна використати для вирішення тривалих та гострих проблем у суспільстві. Цей момент може стати переходом на якісно новий рівень економічних відносин та бути відправною точкою для нового етапу розвитку української держави.

Саме тому важливим є вивчення потенціалу країни для реалізації програм постконфліктного відновлення, зокрема у сфері формування, розподілу і використання фінансових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Билоткач В. Послезавтра: что делать с разрушенным Донбассом после войны / В. Билоткач, Ю. Городниченко, Т. Милованов, А. Талавера [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biz.liga.net/all/all/stati/2809116-poslezavtra-chtodelat-s-razrushennym-donbassom-posle-voynu.htm>.
2. Власюк О.С. План Маршалла для України: економічні, реформаторські та зовнішньополітичні аспекти / О.С. Власюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/3-1435656687.pdf>.
3. Геєц В.М. К вопросу применения подходов «плана Маршалла» для Украины / В.М. Геєц // Экономика Украины. – 2015. – № 4. – С. 6–11.
4. Дейнеко Л.В. Ключевые аспекты «плана Маршалла» для Украины в промышленной сфере / Л.В. Дейнеко и др. // Экономика Украины. – 2015. – № 4. – С. 70–77.
5. Міністерство з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mtot.gov.ua>.
6. Оцінка відновлення та розбудови миру. Аналіз впливу кризи та потреб на східній Україні. Том I: зведений звіт 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/images/RPA_V1_Ukr.pdf.
7. Оцінка відновлення та розбудови миру. Аналіз впливу кризи та потреб на східній Україні. Частина II: Звіти за компонентами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/images/documents/3766/RPA_V2_Ukr_.pdf.
8. Пидлуцкий О. Людвиг Эрхард: творец социальной рыночной экономики / О. Пидлуцкий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.zn.ua/SOCIETY/lyudvig_erhard_tvorets_sotsialnoy_rynochnoy_ekonomiki.html.
9. Полчанов А.Ю. Стан наукових досліджень з питань постконфліктного відновлення / А.Ю. Полчанов // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 6. – С. 46–51.
10. Полчанов А.Ю. Постконфліктне відновлення як система / А.Ю. Полчанов // Економіка та держава. – 2017. – № 5. – С. 33–39.
11. Про схвалення Концепції Державної цільової програми відновлення та розбудови миру в східних регіонах України : Розпорядження КМУ від 31.08.2016 № 892-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/892-2016-%D1%80>.
12. Створення нової спеціальності з постконфліктного врегулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.donnu.edu.ua/uk-ua/Pages/Stvorennya-novo%D1%97-spets%D1%96al%20nost%D1%96-z-postkonfl%D1%96ktnogo-vregulyuvannya.aspx>.
13. Шаров О.М. Вихід з кризи: уроки «плану Маршалла» та перспективи для України / О.М. Шаров // Економіка України. – 2014. – № 12. – С. 20–28.
14. Addison T. Murshed From Conflict to Reconstruction: Reviving the Social Contract Discussion / Tony Addison, S. Mansoob Murshed [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/dp200148.pdf>.
15. Collier P. Post-conflict risks / Collier P., Hoeffler A., Snderbom M. // Journal of Peace Research. – 2008. – Т. 45. – №. 4. – С. 461–478 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.csae.ox.ac.uk/workingpapers/pdfs/2006-12text.pdf>.
16. Collier P. Aid, policy and growth in post-conflict societies / Collier P., Hoeffler A. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.csae.ox.ac.uk/conferences/2002-UPaGiSSA/papers/Hoeffler-csae2002.pdf>.
17. Del Castillo G. Rebuilding War-Torn States: The Challenge of Post-Conflict Economic Reconstruction / Del Castillo G. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://books.google.com.ua/>.
18. Flores E. Democracy under the gun understanding postconflict economic recovery / Edward Flores T., Nooruddin I. // Journal of Conflict Resolution. – 2009. – Т. 53. – №. 1. – Р. 3–29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/0022002708326745>.

19. Humphreys M. Violent Conflict and the Millennium Development Goals: Diagnosis and Recommendations / Humphreys M., Varshney A. // Millennium Development Goals: Diagnosis and Recommendations. – 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.columbia.edu/~mh2245/papers1/HV.pdf>.
20. Tzifakis N. Postconflict Economic Reconstruction / Nikolaos Tzifakis [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://pesd.princeton.edu/?q=node/260>.

Полчанов А. Ю.

Житомирський державний технологічний університет

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОСТКОНФЛИКТНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Статья посвящена изучению постконфликтного восстановления национальной экономики. Целью исследования является обоснование теоретических основ функционирования механизма восстановления национальной экономики после военного конфликта. По результатам обобщения публикаций по данной тематике были изучены приоритеты государственной политики по преодолению экономических последствий боевых действий, в частности в сфере занятости, модернизации промышленного потенциала, стимулирования деловой активности, внедрения инноваций. Выделены шесть составляющих механизма постконфликтного восстановления национальной экономики (нормативно-правовое, финансовое, организационное, информационное, кадровое и научно-методическое обеспечение), а также изучена взаимосвязь между ними. Не осталась без внимания исследования оценка разработанной Государственной целевой программы восстановления и развития мира в восточных регионах Украины, учитывая современное экономическое состояние страны.

Ключевые слова: военные конфликты, экономическое развитие, механизм, национальная экономика, постконфликтная экономика.

Polchanov A. Y.

Zhytomyr State Technological University

THE MECHANISM OF NATIONAL ECONOMY'S POST-CONFLICT RECOVERY

Summary

This article is devoted to studying the post-conflict recovery of the national economy. The aim of the investigation is the substantiation of the theoretical basis of recovery mechanism of national economy after armed conflict. As a result of analysis of summarizing publications in this field, the priorities of state policy to overcome the economic consequences of the war, including in the sphere of employment, modernization of industry potential, business activity stimulation, and implementation of innovation are studied. The author defines six components of post-conflict recovery mechanism: regulatory, financial, organizational, informational, personnel and scientific and methodological support, and investigated the relationship between them. The assessment of State Target Programme on Recovery and Peacebuilding in eastern regions of Ukraine taking into account the current economic situation of the country is not left without attention.

Keywords: military conflicts, economic growth, mechanism, national economy, post-conflict economy.

УДК 330.5:338.3

Рязанова Н. О.

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

ВІДНОВЛЮВАНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ В ПРОЦЕСІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Розглянуто чинники трансформації глобальної енергетики, у складі яких проаналізовано наслідки зростання попиту на електроенергію, дію на довкілля традиційної генерації в локальній і глобальній перспективах, визначено вплив викопних палив на здоров'я. Досліджено частку відновлюваних джерел енергії у світовому енерго- і електробалансі.

Ключові слова: відновлювані джерела енергії, традиційні джерела енергії, енергетика, генерація, електроенергія, енергія.

Постановка проблеми. З початку ХХІ ст. розвинені країни світу вступили в нову фазу свого промислового розвитку, однією з найважливіших рис якої стало формування нової технологічної платформи розвитку глобальної енергетики. Трансформація глобальної енергетики зумовлена необхідністю відповідати на цілу низку економічних, демографічних, кліматичних і технологічних викликів. Зростання населення, урбаніза-

ція, загальне підвищення якості життя – усе це істотно збільшує попит на послуги енергопостачання. Під впливом перелічених вище чинників з'являються нові тенденції розвитку глобальної енергетики. Відбувається зміна структури балансів виробництва і споживання електроенергії за рахунок збільшення частки безвуглецевих технологій (атомна енергетика і відновлювані джерела енергії). Водночас підвищується собівартість

видобутку традиційного викопного палива за скорочення економічно виправданих запасів вуглеводневої сировини. У світлі цих тенденцій енергозабезпечення на основі відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) є однією з найбільш оптимальних відповідей на виклики сучасного світу, що обґрунтовується і підтверджується роллю і місцем ВДЕ у світовому просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним питанням економіки відновлюваних джерел енергії присвячено роботи вітчизняних учених: Б.П. Герасимчука, С.О. Кудрі, В.В. Костецького, Л.Ю. Матвійчук, О.В. Прокіпа та ін.; учених ближнього зарубіжжя: Р.О. Алієва, С.Н. Бобильова, О.В. Виноградова, В.М. Захарова, І.С. Кожуховського, О.В. Кудрявцевої, А.Л. Новоселова та ін. Тема відновлюваних джерел енергії активно вивчається зарубіжними вченими. Питанням економічних, соціальних і екологічних ефектів розвитку ВДЕ присвячено роботи Д. Гилена, Х. Райніша, М. Тейлора, М. Халлера та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Фундаментальних робіт, присвячених розвитку відновлюваної енергетики в Україні (за винятком великих гідроелектростанцій (ГЕС)), дуже мало. Зумовлено це частково тим, що відновлювана енергетика в Україні практично не існує як повноцінна галузь енергетики. Сектор ВДЕ в Україні як об'єкт дослідження відсутній у відчутних масштабах, що зумовлює труднощі його вивчення й аналізу.

Мета статті полягає у дослідженні місця і ролі відновлюваних джерел енергії в процесі трансформації глобальної енергетики, систематизації й оцінці економічних факторів розвитку відновлюваної енергетики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль відновлюваної енергетики у світовому енергопостачанні продовжує підвищуватися як у розвинених країнах, так і у тих, що розвиваються. Проте, сукупна частка ВДЕ в глобальному енергобалансі залишається обмеженою, а перспективи її нарощування є невизначеними, зокрема зважаючи на наявність тенденції до скорочення обсягу інвестицій, внесення контрпродуктивних змін до національних стратегій розвитку ВДЕ у низці країн, а також відкриття нових відносно конкурентоспроможних нетрадиційних ресурсів нафти і газу. Незважаючи на ці тенденції, у 2012–2015 рр. кількість країн, де були прийняті нові національні стратегії та цільові показники щодо ВДЕ, значно зросла. Це було зумовлено безперервним технічним прогресом, зниженням витрат і прийняттям інноваційних механізмів фінансування, що, зрештою, зробило технології ВДЕ доступними все більшій кількості країн. Водночас, як і раніше, зберігається низка економічних і технічних проблем, які перешкоджають широкомасштабному освоєнню і поширенню технологій ВДЕ. Для подолання цих проблем потрібний подальший прогрес у справі скорочення витрат через підготовку кадрів, нарощування масштабів діяльності, створення гнучких умов інвестування, забезпечення інтеграції технологій ВДЕ в наявні енергосистеми, нарощування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Чинники і тенденції розвитку світового сектора відновлюваних джерел енергії, глобальні макроекономічні ефекти розвитку ВДЕ, міжнародна політика і національні зусилля відносно розвитку ВДЕ мають велике значення як для народного господарства країни у цілому, так і для енергетичної галузі зокрема.

Проаналізуємо чинники трансформації глобальної енергетики. Першим таким чинником є зростання попиту на електроенергію. За останні 40 років зростання попиту на електроенергію виявилось надзвичайно високим, головним чином, завдяки швидкій і широкомасштабній індустріалізації країн, що розвиваються, зростанню населення (у тому числі, що проживає в містах), збільшенню середнього класу і рівня електрифікації. У майбутньому ці тенденції тільки посиляться. Очікується, що до 2030 р. світове населення досягне 8,2 млрд. осіб (сьогодні населення становить 7 млрд. осіб). До 2030 р. у міських конгломератах проживатиме близько 5 млрд. осіб, що на 67% більше, ніж зараз [13]. За оцінками ОЕСР, середній клас збільшиться з 2 млрд. у 2010 р. до 4,9 млрд. до 2030 р. [9, с. 27]. Це істотно відобразиться на попиті на електроенергію, оскільки зростаючий середній клас претендуватиме на комфортніший і, отже, енергоємніший стиль життя. Очікується, що витрати світового середнього класу в період 2010–2030 рр. зростуть з 21 трлн. дол. до 56 трлн. дол., при цьому Азійсько-Тихоокеанський регіон становитиме 59% цього росту [9, с. 28].

Підвищення енергоефективності могло б істотно скоротити зростання енергоспоживання: за оцінками Міжнародного енергетичного агентства, проведення заходів з підвищення енергоефективності в глобальному масштабі до 2030 р. привело б до росту енергоспоживання на 40%, тоді як непроведення цих заходів означатиме 60%-е збільшення попиту [12]. Проте навіть якщо реалізувати весь потенціал підвищення енергоефективності, повністю покрити збільшення попиту все одно не вдасться. А це означає, що нарощування генеруючих потужностей не уникнути.

Другим чинником виступає дія на довкілля традиційної генерації в локальній і глобальній перспективах. Із початку індустріальної революції генерація електроенергії на основі викопного палива була найважливішим драйвером економічного розвитку. Екологічні наслідки цього розвитку довгий час не враховувалися, поки природа не заявила про себе: зростання температури навколишнього середовища у світі, підвищення рівня морів, забруднення океану й інші наслідки зміни клімату стали серйозно позначатися на прибережних районах і прибережних країнах. Під загрозою виявилось існування багатьох співтовариств і біологічних систем життєзабезпечення на планеті. Наростаючі негативні наслідки зміни клімату все більше призводять до усвідомлення того, що якщо дотримуватися колишнього курсу розвитку без урахування екологічних імперативів, то це приведе до катастрофічних наслідків. Зміна клімату визнана ООН однією з найбільш серйозних проблем нашого часу, а її негативні наслідки – бар'єром на шляху до стійкого розвитку [4].

На національному і міжнародному рівнях визнається і декларується, що необхідно радикально скорочувати викиди парникових газів і переходити до менш вуглецевоємнішому енергобалансу. Проте цей процес виявляється надзвичайно повільним. За останні 20 років інтенсивність викидів CO₂ від електроенергетики скоротилась усього на 3,5%. Причини цього прості, проте адресувати їх виявляється складно. По-перше, існує систематична інертність електроенергетики, зумовлена довгим періодом експлуатації електростанцій. Позитивний ефект від упровадження технологій ВДЕ й інших низьковуглецевих техно-

логій (атомних і газових), а також деякі успіхи, досягнуті в результаті заходів підвищення енергоефективності, практично знівелювали внаслідок експлуатації наявних і установки нових вуглецевоємних потужностей. Відносно скорочення викидів за рахунок упровадження високоефективних вугільних електростанцій у Західній Європі було, по суті, зведено нанівець у результаті будівництва їх набагато менш ефективних аналогів у країнах, що розвиваються. Генеруючі потужності, працюючі на газі, за показником інтенсивності викидів завжди були відносно чистими порівняно з електростанціями на інших викопних паливах. Вигоди тут були зумовлені переважно за рахунок переходу до електростанцій замкнутого циклу. Електростанції, працюючі на нафті, стали останнім часом використовуватися виключно в пікові періоди, тому їх експлуатація відбувається не так ефективно, як могла б, і питомий викид CO₂ на кВт/г виявляється дуже істотним. Емісія генераторів ВДЕ та атомних електростанцій практично дорівнює нулю, проте їх внесок у скорочення глобальної емісії нівелюється за рахунок розширення вугільної генерації.

Наступним чинником є вплив викопних палив на здоров'я. Локальне забруднення від електрогенерації має пряму дію на здоров'я людей. Згідно

з даними, опублікованими у березні 2014 р. Всесвітньою організацією охорони здоров'я, щорічно 7 млн. передчасних смертей пов'язані із забрудненням повітря.

Дія спалювання викопних палив на здоров'я істотна, проте їй важко дати монетарну оцінку. Агентство із захисту довкілля США представило оцінку витрат населення на лікування від захворювань, викликаних спалюванням вуглецевого палива, в 362–887 млрд. дол. на рік. Альянс із питань здоров'я і довкілля ЄС, своєю чергою, дає свою оцінку – 42,8 млрд. дол. на рік [6]. Якщо ці витрати включити в собівартість традиційної електрогенерації, вона виявиться куди більш витратною, ніж зараз.

Тенденції розвитку глобального сектора ВДЕ становлять великий інтерес. Із 2011 р. щорічно по всьому світу вводилося в експлуатацію більше 100 ГВт нових потужностей ВДЕ, це більше половини нових установлених потужностей у глобальному енергетичному секторі. У результаті цього приросту до 2015 р. частка ВДЕ у світовому енергоспоживанні досягла 19%, а в загальній електрогенерації перевищила рекордні 22,8% (рис. 1).

Найбільша частка припадає на гідроенергетику (16,6%), після якої слідує вітрова енергія, біоенергія і сонячна фотоелектрична енергія.

Частки різних видів палива в структурі світового енергоспоживання, 2013 рік



Частки різних видів палива в структурі світового енергоспоживання, 2015 рік

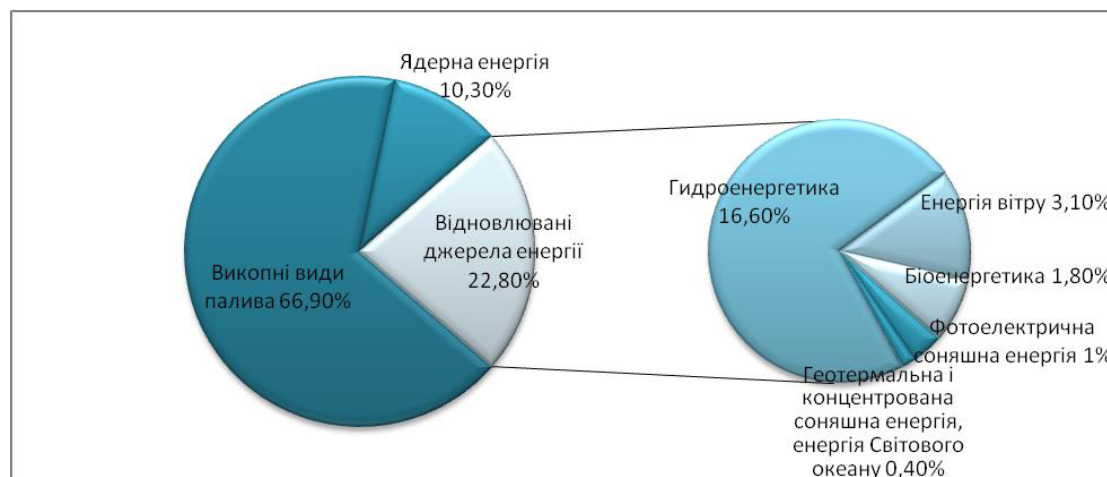


Рис. 1. ВДЕ у світовому енерго- та електробалансі

У цілому в світі на електроенергію, вироблювану за рахунок ВДЕ, за винятком гідроенергетики, доводиться лише 6,2%.

До 2015 р. сукупна встановлена потужність ВДЕ (разом із великою гідрогенерацією) досягла 1,712 тис. ГВт, або 27,7% глобальної електричної потужності [8, с. 9], що стало результатом нарощування обсягів виробництва гідроенергетики, біоенергетики, геотермальної, сонячної фотоелектричної, концентрованої сонячної та вітрової енергетики. При цьому сукупна потужність усіх генеруючих установок ВДЕ, не враховуючи великих ГЭС (потужністю понад 50 МВт), становила 656 ГВт. Таке розширення використання відновлюваних джерел енергії дало змогу запобігти викиду в атмосферу в цілому 1,2 Гт двоокису вуглецю [10].

Впродовж останніх п'яти років найбільш високі темпи приросту потужностей прийшлися на частку фотоелектричних електростанцій та електростанцій, працюючих на концентрованої сонячній енергії. Проте в 2013 р. зростання потужностей цих технологій сповільнилося. Що стосується генеруючих потужностей, то на кінець 2014 р. лідируючу роль у світі за загальним обсягом використання технологій ВДЕ відігравали Китай, Сполучені Штати, Німеччина й Іспанія. У 2013 р. уперше за весь час країни, що не входять в ОЕСР, випередили членів ОЕСР за обсягом установлених потужностей ВДЕ. Розвиток сектора сонячної (фотоелектричні установки – фотовольтаїк) і вітрової енергетики в Китаї в 2013 р. був оцінений в 27,4 ГВт. Таким чином, 2013 р. став роком, коли за рахунок розвитку галузі в Китаї в глобальному масштабі нова встановлена потужність сонячної та вітроенергетики випередила зростання потужностей атомної і паливної енергетики [7].

За останні 10 років інвестиції в нові потужності ВДЕ виростили у сім разів (з 40 млрд. дол. у 2004 р. до 270 млрд. у 2014 г., а їх сукупний обсяг із 2004 р. перевищив 2 трлн. дол. [3]).

Фінансування проєктів ВДЕ стає усе більш вигідним з інвестиційного погляду. Вартість компаній, що обертаються на ринку акцій, працюючих у сфері «чистої» енергетики, виросла на 54%. Це сприяло залученню додаткового акціонерного капіталу. Підвищенню привабливості активів ВДЕ для інвестора сприяли зростання абсолютного обсягу інвестицій упродовж тривалого часу, збільшення кількості та видів фінансових інструментів, якісніша інформаційна база і зростаючий досвід на різних етапах здійснення проєкту. Створення оптимальних ринкових умов для залучення приватних інвестицій вимагає погоджених зусиль урядів, міжнародних фінансових інститутів та інших зацікавлених сторін. Держава грає ключову роль у стимулюванні інвестицій у поновлювану енергетику. Державна стратегія залучення інвестицій у ВДЕ повинна містити систему чітко поставлених цілей, нормативної бази, що створює інституціональну базу стратегії, і застосування таргетованих фінансових і нефінансових інструментів державної політики.

Зростаюча ефективність технологій ВДЕ, скорочення їх вартості, з одного боку, і зростання цін на електроенергію – з іншою, дали змогу фотоелектричним системам (фотовольтаїк) і наземній вітрогенерації досягти нових рівнів вартісної конкурентоспроможності, тобто конкурентоспроможності, заснованій на нижчих витратах виробництва. У багатьох країнах був досягнутий мере-

жевий паритет, тобто стан рівності ціни 1 кВт/г електроенергії, отриманій від сонячної і вітроенергетики, із ціною, доступною з використанням традиційної паливної енергетики. Більшість інших технологій ВДЕ також стає дешевше. Незважаючи на 22%-е скорочення глобальних інвестицій у ВДЕ в 2013 р., зниження рівня капітальних витрат (вартості технологій) дало змогу ВДЕ зберегти винятково високий темп росту. Географія поширення ВДЕ також істотно розширилася. На багатьох зрілих ринках швидкий розвиток децентралізованого енергопостачання на основі ВДЕ трансформує традиційні структури власності в енергетичному секторі. Наприклад, у Німеччині більше 46% потужностей ВДЕ знаходяться у власності домогосподарств і фермерств. Одним з основних показників, уживаних для економічної оцінки вартості генеруючої системи, є нормована вирівняна вартість виробництва електроенергії (levelized cost of electricity (LCOE)). Цей показник розраховується як сума витрат будівництва й експлуатації електрогенератора за весь період його експлуатації (включаючи початкові інвестиції, операційні витрати, ремонт, паливо, капітальні витрати та ін.), розділений на загальний обсяг електроенергії, виробленої за цей період. Іншими словами, показник LCOE – це ціна, за якою повинна вироблятися електроенергія, щоб окупитися (покрити поріг рентабельності) впродовж періоду експлуатації генеруючого об'єкту.

У деяких частинах світу вітроенергетика наземного базування і сонячна енергетика (фотовольтаїк) вже «повністю конкурентоздатні з газовою і вугільною» [10]. У Китаї показник нормованої вирівняної вартості виробництва електроенергії LCOE у вугільній генерації становить 44 дол. за 1 МВт/г, у вітроенергетиці – 77 дол., у сонячній – 109 дол., а ось «газова електрика» коштує 113 дол. за 1 МВт/г. У Німеччині LCOE материкової вітроенергетики оцінюється в 80 дол. за 1 МВт/г, газової – 118 дол., вугільної – 106 дол. У Великобританії вітряна електрика оцінюється у 85 дол., тоді як газова і вугільна – у 115 дол. [11]. Слід зазначити, що зниження вартості виробництва електроенергії на основі ВДЕ призвело до скорочення субсидій для цієї галузі. Так, у Німеччині пільговий тариф, по якому закуповується електроенергія, що поступає з фотоелектричних установок, знизився з 35 євроцентів за кіловатгодину в 2008 р. до 9,38 євроцентів за кіловатгодину в 2014 р. У Сполученому Королівстві спостерігається аналогічна ситуація.

Чинники розвитку відновлюваних джерел енергії в Україні зумовлені не в останню чергу зростанням цін на традиційні джерела енергії. Різке зростання цін на роздрібному ринку електроенергії стане основним каталізатором розвитку ВДЕ. За останні десять років електроенергія в Україні подорожчала у декілька разів. Сьогодні тарифи на електрику в Україні можна порівняти з тарифами Великобританії, США, Франції. Низка чинників свідчить про те, що темпи росту тарифів збережуться найближчими роками (дорога програма модернізації єдиної енергетичної системи, включення в тариф інвестиційного складника, відміна регулювання збутових надбавок на роздрібному ринку, відсутність конкуренції на ринку генерації). У такій ситуації споживачам малої і середньої потужності все вигідніше стає повна або часткова відмова від централізованого енергопостачання на користь власних генеруючих установок. В Україні помалу починає зростати

попит на мережеву генерацію. За деякими оцінками, енергія власного вироблення обходиться в 1,5–2,5 рази дешевше за покупку, оскільки не доводиться платити за транспортування, гарантований резерв потужності для кожного споживача, оплачувати втрати в мережах.

Екологічний і кліматичний чинники розвитку ВДЕ мають велике значення. Світова спільнота чекає від України активних заходів, спрямованих на розвиток галузі відновлюваних джерел енергії. Крім того, екологічна ситуація багатьох міст і регіонів країни дуже сумна. І електроенергетика, будучи найбільшим забрудником довкілля, робить свій вагомий внесок у загальну екологічну деградацію. У цьому контексті декарбонізація енергетичного сектора за допомогою розвитку ВДЕ є одним із перспективних шляхів поліпшення екологічної ситуації проблемних міст і регіонів. Слід зазначити, важливий непрямий чинник розвитку ВДЕ – майбутнє широкомасштабне виведення потужностей генерації, що відпрацювали свій ресурс. На тлі формування нової технологіч-

ної платформи розвитку енергетики є унікальна нагода оновлення основних фондів із використанням низьковуглецевих технологій, у тому числі і технологій ВДЕ.

Висновки. В Україні з її величезними запасами вугілля існують сфери ефективного і рентабельного використання технологій ВДЕ. Для споживачів малої і середньої потужності відновлювані джерела енергії вже досягли мережевого паритету, забезпечивши економічні вигоди в результаті економії енергії з традиційних джерел. Для цього сектора споживачів розвиток генерації на основі відновлюваних джерел енергії відбуватиметься стихійно, наслідуючи просту економічну логіку мінімізації витрат. Зважаючи на наявність цих чинників і тенденцій, можна сказати, що в Україні також проявляються деякі форми трансформації енергетичного сектора, хоча й не такі явні, як у глобальному масштабі.

У ході подальших досліджень цікаво детально розглянути політичні механізми підтримки відновлюваних джерел енергії.

Список використаних джерел:

1. Гречухина І.А., Кирюшин П.А. Возобновляемые источники энергии как фактор трансформации глобальной энергетики / И.А. Гречухина, П.А. Кирюшин // Наукоеведение. – 2015. – Т. 7. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://naukovedenie.ru/>.
2. Прокіп А.В. Організаційні та еколого-економічні засади використання відновлюваних енергоресурсів : [монографія] / А.В. Прокіп, В.С. Дудюк, Р.Б. Колісник. – Львів : ЗУКЦ, 2015. – 337 с.
3. Сидорович В. Мировая энергетическая революция / В. Сидорович. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – С. 12.
4. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года : Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей 25 сентября 2015 г. – С. 2–4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=R.
5. Фомичева А., Скорлыгина Н. Солнечные инвесторы опоздали / А. Фомичева, Н. Скорлыгина // Коммерсантъ. – 2015. – № 6. – С. 10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/doc/2649347>.
6. Machol, B., Rizk S. Economic value of U.S. fossil fuel electricity health impacts, Volume 52, February 2013, PP.75-80, Environment International.
7. Renewables 2014 Global Status Report. Key Findings, REN21 (Renewable Energy Policy Network for the 21st Century) 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ren21.net/status-of-renewables/global-statusreport/>.
8. Renewables 2015 Global Status Report, REN21 (Renewable Energy Policy Network for the 21st Century) 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ren21.net/status-of-renewables/global-status-report/>.
9. The Emerging Middle Class in Developing Countries OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/development/pgd/44457738.pdf> p.27.
10. UNEP and Bloomberg New Energy Finance, Global Trends in Renewable Energy Investment 2014. P.3 Frankfurt, Frankfurt School of Finance and Management, 2014.
11. Wind And Solar Boost Cost-Competitiveness Versus Fossil Fuels [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://about.bnef.com/press-releases/windsolar-boost-cost-competitiveness-versus-fossil-fuels/>.
12. World Energy Outlook 2012 IEA 2012 p.4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/English.pdf>.
13. World Population Policies 2013 United Nations Department of Economic and Social Affairs (UN DESA), UN, New York. – P. 542.

Рязанова Н. О.

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Резюме

Рассмотрены факторы трансформации глобальной энергетики, в составе которых проанализированы последствия роста спроса на электроэнергию, действия на окружающую среду традиционной генерации в локальной и глобальной перспективах, определено влияние ископаемых топлив на здоровье. Исследована доля возобновляемых источников энергии в мировом энерго- и электробалансе.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, традиционные источники энергии, энергетика, генерация, электроэнергия, энергия.

Riazanova N. O.

Luhansk Taras Shevchenko National University

RENEWABLE ENERGY SOURCES IN THE PROCESS OF TRANSFORMATION OF GLOBAL ENERGY

Summary

Factors of the transformation of global energy are considered, in the structure of which the consequences of the growth of demand for electric power and the impact on the environment of traditional generation in the local and global perspectives are analysed, the influence of fossil fuels on health is determined. The share of renewable energy sources in world power and electric balance is investigated.

Keywords: renewable energy sources, conventional energy sources, power engineering, generation, electric power, energy.

УДК 351.824.1:330.341.1

Термоса І. О.

Глухівський національний педагогічний університет імені Олександра Довженка

КЛАСТЕРНІ ФОРМУВАННЯ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті узагальнено основні положення сталого розвитку, виявлено основні чинники, що його забезпечують. Досліджено переваги, розкрито основні аспекти функціонування кластерної моделі соціально-економічного розвитку. Запропоновано структурну модель сталого розвитку сільської території, в основу якої покладена кластерна структура.

Ключові слова: розвиток, сталий розвиток, інновації, інтеграція, кластер, кластерна модель, агротуретичний кластер.

Постановка проблеми. Сталий розвиток сільських територій – досить складне, неординарне та суперечливе завдання для України. Про такий розвиток можна говорити лише тоді, коли економічне зростання, матеріальне виробництво та споживання відбуваються в межах спроможної до відновлення екологічної системи.

Водночас в активній фазі здійснюється адміністративно-територіальна реформа, результатом якої є створення нових об'єднаних територіальних громад. Під час цього процесу всі новостворені громади повинні розробити стратегічний план свого соціально-економічного розвитку, в якому мають бути відображені рішення наявних на цих територіях економічних, екологічних та соціальних проблем. Для вирішення таких проблем для об'єднаних територій є досить актуальним створення та розвиток кластерних структур, які могли б забезпечити їм трансфер інновацій, допомогу у вирішенні екологічних питань та здійсненні природоохоронних заходів, здійснити промоцію території, залучити як внутрішні, так і зовнішні інвестиції, створити нові робочі місця і, як наслідок, покращити соціально-економічний стан та добробут місцевого населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні питанням розвитку кластерних структур та їх впливу на сталий розвиток підприємств, галузей, територій, регіонів, національної економіки загалом присвячено роботи багатьох вітчизняних науковців. Так, Л.М. Васильєва [1] розглядає кластер як інструмент підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки; М.М. Бігус, Є.Д. Голюкова [2] досліджують класифікацію як перспективу розвитку міжнародного туризму та активізатор розвитку економіки України; В.П. Ільчук, І.В. Лисенко [4], Ю.О. Ульянченко [6], розглядають формування кластерів як засіб сталого соціально-економічного розвитку

регіону; Л.І. Катан [7] у своїх працях розглядає теоретичні засади формування регіонального інноваційно орієнтованого кластера аграрної сфери.

Питанням розвитку кластерів в контексті сталого розвитку присвячені роботи як вітчизняних, так і закордонних науковців, а саме праці А. Алієвої, М. Портера [4], В. Самофатової, С. Соколенка, В. Федоренка, А. Гойка, В. Джебейла, К. Хуртаєва.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але, незважаючи на значний теоретичний досвід в питаннях розвитку кластерів, сучасний стан національної економіки свідчить про те, що мають місце відсутні наукові прогалини, зокрема, в частині аналізу доцільності, планування і прогнозування результатів та соціально-економічних наслідків від створення кластерних структур для окремих сільських територій, особливо з урахуванням сьогоденних територіальних, структурних, технологічних і екологічних змін.

Мета статті полягає в дослідженні та обґрунтуванні доцільності створення та розвитку кластерних формувань як структурних ланок сталого розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модель сталого, стійкого розвитку, як і будь-яка інша соціальна модель, є системою інтегрованих компонентів, їх суттєвих відносин і зв'язків, що відображають основний зміст процесів збалансованого соціально-економічного та екологічного розвитку.

У всіх вихідних умовах сталого розвитку йдеться про перехід від стихійності до керованості. Виходячи з цього, можна охарактеризувати модель сталого розвитку України такими основними положеннями [3, с. 9]:

- у центрі уваги мають бути люди та їх право на здорове й плідне життя в гармонії з природою;
- охорона довкілля повинна стати невід'ємним компонентом процесу розвитку, що не може розглядатися окремо;

– розвиток і збереження довкілля мають поширюватися не тільки на нинішнє, але й майбутнє покоління;

– для досягнення стійкого розвитку держави слід вилучати або обмежувати моделі виробництва та споживання, які йому не сприяють.

До основних компонентів, що забезпечують сталий розвиток, відносяться такі [3, с. 10]:

– екологічний, що визначає умови й межі відновлення екологічних систем внаслідок їх експлуатації;

– економічний, що передбачає формування економічної системи, гармонізованої з екологічним чинником розвитку;

– соціальний, що утверджує право людини на високий життєвий рівень в умовах екологічної безпеки й благополуччя.

Нині розвиток соціально-економічної сфери сільських територій є одним з найважливіших стратегічних завдань розвитку України. Це, з одного боку, свідчить про необхідність кардинального поліпшення якості життя сільського населення, а з іншого боку, вказує на невирішеність багатьох організаційних і теоретико-методологічних проблем управління соціальною сферою села, на недостатню ефективність наявної системи управління соціально-економічним територіальним, регіональним і, як наслідок, національним розвитком.

Стає очевидним, що наявна модель організації управління соціально-економічною сферою села потребує оновлення, пов'язаного насамперед з інтеграцією, об'єднанням зусиль органів місцевого самоуправління, соціально відповідального бізнесу та населення території для вирішення найважливіших завдань, що стосуються створення комфортного і безпечного навколишнього середовища для життєдіяльності людини.

Сьогодні для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку державне регулювання має сконцентрувати свої зусилля на забезпеченні постійно відтворювального соціально-економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності в умовах міжнародної інтеграції. Для забезпечення цього розвитку на перше місце має виходити досить поширений інструмент державної політики постійно відновлювального економічного зростання й підвищення конкурентоспроможності – кластерна стратегія. За твердженням одного з фундаторів кластерного підходу М. Портера, найбільш конкурентоспроможні галузі розвиваються за принципом кластеру, а державна політика з підтримки створення кластерів підвищує конкурентоспроможність компаній учасників кластеру й національної економіки загалом [4].

Як зазначають В.П. Ільчук та І.В. Лисенко, «кластерний підхід – це реалізація інтеграційних процесів у сфері виробництва, започаткування нових форм економічної активності, які функціонують на високому рівні агрегації, що забезпечує високу ефективність управління, цілеспрямоване використання сукупного виробничого потенціалу та організаційно-економічного ресурсу всіх учасників кластерного утворення» [5].

Враховуючи вищезазначені засади сталого розвитку, слід зазначити, що концепція кластеризації як соціально-економічного інституту компенсує зростаючий в умовах глобалізації рівень невизначеності соціальних та економічних процесів, створює специфічний інформаційний простір, який формує економічних суб'єктів з новими мотиваціями, розвиває багатовимірність економічного простору.

Перехід від галузевої економіки до економіки кластерів означає перехід до нової форми спільної праці, за якої координація діяльності здійснюється на основі вільного інформаційного обміну по горизонталі, обміну знаннями, вміннями і навичками, спільного використання нематеріальних активів. Транзакції в кластері можуть не супроводжуватися ринковими угодами з передачі прав власності, а базуватися на їх спільному використанні або передачі окремих деталізованих повноважень.

Кластери, з одного боку, характеризуються міцними технологічними чи фінансовими взаємозв'язками між учасниками, з іншого боку, нагадують асоціації, тому що дають змогу учасникам не тільки зберігати юридичну самостійність, але й конкурувати між собою. Схожість з асоціаціями підкреслюється також можливістю участі у кластері всіх основних економічних суб'єктів, а саме бізнесу, держави і населення. Іншими словами, в кластерах формується складна комбінація конкуренції та кооперації. Вони знаходяться наче в різних площинах і доповнюють один одного, особливо в інноваційних процесах. Зазначена форма об'єднання потребує високої довіри, стійких, особливих взаємин між організаціями [6, с. 5].

Отже, основною ідеєю соціально-економічного кластера є підвищення якості життя населення сільської території, а також ефективності діяльності його учасників на основі кооперації і співробітництва. Завдяки використанню ресурсного, управлінського та інтелектуального потенціалів елементів, що входять до кластеру, а також механізму взаємовідносин між його учасниками виявляється синергетичний ефект, що дає змогу збільшити результативність роботи кожної структури.

Ми пропонуємо модель функціонування та розвитку аграрної економіки та сільських територій на базі агорекреаційного кластеру.

Етапи становлення агорекреаційного кластеру:

- 1) розвиток сімейних ферм (СФ);
- 2) розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на базі сімейних ферм;
- 3) розвиток туризму та вирішення екологічних питань (проблем);
- 4) запровадження використання власних альтернативних джерел енергії (наприклад, біогазового обладнання).

Основними точками зростання, на нашу думку, повинні бути логістичні підприємства (можлива і цілком обґрунтована комунальна форма власності, або на засадах дольової участі приватних інвестицій та органів місцевого самоврядування). Основним завданням такого логістичного комунального підприємства має бути інфраструктура для зберігання сільськогосподарської продукції (рис. 1), що надійшла від сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що створені на базі сімейних ферм (рис. 2).

Логістичне комунальне підприємство (ЛКП) чи районне логістичне комунальне підприємство (РЛКП) може бути створене за кошти місцевих громад, за кошти районного чи обласного бюджету, за грандові кошти чи кошти ДФРР за технологічним напрямом, який необхідний для конкретного сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу (СОК). Тобто якщо СОК забезпечує виробництво та переробку молочної продукції, то й напрям технологічного забезпечення повинен відповідати зберіганню молочної продукції. За аналогією створюються ЛКП для зберігання ягід, фруктів, овочів, м'яса, риби та інших видів сільськогосподарської продукції.

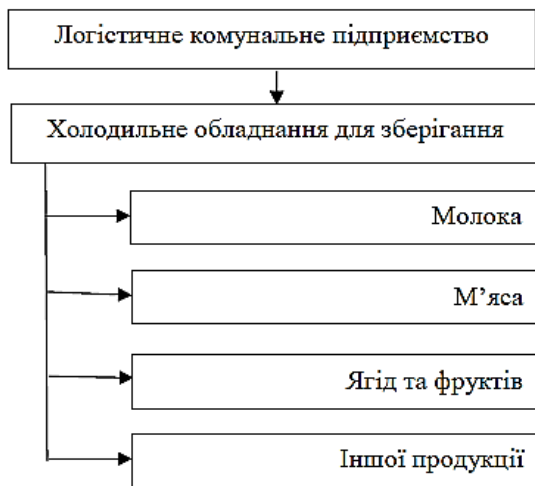


Рис. 1. Основне завдання логістичного комунального підприємства

Джерело: розроблено автором

Отже, на окремій сільськогосподарській території може бути створено декілька логістичних комунальних підприємств.

Одним із напрямів підвищення конкурентоспроможності сільських територій є створення на базі кооперативних формувань та інфраструктурних об'єктів агрорекреаційного кластеру (рис. 3), який на регіональному рівні зможе об'єднати матеріальні, грошові та трудові ресурси. Оскільки кластери підвищують інноваційну діяльність, продуктивність праці та рентабельність саме малих та середніх підприємств, які є основою кооперативного руху України, то можна припустити, що кластеризація для кооперативного сектору економіки є природним, еволюційним процесом поступального розвитку.

Агрорекреаційний кластер за своєю сутністю та змістом є набагато ширшим, ніж лише кооперативний кластер, хоча й відповідає всім його характеристикам, тому що він націлений не лише на конкурентний розвиток кооперативів в його середовищі, але й на розвиток несільськогосподарських видів виробництва, вирішення екологічних проблем, розвиток «зеленого» туризму, розвиток та використання альтернативних джерел енергії.

Кластерний підхід до розвитку сільських територій дасть змогу об'єднати зусилля сільськогосподарської кооперації для вирішення задач щодо підвищення життєвого рівня сільського населення, відродження сільськогосподарського виробництва, соціального устрою села. Особливу актуальність ці питання набувають в умовах вступу України до Всесвітньої організації торгівлі та інтеграції до європейського простору, посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Кластер формує бренди сільської території, визначає

Джерело: розроблено автором

її спеціалізацію та позиціонує її на зовнішньому ринку.

Переваги кластерної моделі сталого розвитку для суб'єктів кластера такі:

- розширення та зміцнення взаємозв'язків у своєму сегменті ринку;
- забезпечення більш гарантованого ринку збуту продукції, послуг;
- підвищення доступності фінансових ресурсів;
- розширення інформаційної бази;
- поліпшення умов для появи та реалізації нових ідей;
- активізація інноваційних та інвестиційних процесів;
- підвищення гнучкості в організації підприємницької діяльності;
- підвищення ефективності виробництва за рахунок скорочення витрат (на маркетинг, рекламу, підготовку кадрів тощо);
- поліпшення якості робочої сили;
- розширення можливостей виходу на зарубіжні ринки;
- розширення можливостей в одержанні більш кваліфікованих послуг з консалтингу;
- підвищення культури підприємництва;
- удосконалювання бази оподаткування.

На об'єктивних перевагах кластерної політики наголошує і Л.І. Катан [7]. Досліджуючи концептуальні засади сталого розвитку аграрної сфери, автор звертає увагу на необхідність забезпечити:

- реалізацію багатофункціональності сільського господарства, що забезпечує унікальність його як інструмента сприяння розвитку, а саме виду економічної діяльності, джерела доходів і постачальника екологічних послуг;
- проголошення екологічно-соціального імперативу з погляду на особливе значення його насамперед для задоволення людських потреб у харчуванні та формуванні умов життєдіяльності сільського населення;
- розвиток сільського господарства не лише як сектору економіки, але й як важливого укладу життя значної частини українців;
- екологічність розвитку, що генетично притаманна і важлива для аграрної галузі, оскільки вона має справу з природними ресурсами; раці-

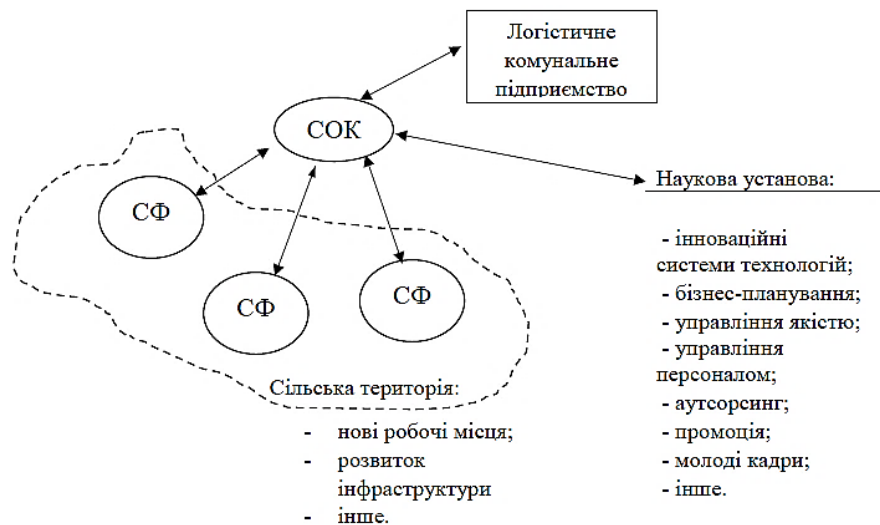


Рис. 2. Схема співпраці логістичного комунального підприємства з СОК на базі сімейних ферм

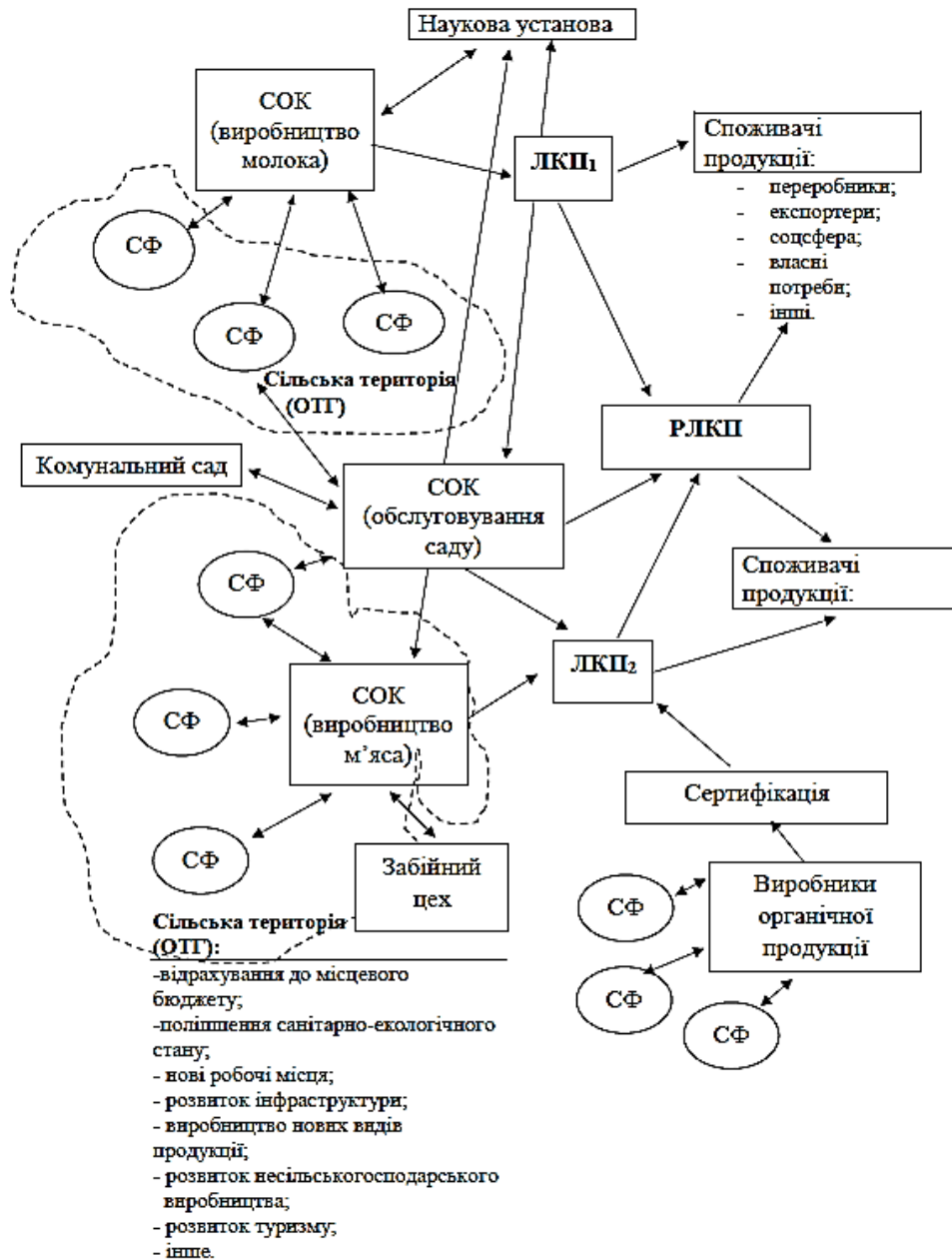


Рис. 3. Модель територіального агорекреаційного кластера

Джерело: розроблено автором

ональне формування агроландшафтів і довготривале збереження їх продуктивності;

- зрівноваженість галузевого і територіального розвитку;

- оптимальне поєднання великих і малих форм агрогосподарювання;

- більш інноваційне і комплексне застосування наявних знань, досягнень науки і техніки, включаючи «офіційну» науку, традиційні та нетрадиційні знання, а також нові підходи до інтегрованого управління аграрними і природними ресурсами.

Висновки. Отже, як на нашу думку, так і на думку багатьох вітчизняних науковців, перспективним для забезпечення сталого розвитку об'єднаних територіальних громад є використання кластерного підходу, заснованого на горизонтальній кооперації та співробітництві управлінських

структур, некомерційних та наукових організацій, різних виробничо-господарських та фінансово-кредитних структур, населення.

Так, кластерна структура на окремо взятій території буде сприяти сталому розвитку цієї території на засадах ініціативності, інноваційності, інформованості, інтегрованості, інтересу, що приведе до:

- збільшення кількості робочих місць;

- розвитку нових бізнес-послуг на основі співпраці різних науково-дослідних установ;

- створення сприятливих умов для залучення інвестицій та впровадження нових інвестиційних проектів;

- впровадження і використання інноваційних технологій в рамках співпраці суб'єктів кластеру;

- вирішення більшості соціально-економічних та екологічних питань та проблем.

Список використаних джерел:

1. Васильєва Л.М. Теоретико-прикладне трактування ролі кластера як інструменту підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки / Л.М. Васильєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 23. – С. 119–121. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_23_33.
2. Бігус М.М. Кластеризація як перспектива розвитку міжнародного туризму та активізатор економіки в Україні / М.М. Бігус, Є.Д. Голікова // Науковий вісник НЛТУ України. Серія: економічна. – 2017. – Вип. 27 (2). – С. 48–52.
3. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. Б.Є. Патона. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
4. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – М., 2005. – 608 с.
5. Ільчук В.П. Формування кластерів як засіб підвищення конкурентоспроможності економіки регіону / В.П. Ільчук, І.В. Лисенко // Проблеми формування нової економіки XXI століття : междунар. научн.-практ. интернет-конф. (17–19 декабря 2008 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2008dec/5_ilchuk.php.
6. Ульянченко Ю.О. Формування кластерів як засіб сталого соціально-економічного розвитку регіону / Ю.О. Ульянченко // Теорія та практика державного управління. – 2011. – № 4 (35). – С. 1–7.
7. Катан Л.І. Теоретичні засади формування регіонального інноваційно орієнтованого кластера аграрної сфери / Л.І. Катан // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2012. – № 2. – С. 172–175. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddau_2012_2_43.

Термоса И. О.

Глуховский национальный педагогический университет
имени Александра Довженко

**КЛАСТЕРНЫЕ ФОРМИРОВАНИЯ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ**

Резюме

В статье обобщены основные положения устойчивого развития, выявлены основные факторы, которые его обеспечивают. Исследованы преимущества, раскрыты основные аспекты функционирования кластерной модели социально-экономического развития. Предложена структурная модель устойчивого развития сельской территории, в основу которой положена кластерная структура.

Ключевые слова: развитие, устойчивое развитие, инновации, интеграция, кластер, кластерная модель, агропрореакционный кластер.

Thermosa I. O.

Oleksandr Dovzhenko Hlukhiv National Pedagogical University

**CLUSTER FORMATIONS AS A BASIS FOR THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF RURAL TERRITORIES**

Summary

The article summarizes the main provisions of sustainable development, identifies the main factors of its maintenance. The advantages and main features of the cluster model of social and economic development are explored. A structural model of sustainable development of a rural area based on a cluster structure is proposed.

Keywords: development, sustainable development, innovation, integration, cluster, cluster model, agro-recovery cluster.

УДК 338.24.021.8

Удовиченко С. М.

Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція
Національної академії аграрних наук України

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто елементи стимулювання державної інноваційної політики та сучасну нормативно-правову базу, яка визначає правові, економічні та організаційні засади науково-технічної та інноваційної діяльності. Окреслено обсяги фінансування, спрямовані на розвиток аграрного сектору економіки, згідно з Державною цільовою програмою розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. та Законом України «Про Державний бюджет України на 2017 рік». Визначено продуктивність аграрної науки, а саме фінансові результати та створення інтелектуальних продуктів. Досліджено моделі активізації інноваційної діяльності аграрних підприємств.

Ключові слова: інноваційна діяльність, стимулювання, продуктивність, аграрна наука, провайдингова структура, кластерна модель.

Постановка проблеми. Інноваційна діяльність покликана забезпечувати розвиток усіх галузей економіки країни, зміцнювати економічні позиції та підвищувати репутацію держави на світовому ринку. Важливим елементом, що прискорює інноваційний процес, є формування державою цілей і принципів інноваційної політики, яка орієнтована на стимулювання створення сприятливого інноваційного клімату та виступає з'єднуючою ланкою між сферою науково-інноваційної діяльності та виробництвом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних питань стосовно інноваційних процесів в аграрному секторі зробили такі вітчизняні вчені, як П.Т. Саблук, О.В. Крисальний, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило, С.А. Володін, С.О. Тивончук, Л.П. Червінська та ін. Автори аналізують особливості інноваційної діяльності в аграрній сфері та окреслюють напрями її активізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інноваційна політика держави спрямована на створення сприятливого середовища для активізації діяльності підприємств усіх галузей економіки, тоді як специфічність сільськогосподарського виробництва потребує особливих підходів до визначення важелів інноваційного розвитку. Незважаючи на цінність проведених досліджень, таке важливе питання, як стимулювання інноваційної діяльності аграрних підприємств, потребує подальшого вивчення.

Мета статті полягає у дослідженні важелів стимулювання інноваційної діяльності та визначенні оптимальних методів для їх застосування в аграрних підприємствах для підвищення ефективності взаємодії наукової галузі з агровиробництвом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою інноваційного стратегічного курсу країни, його визначальним пріоритетом мають стати опрацювання завдань із розроблення та реалізації державної політики, спрямованої на структурну перебудову економіки та розвиток інноваційної моделі економічного зростання. Формування державою цілей і принципів інноваційної політики покликано зберегти і розвинути наукову сферу; збільшити внесок науки та техніки в розвиток економіки країни; забезпечити прогресивні перетворення у сфері матеріального виробництва; підвищити конкурентоспроможність національного продукту на світовому ринку; зміцнити безпеку й обороноздатність країни; поліпшити екологічну ситуацію.

Інноваційна політика, яка має на меті стимулювання підприємств наукової і виробничої сфер, являє собою складне комплексне явище, що вміщує в себе елементи національної політики щодо створення сприятливого інвестиційного клімату для реалізації інноваційних проектів та запровадження державою спеціальних стимулів для активізації інноваційних технологічних змін.

Перша група елементів державної інноваційної політики реалізується шляхом проведення політики низького та прогнозованого річного рівня інфляції; оподаткування низькими ставками нової виробничої діяльності; легалізації показників реального безробіття; низької відсоткової ставки банківської системи; обмеження державного позичання як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку; систематичної та оперативної індексації вартості основних фондів та спрямовування амортизаційних відрахувань на цілі реновації; стабілізації реального обмінного курсу гривні.

Друга група із запровадження спеціальних стимулів для активізації інноваційних технологічних змін передбачає пряме державне фінансування інноваційних програм, які передбачають структурну перебудову економіки та інвестиційних вкладень у розвиток сучасної інфраструктури; застосування системи пільгових податків на прибуток за умови його подальшого використання на інвестування інновацій; запровадження оперативного статистичного обліку щодо результатів використання вказаних податкових пільг; уведення системи податкового кредитування підприємств у разі збільшення витрат на дослідження та розробки; запровадження стимулюючих важелів за наявності коопераційних зв'язків науки і виробництва в інноваційному процесі; вдосконалення економічних відносин щодо охорони об'єктів прав промислової власності; запровадження положення про дозвіл прискореної амортизації основних фондів підприємств; забезпечення дієвих умов для розвитку конкурентоздатності національних підприємств та захисту прав та інтересів вітчизняних виробників інноваційних продуктів на зовнішніх ринках.

М.М. Жибак та Г.М. Христенко [1] вважають, що через відсутність в останні роки дієвої державної системи стимулювання інноваційної діяльності інноваційні процеси в економіці не набули вагомих масштабів, із кожним роком зменшуються кількість підприємств, що впроваджують інновації.

Створення інноваційного клімату у сфері аграрного виробництва, інтеграція його у світове сільське господарство потребують системного під-

ходу до законотворчої діяльності. Нині прийнята велика кількість законів та підзаконних актів, що регулюють економічні перетворення країни у цілому та аграрної галузі зокрема.

Сучасна нормативно-правова база стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності налічує близько 200 документів. Національне інноваційне законодавство включає норми Конституції України, Господарського кодексу, законів України «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні», «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та інших нормативно-правових актів, які визначають правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлюють форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямовані на підтримку розвитку економіки країни інноваційним шляхом.

У 2015 р. Кабінетом Міністрів України була схвалена Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. [2], метою якої є створення організаційно-економічних умов для ефективного, соціально спрямованого розвитку аграрного сектору економіки, стабільного забезпечення промисловості сільськогосподарською сировиною, а населення – високоякісною та безпечною вітчизняною сільськогосподарською продукцією, збільшення обсягів виробництва продукції з високою доданою вартістю, посилення присутності України на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства.

У Програмі зазначається, що ситуація, яка склалася в аграрному секторі, зумовлює низку викликів, основними з яких є необхідність поліпшення умов ведення бізнесу, проведення якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках, продовольчу безпеку держави і наближення до європейської політики у сфері сільського господарства.

Сьогодні залишаються невирішеними питання вдосконалення форм і методів державної підтримки, розроблення дієвих інструментів підтримки малих виробників, сприяння у виході товаровиробників на світовий аграрний ринок.

Згідно з Програмою, оптимальним варіантом розвитку аграрного сектору є застосування кращих практик держав із розвинутою аграрною економікою, імплементація Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами [3], а також поліпшення бізнес-клімату в аграрному секторі економіки, створення умов для збільшення обсягів залучення інвестицій, розширення можливості для експорту продукції вітчизняного аграрного сектору, забезпечення вітчизняних споживачів продовольством належної якості за доступними цінами.

Для виконання Програми необхідно близько 47,1 млрд. грн., із них за рахунок коштів державного бюджету – 35,6 млрд. грн.

Державним бюджетом на 2017 р. для досягнення збалансованого розвитку підприємств агропромислового комплексу передбачено видатки у розмірі 3,63 млрд. грн., з яких із загального фонду – 3,21 млрд. грн., зі спеціального фонду – 0,43 млрд. грн. [4].

Підтримка розвитку підприємств агропромислового комплексу передбачається у таких напрямках:

- фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів – 300 млн. грн.;

- фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі – 55 млн. грн.;

- державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними – 75 млн. грн.;

- державна підтримка галузі тваринництва – 170 млн. грн.;

- фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників – 1 473 млн. грн.

Окрім того, проектом бюджету передбачено залучення 400 млн. євро від Європейського інвестиційного банку на реалізацію інвестиційних проектів в агропромисловому комплексі.

Ще одним інструментом державної підтримки аграрного сектору є надання державних гарантій за кредитами та позиками, що залучаються для фінансування інвестиційних проектів. Статтею 6 встановлено, що в 2017 р. такі державні гарантії можуть надаватися в обсязі до 31 678 620 тис. грн. (за Рішенням Кабінету Міністрів України, погодженим із Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету) для забезпечення виконання боргових зобов'язань суб'єктів господарювання, у тому числі сільськогосподарських підприємств [4].

Вагомим фактором інноваційного розвитку сільського господарства країни є продуктивність аграрної науки. Для здійснення наукової діяльності на 2017 р. передбачено видатків на суму 861 157,3 тис. грн., із них Міністерству аграрної політики та продовольства – 120 017,5 тис. грн. та Національній академії аграрних наук України – 741 139,8 тис. грн.

За результатами 2016 р. науковими установами Національної академії аграрних наук України отримано 29,9 млн. грн. за 1 521 ліцензійною угодою про використання об'єктів права інтелектуальної власності та 87,3 млн. грн. за господарськими угодами про використання наукової та наукоємної продукції [5]. Крім фінансових результатів, створено інтелектуальні продукти. Так, до ДП «Український інститут промислової власності» подано 153 заявки на реєстрацію об'єктів промислової власності та отримано 220 охоронних документів на винаходи, корисні моделі та на знаки для товарів і послуг. До Українського інституту експертизи сортів рослин на сортовипробування передано 123 нових сорти та гібриди рослин й отримано 118 свідоцтв про державну реєстрацію селекційних досягнень у рослинництві та одне свідоцтво – на селекційне досягнення у тваринництві.

Створення сприятливих умов для інтелектуальної праці науковців передбачає використання системи заходів, націлених на стимулювання інноваційної діяльності підприємства. При цьому використовуються прямі і непрямі методи стимулювання з урахуванням особистих здібностей дослідників, що впливають на продуктивність їх творчості.

Ці методи можна поділити на три групи:

- прямі економічні стимули: оплата праці; участь у прибутках; премії за інтенсивність праці; оплата за підготовку та перепідготовку кадрів;

- непрямі економічні стимули: доплата за стаж, вчене звання, наукову ступінь; пільгові послуги;

- моральні стимули: сприяння ініціативі, творчому характеру праці; підтримка новаторства.

Наукові установи Національної академії аграрних наук України є неприбутковими бюджетними

підприємствами, тому використання прямих і непрямих економічних стимулів обмежується державним фінансуванням.

Важливим моментом для науковця є доведення розробки до фази виробництва, коли його задум набуває корисності і дає змогу збільшувати додану вартість виробленої продукції. Тут починають діяти всі вищезазначені стимули.

Для створення належного інноваційного клімату, чіткої взаємодії в ланцюзі «наука – виробництво – споживач» велике значення має організаційна структура первинного складника – науки, яка продукує ідеї [6, с. 175]. На думку Л.І. Курило, майбутнє – за малими колективами науковців, які пропонуватимуть наукові ідеї, вестимуть дослідження. Такі колективи ініціативніші й мобільніші у виявленні та збереженні дієвого наукового потенціалу.

Необхідним елементом інноваційного процесу є провайдингові структури, що сполучатимуть наукову діяльність із виробничою. Нині наука працює відокремлено від виробництва, тільки деякі наукові здобутки знаходять застосування. Створення таких провайдингових формувань та їхня діяльність є дуже ризикованою справою, бо не кожна розробка може бути втілена.

Отже, у таких умовах держава повинна започаткувати формування мережі провайдингових структур, розробивши певну систему правових, організаційних та економічних важелів. Саме вона мусять дбати про створення умов для існування і постійного розширення інноваційних процесів у всіх сферах господарського комплексу, у тому числі сільського господарства. При цьому повинні діяти фінансово-кредитні і податкові пільги суб'єктам інноваційної діяльності, податкові знижки на етапі впровадження інновацій, механізми введення цільових дотацій споживачам нової високоартісної продукції в перші роки її випуску, пільги під час здійснення прискореної амортизації основних виробничих фондів підприємств, лізингові пільги тощо. Надання державою пільг цільового характеру, що будуть діяти автоматично, згідно з чинним законодавством, диференціюватися по галузях народного господарства та видам діяльності, будуть гнучкими за часом дії і цілям застосування, буде сприяти розвитку мережі провайдингових структур.

На відміну від промисловості впровадження інновацій у сільському господарстві здійснюється на регіональному рівні, що пов'язане зі специфікою галузі: сезонністю виробництва, використанням земельних ресурсів та живих організмів. Інноваційний розвиток аграрної сфери можливий лише за умови підвищення ефективності госпо-

дарювання та розвитку сільської місцевості в кожному регіоні країни. Враховуючи реалії соціально-економічного розвитку регіонів, структуру земельних угідь, наявність виробничих потужностей, природно-кліматичні умови, культурні й побутові традиції населення, можна визначити оптимальні заходи для розвитку конкретних сільських територій.

Отже, альтернативою провайдингової мережі може стати кластерна модель у системі виробничих відносин, що дає змогу посилювати співпрацю в регіонах на основі процесів спеціалізації і розподілу праці між господарствами. Кластерна модель розвитку є найбільш оптимальним утворенням для здійснення інноваційних перетворень в аграрному секторі.

Кластер можна визначити як просторову організаційну форму, яка об'єднує підприємства та організації та за своєю внутрішньою суттю може бути більш ефективною щодо компонування факторів виробництва, зниження витрат та ризиків, інформованості учасників.

Інноваційний кластер формує певну систему розповсюдження нових знань і технологій, забезпечує прискорення процесу трансформації винаходів в інновації, а інновацій – в конкурентні переваги, розвиток якісних стійких зв'язків між всіма його учасниками [7]. При цьому важливими є вдосконалення системи освіти і професійної підготовки, створення можливостей для інновацій, удосконалення інституційного складника і системи розповсюдження знань і технологій.

Кластери створюють механізм для об'єднання підприємств і державних інститутів різних рівнів для ведення конструктивного діалогу з питань підвищення ефективності господарювання, надання новий інноваційний механізм для співпраці. Формування кластерної моделі надасть імпульс для розвитку кількох галузей, при цьому впровадження інноваційних продуктів стане більш легким та ефективним процесом.

Висновки. Результати досліджень, наукове супроводження сільськогосподарського виробництва є фундаментом стабільного й ефективного економічного зростання агропромислової галузі, яка забезпечує продовольчу безпеку держави. Налагодження взаємозв'язку науки з виробництвом є одним із чинників інноваційного оновлення аграрного сектору. Активізація процесу спрямованого стимулювання наукової думки, створення мережі провайдингових структур та кластерної моделі господарювання дасть змогу підвищити ефективність інноваційної діяльності підприємств аграрної сфери, що має особливе національне значення.

Список використаних джерел:

1. Жибак М.М. До питання розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу аграрних підприємств / М.М. Жибак, Г.М. Христенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 7. – С. 6–10.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1437-р. «Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248907971>.
3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, ратифікована Законом України від 16.09.2014 № 1678-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
4. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19/page2>.
5. Звіт про діяльність Національної академії аграрних наук України за 2016 рік. – К. : Аграрна наука, 2017. – 550 с.
6. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи : [монографія] / Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, О.Г.Шпикуляк [та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2014. – 516 с.
7. Витвицька О.Д. Інноваційні процеси в стимулюванні агропромислового виробництва / О.Д. Витвицька, М.М. Кулаєць, В.О. Пабат // Ефективна економіка. – 2015. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4627>.

Удовиченко С. Н.

Донецкая государственная сельскохозяйственная опытная станция
Национальной академии аграрных наук Украины

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье рассмотрены элементы стимулирования государственной инновационной политики и современная нормативно-правовая база, которая определяет правовые, экономические и организационные основы научно-технической и инновационной деятельности. Очерчены объемы финансирования, направленные на развитие аграрного сектора экономики, в соответствии с Государственной целевой программой развития аграрного сектора экономики на период до 2020 г. и Законом Украины «О государственном бюджете Украины на 2017 год». Определена продуктивность аграрной науки, а именно финансовые результаты и создание интеллектуальных продуктов. Исследованы модели активизации инновационной деятельности аграрных предприятий.

Ключевые слова: инновационная деятельность, стимулирование, продуктивность, аграрная наука, провайдерная структура, кластерная модель.

Udovychenko S. N.

Donetsk State Agricultural Experimental Station,
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF AGRARIAN ENTERPRISES

Summary

The article considers elements of stimulation of state innovation policy and the modern regulatory framework that defines the legal, economic, and organizational foundations of scientific, technical, and innovation activity. The amount of financing aimed at developing the agrarian sector of the economy according to the State Target Program for the Agrarian Sector of the Economy for the Period until 2020 and the Law of Ukraine "On State Budget of Ukraine for 2017" is outlined. The productivity of agrarian science is determined: financial results and creation of intellectual products. The models of activation of innovative activity of agrarian enterprises are investigated.

Keywords: innovative activity, stimulation, productivity, agrarian science, provider structure, cluster model.

УДК 330.133.2

Чебан І. В.

Діброва А. Д.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

СУЧАСНИЙ СТАН ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РИНКУ РІДКОГО БІОПАЛИВА В УКРАЇНІ

У статті розглянуто та узагальнено методичні підходи до розуміння сутності понять «біопаливо», «біоетанол», «бiodизель». Проаналізовано сучасний стан формування та розвитку ринку рідкого біопалива в світі та в Україні. Вказується на те, що нині в Україні виробництво біологічних видів палива майже зупинене, однак вирішення проблем виробництва біопалива буде залежати від скоординованості спільних дій держави та учасників ринкових відносин. Обґрунтовано необхідність розвитку ринку рідкого біопалива в Україні та запропоновано заходи щодо сприяння розвитку виробництва рідкого біопалива для досягнення взятих на себе міжнародних зобов'язань щодо моторного біопалива.

Ключові слова: біопаливо, біоенергія, ринок рідкого біопалива, біоетанол, biodизель, енергетичні культури.

Постановка проблеми. Енергетична галузь України – економічна запорука державного суверенітету, елемент належного врядування, надійний базис сталого розвитку конкурентної економіки та невід'ємна частина європейського енергетичного простору.

Планом заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом на 2014–2017 рр. передбачено вжити заходів, спрямованих на збільшення частки відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива в енергетичному балансі України.

За наявності відповідних рамок передумов варто розглянути можливості України у досяг-

ненні цілей щодо споживання рідкого біопалива транспортним сектором, проаналізувати стан справ із виробництва рідкого біопалива в Україні, виявити перешкоди, що існують у частині досягнення Національної індикативної цілі споживання біопалива на транспорті, оцінити реалістичність виконання взятих на себе міжнародних зобов'язань України щодо моторного біопалива, а також запропонувати заходи для уможливлення досягнення вищевказаних зобов'язань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток теоретико-методологічних аспектів виробництва та споживання біологічних видів палива, формування ринку біопалива розглядаються в працях

Г.М. Калетника, М.М. Ярчука, В.Я. Мессель-Веселяка, П.Т. Саблука, М.Ю. Коденської, О.М. Шпицака, Г.Г. Гелетухи, Т.О. Осташко, В. Дубровіна, О. Макачук, Н. Передерій, В. Савчука, П. Воскобійника, А.В. Фаїзова та інших дослідників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий інтерес і внесок у розвиток і функціонування ринку рідкого біопалива, залишається чимало питань, які потребують наукових досліджень, зокрема теоретичні засади функціонування ринку рідкого біопалива в Україні, обґрунтування передумов його розвитку, визначення потенційних можливостей даного ринку в Україні та вдосконалення економічного механізму підвищення конкурентоспроможності рідкого біопалива серед інших джерел енергії, враховуючи зарубіжний досвід.

Мета статті полягає в аналізі стану формування ринку рідкого біопалива, тенденцій його розвитку в Україні та світі та визначенні й обґрунтуванні доцільності впровадження виробництва і споживання рідкого біологічного палива в Україні та реалістичності виконання взятих на себе міжнародних зобов'язань щодо рідкого біопалива.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок біологічних видів пального як важливий складник альтернативних джерел енергії охоплює процеси виробництва сировини, переробки на біопаливо, зберігання і реалізацію готової продукції.

Відповідно до Закону України «Про альтернативні види палива» від 14.01.2000 № 1391-XIV (далі – Закон України), *біологічні види палива (біопаливо)* – тверде, рідке та газове паливо, виготовлене з біологічно відновлювальної сировини (біомаси), яке може використовуватися як паливо або компонент інших видів палива [1].

Відповідно до Директиви Європейського Парламенту та Ради 2009/28/ЄС про заохочення до використання енергії з ВДЕ від 23.04.2009, біопаливо – паливо, вироблене з біомаси, рідке або газоподібне паливо, що використовується для транспорту [2].

Згідно з вищевказаним Законом України, *рідке паливо з біомаси* розглядають як біопаливо дизельне, біетанол, біобутанол, чиста олія та інші синтетичні палива, виготовлені з біомаси.

Для збільшення частки відновлювальних джерел у паливно-енергетичних балансах окремих країн у Євросоюзі прийнято Білу книгу «Енергія майбутнього у відновлювальних джерелах енергії». Це видання сьогодні є стратегічним документом, який визначає напрями довгострокової політики і ставить кількісну мету – збільшення частки таких джерел з 6% до 10% за період 2000–2020 рр.

В останні роки світове виробництво біетанолу стабілізувалося на рівні 90 млн. м³ на рік, біодизеля – на рівні 30 млн. м³, що наведено на рис. 1 [3]. Так, ринок світового ринку біопалива в 2016 р. оцінювався на рівні 168,18 млрд. дол. США (149,05 млрд. євро), і до 2024 р. він становитиме 246,52 млрд. дол. США.

Світовий досвід переконує, що рідке біопаливо стає перспективною категорією енергоресурсів, яка за своїм значенням посідає наступну позицію після твердих палив із біомаси. Незважаючи на високу собівартість, виробництво рідкого палива з біомаси у європейських країнах динамічно зростає. Це стає можливим завдяки екологічно продуманій економічній політиці на державному рівні.

Однак, згідно з даними Енергетичного балансу, в 2015 р. в Україні частка енергії з відновлюваних джерел у транспортному секторі становила лише 1,83% (розрахована відповідно до вимог Директиви 2009/28/ЄС) [4].

О.О. Прутська, звертає увагу на те, що «... і нам в Україні варто звернутися до європейського досвіду стимулювання використання біопалива, скориставшись уже напрацьованими й апробованими схемами» [5, с. 182].

Україну, яка має унікальний потенціал біомаси, не випадково називають «зеленим» Кувейтом, що має необхідні умови для виробництва рідких біопалив як за земельними ресурсами і рослинним потенціалом, так і за наявністю власних виробничих потужностей.

Річний технічно-досяжний енергетичний потенціал рідкого біопалива в Україні є еквівалентним 1 млн. т н. е. (табл. 1) [6].

Вже сьогодні потенціал біомаси в Україні, придатний для рентабельного виробництва рідкого біопалива, дає підстави стверджувати про

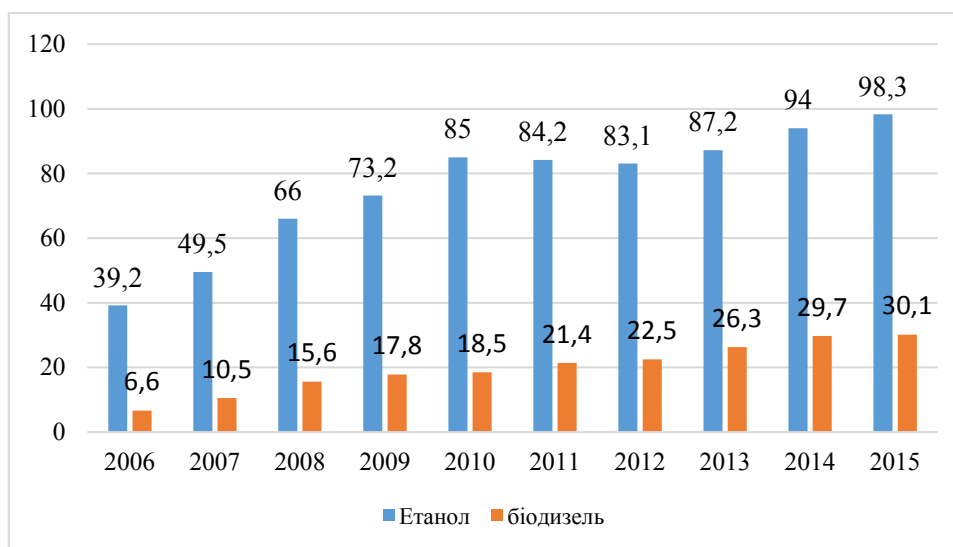


Рис. 1. Динаміка світового виробництва біетанолу та біодизелю за період 2006–2015 рр.

Джерело: складено за [3]

Таблиця 1
Енергетичний потенціал
рідкого біопалива в Україні

№	Область	Техніко-досяжний енергетичний потенціал рідкого біопалива	
		млн. кВт*год./рік	тис. т н.е./рік
1.	Вінницька	1 169	101
2.	Волинська	214	18
3.	Дніпропетровська	510	44
4.	Донецька	105	9
5.	Житомирська	369	32
6.	Закарпатська	50	4
7.	Запорізька	92	8
8.	Івано-Франківська	172	15
9.	Київська	669	58
10.	Кіровоградська	759	65
11.	Луганська	72	6
12.	Львівська	400	34
13.	Миколаївська	405	35
14.	Одеська	798	69
15.	Полтавська	1 150	99
16.	Рівненська	296	26
17.	Сумська	523	45
18.	Тернопільська	672	58
19.	Харківська	414	36
20.	Херсонська	305	26
21.	Хмельницька	855	74
22.	Черкаська	916	79
23.	Чернівецька	170	15
24.	Чернігівська	537	46
25.	АР Крим	83	7
Всього		11 705	1 009

перспективність цього напрямку. Його використання дає змогу щорічно заощаджувати близько 1,2 млрд. м³ природного газу.

Незважаючи на значний потенціал майже всіх видів альтернативних видів палива, велику кількість прийнятих нормативно-правових актів, частка таких видів палива в енергетичному балансі країни залишається недостатньою.

Досліджуваний ринок рідкого біопалива складається з основних продуктів: біоетанолу та біодизелю.

Останніми роками у світі дедалі більше поширюється використання біоетанолу як компонента моторних палив. В Україні створено потужності для виробництва паливного етанолу на рівні 160 тис. т/рік та нормативну базу для використання його як біопалива. Однак виробництво паливного біоетанолу здійснюється переважно на реконструйованих спиртових заводах.

Біоетанол із біомаси – алкоголь, який одержують у результаті ферментації вихідних речовин,

що містять цукор та крохмаль. Біодизель – метилові та/або етилові етери вищих органічних кислот, отриманих із рослинних олій або тваринних жирів, що використовуються як біопаливо чи біокомпонент.

Відповідно до Енергетичних балансів (продуктових) України за період 2011–2015 рр. простежується різке коливання виробництва рідкого біопалива: з 9,73 тис. т у 2011 р. до 60 тис. т у 2012 р. виробництво біопалива зросло у шість разів, однак у 2015 р. його виробництво знизилось у чотири рази порівняно з 2013 р. (табл. 2) [7]. Головними причинами зменшення виробництва рідкого біопалива та технічного спирту є відсутність стимулюючої політики держави щодо застосовуваних альтернативних видів палива, недосконалість нормативно-правового забезпечення та податкової політики держави, невиконання вже прийнятих рішень, недостатній рівень інформування суб'єктів ринку про наявні можливості у цій сфері. Тоді як потужності з виробництва спирту завантажені лише на 25%.

Нині основними виробниками біоетанолу є підприємства, що базуються на основі ДП «Укрспирт», пріоритетними завданнями якого є запровадження енергозберігаючих технологій, використання альтернативних видів палива, відновлюваних джерел енергії і сировини в усіх технологічних процесах. ДП «Укрспирт» виготовляє 1 320 т біоетанолу на місяць. Загальна виробнича потужність становить понад 36 млн. декалітрів на рік (360 млн. л/рік). Ціна біоетанолу – 18 500 грн./т із ПДВ [8].

Уведений у серпні 2014 р. в угоду імпортерам та мережевим монополістам акциз на альтернативні бензини у розмірі 99 євро призвів до того, що станом на 2016 р. виробляють продукцію лише два заводи: Гайсинський спиртзавод (3 154,5 т) та Зарубинський спиртзавод (5 334,5 т). Обсяг виробництва біоетанолу та компонентів моторного палива альтернативного в 2015–2016 рр. наведено в табл. 3.

Більше 80% обсягу реалізації спирту здійснюється для виробництва алкогольних напоїв. При цьому протягом 2010–2014 рр. виробництво і реалізація горілчаних виробів зменшилися на 50% та додатково на 25% за січень-червень 2015 р. проти відповідного періоду минулого року, що призвело до такого ж темпу падіння виробництва і реалізації спирту етилового.

На спирт етиловий незалежно від мети його використання встановлено повну ставку акцизного податку (у розмірі 70,53 грн. за 1 л 100-відсоткового спирту), що обмежує його застосування за ціновим чинником.

Щоб виробити засіб з умістом технічного спирту (миючі засоби, парфумерна продукція тощо), необхідно сплатити такий самий акциз, як і для виробництва горілчаних виробів. Така ситуація призвела до зупинки виробників спирту технічного та знищення українських виробників

Таблиця 2
Енергетичний баланс рідкого біопалива в Україні за період 2012–2015 рр.

	2011	2012	2013	2014	2015
Виробництво рідкого біопалива, тис. т	9,73	60	66	26	16
Імпорт, тис. т				38	46
Експорт, тис. т					-9
Зміна запасів, тис. т					
Внутрішнє постачання, тис. т			66	64	53
Кінцеве споживання, тис. т	9,73	60	66	64	53

Таблиця 3

Обсяг виробництва біоетанолу/КМПА в 2015–2016 рр.

Назва підприємства	Область	Встановлена потужність	Обсяг виробництва, т		Коефіцієнт використання потужностей, %	
			2015	2016	2015	2016
Барський с/к	Вінницька	16 800	0	0	0	
Зарубинський с/з	Тернопільська	14 220	5 470,7	5 334,5	38,5	37,5
Івашківський с/з	Харківська	11 610	2 073,8	0	17,9	
Наумівський с/з	Сумська	9 600	0	0	0	
Гайсинський с/з	Вінницька	36 000	18 684,3	3 154,5	52,0	8,76
Лохвицький с/к	Полтавська	14 000	0	0	0	
Червоненський ЗПТ	Житомирська	7 000	1 859	0	26,5	
Хоростківське МПД	Тернопільська	61 920	482,3	0	0,7	
Попівський експериментальний завод	Сумська	7000	26		0,37	
Всього		178 150	28 596,1	8 489		

Таблиця 4

Оцінка внеску енергії з відновлюваних джерел у транспортному секторі для досягнення обов'язкових індикативних цілей на 2020 р., тис. т н. е.

Види джерел енергії для використання у транспортному секторі	2009	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Біоетанол/етилтретбутиловий ефір, вироблений із біоетанолу	-	110	150	200	225	250	280	320
Біодизельне паливо	-	-	-	20	40	50	60	70

Таблиця 5

Потреба в біоетанолі залежно від норм законодавства

Показник	2013	2014-2015	Із 2016 року
Вміст біоетанолу в бензинах моторних, %	5% (рекомендований)	5% (обов'язковий)	7%
Потреба в біоетанолі залежно від рівня споживання бензину, тис. л	245	245	346

Таблиця 6

Споживання бензину та дизельного палива в Україні за період 2012–2016 рр., млн. т

Вид палива	2012	2013	2014	2015	2016
Бензин	4,240	3,959	3,143	2,396	2,146
Дизельне паливо (газойлі)	6,187	6,033	5,282	5,194	4,62

Таблиця 7

Розрахунок потреби в біоетанолі для України залежно від споживання бензину та процентного вмісту біоетанолу в ньому за період 2012–2016 рр.

2012			2013			2014			2015			2016		
5%	7%	10%	5%	7%	10%	5%	7%	10%	5%	7%	10%	5%	7%	10%
212	297	424	198	277	396	157	220	314	120	168	240	107	150	215

та їхню заміну товарами, імпортованими з Білорусії, Польщі, Росії, країн Прибалтики, які ввозяться на митну територію України за кодами на хімічну продукцію 3820, 3811, 3814 згідно з УКТ ЗЕД, щорічний обсяг якої вже становить близько 3,5 млн. дал. [9].

Згідно з Національним планом дій із відновлюваної енергетики на період до 2020 р. (далі – НПДВЕ), затвердженим Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.10.2014 № 902, загальний очікуваний внесок біоетанолу/етилтретбутилового ефіру, виробленого з біоетанолу, для обов'язкових індикативних цілей щодо їх споживання на транспорті на 2020 р. заплановано в обсязі 320 тис. т н. е., біодизелю – 70 тис. т н. е. (загалом 390 тис. т н. е.), що наведено в табл. 4 [10].

Ці показники розраховані відповідно до показників сукупного внутрішнього попиту на основні світлі нафтопродукти, визначені в Енергетичній стратегії України на період до 2030 р., яка затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 липня 2013 р. № 1071 [11].

Відповідно до Закону України «Про альтернативні види палива», визначено цілі щодо вироб-

ництва та використання біопалива на транспорті. Так, для 2013 р. вищезазначені цілі є рекомендованими, для наступних років – обов'язковими. Згідно із цим Законом, вміст біоетанолу в бензинах моторних, що виробляються та/або реалізуються на території України, має становити (табл. 5):

Проведемо аналіз споживання бензину та дизельного палива в Україні за період 2012–2016 рр., використовуючи Енергетичні баланси (продуктові) України [7].

Як видно з табл. 6 споживання бензину в 2016 р. порівняно з 2012 р. знизилася майже на 31,47%, дизельного палива – на 53,5%.

На основі попередньої таблиці проведемо розрахунок потреби в біоетанолі для України залежно від споживання бензину та процентного вмісту біоетанолу в ньому, відповідно 5%, 7%, 10% за період 2012–2016 рр. (табл. 7).

Розрахунки свідчать що за певних умов Україна не тільки в змозі задовольнити власні потреби в біоетанолі, а й здійснювати експортні поставки. Для успішного розвитку біоетанольного виробництва потрібна державна програма стимулювання як виробництва, так і споживання біопалива.

З огляду на вищезазначене, досягнення національних індикативних цілей щодо частки енергії з відновлюваних джерел на транспорті можливе, зокрема, завдяки встановленню у національному законодавстві положень щодо визначення обов'язкової частки біоетанолу та/або добавок на основі біоетанолу, частки біодизелю від загального обсягу продажу бензину моторного або дизельного палива в перерахунку на енергетичний вміст цих добавок та створення відповідної системи, яка забезпечить організацію та адміністрування обліку вмісту біокомпонентів у сумішевому (альтернативному) моторному паливі на ринку нафтопродуктів, а також буде виконувати функції центральної агрегації даних цього обліку.

Також варто відзначити, що низка олійно-жирових комбінатів, які займаються переробкою олійних культур, можна задіяти у сфері виробництва біодизелю, який сьогодні в Україні в промислових масштабах не виробляється.

В Україні вже втілені певні схеми підтримки, спрямовані на стимулювання використання енергії з відновлюваних джерел та енергоефективність. Необхідний великомасштабний рівень розвитку відновлюваної енергетики потребує відповідного рівня інвестиційної активності.

Інструментом підтримки розвитку даного сектору є пільга з оподаткування біоетанолу як підакцизного товару. Відповідно до Податкового кодексу України, ставка акцизу на бензини моторні з умістом не менш як 5 мас. % біоетанолу становить 213,5 євро за 1 000 (як і на інші бензини), а ставка акцизу на паливо моторне альтернативне (тобто паливо з умістом кисневмісного компоненту не менше 30%) становить 162 євро за 1 000. Ставка акцизу на біодизель та його суміші (що не містять або містять менш як 70 мас. % нафтопродуктів) становить 106 євро за 1 000 л, а на газойль – 139,5 євро за 1 000 л [12].

Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива» від 21.05.2009 № 1391-VI передбачено низку пільг, пов'язаних із виробництвом та використанням біопального, зокрема такі:

- до 2019 р. не стягується ввізне мито на техніку, що використовується для реконструкції і будівництва підприємств із виробництва біопального і для виготовлення транспорту на біопальному, якщо такі товари не виробляються в Україні;
- до 2019 р. звільняються від оподаткування податком на додану вартість операції з імпорту техніки, що використовуються для виробництва біопального та для виготовлення і реконструкції транспорту на біопальному;
- до 2019 р. звільняється від оподаткування прибуток виробників біопального отриманий від його продажу;
- до 2019 р. звільняється від оподаткування прибуток виробників техніки, обладнання для

виготовлення та реконструкції транспортних засобів, що споживають біопальне, одержаний від продажу зазначеної техніки, що була вироблена в Україні. Вивільнені кошти спрямовуються на здешифлення вартості продукції;

– до 2019 р. для стимулювання інвестицій в оновлення основних фондів дозволяється застосування бонусної амортизації для нових основних фондів [13].

Також передбачене зниження оподаткування на землю для підприємств відновлюваної енергетики. Відповідно до ст. 166.3 Податкового кодексу України, кошти, сплачені у зв'язку з переобладнанням транспортного засобу на використання біопального, можуть бути включені до податкової знижки.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що використання рідкого біопалива, а також розроблення й упровадження нових технологій для їх розвитку – це економічний пріоритет на сьогоднішній день для економіки нашої країни.

Україна володіє достатнім ресурсним потенціалом для виробництва біокомпонентів і низкою промислових потужностей, що вже здатні самостійно здійснювати повний процес переробки промислової біомаси. Наявна сировинна база агропромислового сектору може забезпечувати потребу країни в рідкому біопаливі. Слід зазначити, що Україна вже стала елементом забезпечення енергобезпеки ЄС, експортуючи понад 4 млн. т ріпаку, з якого в ЄС виробляється близько 1,4 млн. т біодизелю. Також Україна є одним зі світових лідерів експорту зернових культур, частина з яких йде на виробництво біоетанолу в країнах ЄС та Китаю.

Ці можливості відкривають перспективи застосування на транспорті біоетанолу та біодизелю власного виробництва. Водночас Україна позбавлена дієвого механізму розповсюдження біоетанолу та біодизелю на власній території.

Вирішення вищевказаних проблем буде залежати від скоординованості спільних дій держави та учасників ринкових відносин, використовуючи досвід розвинених країн та апробовані схеми для стимулювання виробництва рідкого біопалива.

Необхідно відзначити, що у цілому чинним законодавством України створене належне підґрунтя для стабільного розвитку ринку альтернативних видів палива в Україні. Зокрема, це стосується податкових пільг, що надаються державою учасникам цього ринку. Однак використання економічних стимулів та визначення стабільної стратегії розвитку ринку рідкого біопалива передбачатиме збільшення виробництва етанолу, біодизеля або інших видів рідкого чи газоподібного біопалива із сировини сільського і лісового господарств. Це дасть змогу замінити використання вихопного палива як для стаціонарного (наприклад, біодизель для електростанцій), так і для мобільного використання (моторне пальне).

Список література:

1. Про альтернативні види палива : Закон України від 14.01.2000 № 1391-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1391-14>.
2. Директива Європейського парламенту та Ради 2009/28/ЄС від 23.04.2009 про заохочення до використання енергії, виробленої з відновлюваних джерел та якою вносяться зміни до, а в подальшому скасовуються Директиви 2001/77/ЄС та 2003/30/ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sae.gov.ua/documents/dyrektyva_2009_28.pdf.
3. Ethanol and biodiesel global production [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eniscuola.net/en/mediateca/ethanol-and-biodiesel-global-production>.
4. Енергетичний баланс України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Прутська О.О. Державне регулювання розвитку ринку біопалива / О.О. Прутська // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1(5). – С. 179–182.

6. Кудря С.О. Потенціал розвитку нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії. Серія навчально-методичних матеріалів / С.О. Кудря. – К. : ЮНІДО, 2015. – С. 19–20.
7. Енергетичні баланси (продуктові) України 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Державне підприємство «Укрспирт» реалізує біоетанол [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrspirt.com/news/ogoloshennya/de-1-avne-pidpriemstvo-ukrspirt-realizue-bioetanol.html>.
9. Виробництво технічного спирту та біоетанолу має бути лібералізовано [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/18211>.
10. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.10.2014 № 902 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80>.
11. Енергетична стратегія України на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 № 1071 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/energetichna-strategija-ukrayini-na-period-do-2030-r.-doc195024.html>.
12. Податковий Кодекс України: закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
13. Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива : Закон України від 21.05.2009 № 1391-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1391-17>.

Чебан І. В.

Диброва А. Д.

Національний університет біоресурсів і природопольовання України

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИДКОГО БИОТОПЛИВА В УКРАИНЕ

Резюме

В статье рассмотрены и обобщены методические подходы к пониманию сущности понятий «биотопливо», «биоэтанол», «биодизель». Проанализировано современное состояние формирования и развития рынка жидкого биотоплива в мире и в Украине. Указывается на то, что сейчас в Украине производство биологических видов топлива почти остановлено, однако решение проблем производства биотоплива будет зависеть от скоординированности совместных действий государства и участников рыночных отношений. Обоснована необходимость развития рынка жидкого биотоплива в Украине и предложены меры по содействию развитию производства жидкого биотоплива для достижения взятых на себя международных обязательств относительно моторного биотоплива.

Ключевые слова: биотопливо, биоэнергия, рынок жидкого биотоплива, биоэтанол, биодизель, энергетические культуры.

Cheban I. V.

Dibrova A. D.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

MODERN CONDITION OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE MARKET OF LIQUID BIOFUEL IN UKRAINE

Summary

The article considers and generalizes the methodical approaches to understanding the essence of concepts of “biofuels”, “bioethanol”, “biodiesel”. The present state of formation and development of the market of liquid biofuel in the world and in Ukraine is analysed. It is pointed out that at present in Ukraine, production of biological fuels is almost stopped; however, the solution of problems of biofuel production will depend on the coordination of joint actions of the state and participants in market relations. The necessity of development of liquid biofuel market in Ukraine is substantiated and measures are proposed to promote the development of liquid biofuel production to achieve the international obligations of Ukraine concerning motor biofuel.

Keywords: biofuel, bioenergy, liquid biofuel market, bioethanol, biodiesel, energy crops.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 678.9

Маршук Л. М.

Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено найбільш поширені методики оцінки ресурсного та фінансового потенціалу підприємств. Визначено послідовність проведення оцінювання потенціалу машинобудівних підприємств. Охарактеризовано основні принципи системи показників економічної ефективності потенціалу господарюючих суб'єктів. Розкрито значення стратегічного аналізу у формуванні ефективної системи оцінювання потенціалу.

Ключові слова: ресурсний потенціал, фінансовий потенціал, машинобудівне підприємство, оцінювання потенціалу.

Постановка проблеми. Змістовне оцінювання потенціалу підприємств машинобудування за нинішніх умов господарювання набуває все більшого значення, адже дає змогу виявити стан ресурсно-фінансового потенціалу (структурних елементів), його обсяг, простежити зміни, що відбуваються під час його формування та використання. При цьому необхідно брати до уваги результативність функціонування підсистем менеджменту машинобудівного підприємства, реалізацію поставленої мети діяльності, спроможність господарюючого суб'єкта до вдосконалення кожного структурного підрозділу. Таким чином, визначаються досконалість управлінських рішень та їх виконання щодо нарощування ресурсного та фінансового потенціалу. Ресурсно-фінансовий потенціал є одним із головних чинників, який устанавлює успішність діяльності промислових підприємств у теперішніх умовах ринкового функціонування. Чим більший потенціал підприємства, тим більші перспективи для розвитку воно має, є більш конкурентоздатним та характеризується інвестиційно-інноваційною привабливістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні підходи до процесу оцінювання потенціалу промислових підприємств стали об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: В. Стровський [1], О. Біловодська [2], Н. Касьянова, Д. Солоха [3], В. Демиденко [4], М. Пан [5], І. Мягких [6], Н. Гнип [7], В. Гриньова [8], О. Кузьменко [9], О. Біловодська [10], А. Сабадирьова, О. Бабій [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведення діагностички ресурсного та фінансового потенціалу підприємств машинобудування сприятиме одержанню достовірних інформаційних даних щодо функціонування фінансово-господарської діяльності, прийняттю управлінським персоналом рішень, націлених на вдосконалення складників потенціалу та пришвидшення реалізації стратегії розвитку. У більшості наукових праць із діагностики та оцінки фінансового стану недостатньо акцентується уваги на визначенні рівня ресурсно-фінансового потенціалу для формування та реалізації управлінським персоналом рішень стратегічного спрямування. Виникає необхідність у розширенні

інструментарію для проведення оцінювання економічного потенціалу та обранні чітких критеріїв цього процесу.

Мета статті полягає у розкритті й обґрунтуванні наявних наукових підходів до оцінювання потенціалу та особливостей проведення оцінки ресурсного та фінансового потенціалу підприємств машинобудівної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для вітчизняних машинобудівних підприємств процес оцінки власного потенціалу, виокремлення критеріїв та формування ефективної системи оцінювання ресурсно-фінансового потенціалу є вкрай важливими питаннями. Формування та використання потенціалу підприємств ґрунтується на методологічних підходах, що лежать в основі системного підходу до управління. Категорію «система» можна визначити як: набір об'єктів, що володіють певними властивостями, зі зв'язком між об'єктами та їх властивостями; взаємопов'язаний комплекс функціонально співвіднесених компонентів; сукупність взаємодіючих елементів, що становлять цілісне утворення, яке має нові властивості щодо її елементів; щось ціле, що складається із взаємопов'язаних і взаємодіючих частин [1, с. 93]. Своєю чергою, оцінка – це результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик господарюючого суб'єкта. Оцінювання дає змогу визначити, як відбувається використання ресурсного потенціалу, рівень одержання поставленої мети, як зміни та вдосконалення в управлінні коригують результативність використання ресурсного забезпечення та ефективність управління ними [2, с. 52].

Визначити фінансовий потенціал підприємства можна шляхом проведення оцінювання в такій послідовності:

– означення рівнів (високого, середнього та низького) фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта;

– під час визначення рівнів фінансового потенціалу надається обґрунтування обраному рівню (характеристики фінансово-господарської діяльності підприємства);

– проведення оцінювання фінансового потенціалу із використанням основних фінансових показників діяльності [3, с. 188].

На підприємстві під час формування рівня ефективності ресурсного потенціалу важливим є додержання таких першочергових принципів:

- кількісна оцінка ресурсного потенціалу виробничої системи формується шляхом порівняння одержаного результату фінансово-господарської діяльності та понесеними витратами, що супроводжувалися залученням певного обсягу ресурсів;

- рівень ефективності ресурсного потенціалу визначається за допомогою сформованої на підприємстві системи підібраних показників, що якісно та кількісно даватимуть інформацію про діяльність господарюючого суб'єкта та, зокрема, про використання його ресурсно-фінансових можливостей у майбутньому;

- диференційована система показників оцінювання потенціалу має бути взаємопогоджена на всіх рівнях управління (підприємства, галузі);

- методика розрахунку показників має ґрунтуватися на загальноприйнятих положеннях планування та прогнозування діяльності промислових підприємств.

Сукупність показників, що використовуватимуться для визначення економічного ефекту, мають бути узгодженими між собою, формувати взаємодіючу систему, бути корисними для формування одержаних даних з їх розрахунку та прийняття в подальшому управлінських рішень. Система показників економічної ефективності використання ресурсного складника потенціалу підприємства ґрунтується на таких принципах її розроблення: повне відображення отриманих результатів діяльності; кількісна оцінка показників; можливість розрахунку показників за даними чинної системи обліку; чіткість методичного підходу до розрахунку показників [4, с. 69].

У сучасних умовах господарювання більшість підприємств машинобудування для оцінки ресурсно-фінансового потенціалу застосовує найбільш поширені методики оцінки й фінансового аналізу, які ґрунтуються на розрахунках низки коефіцієнтів фінансової стійкості, рентабельності, ділової активності.

У більшості країн на практиці функціонування промислових підприємств оцінку потенціалу проводять під час стратегічного моделювання їх діяльності на ринку. Таке оцінювання проводиться за допомогою стратегічного аналізу, послідовність здійснення якого була розроблена Гарвардською школою бізнесу у США. Стратегічний аналіз за Гарвардською моделлю передбачає: 1) діагностику підприємства: переваги, недоліки, компетенції, конкуренти; 2) аналіз зовнішнього середовища для ідентифікації можливостей та загроз; 3) пошук та оцінку можливих дій: слабкі сторони, результати, сумісність; 4) інтеграцію організаційної (корпоративної) культури та соціальної відповідальності підприємства перед суспільством; 5) інтеграцію цілей – власника, менеджерів та загальних цілей підприємства; 6) формування стратегії: вибір видів діяльності, шляхи і засоби досягнення цілей, досягнуті результати. Проводячи аналіз стану господарюючого суб'єкта, необхідно дотримуватися таких принципів: обґрунтованого вибору інструментарію діагностики; використання об'єктивної, повної та достовірної інформації про стан структурних елементів потенціалу підприємства, його внутрішнього середовища; виявлення причин змін внутрішніх чинників; комплексного та системного характеру; об'єктивності оцінки результатів [5, с. 29–30].

Для підприємства вагоме значення має надання вчасної оцінки використання певних видів ресурсів, наприклад оцінювання трудових ресурсів у період суттєвих кадрових змін на підприємстві. Достатньо новою методикою оцінювання кадрового потенціалу є визначення «сукупної оцінюючої вартості усіх працівників підприємства», відповідно, оціночна вартість одного робітника визначається (V_p) за формулою:

$$V_p = Z_n \cdot K_{зкп}, \quad (1)$$

де Z_n – величина потенційної оплати праці робітника;

$K_{зкп}$ – коефіцієнт гудвілу кадрового потенціалу [6, с. 200].

У процесі оцінювання фінансового потенціалу варто визначати фінансові потоки – грошові кошти, які реально здійснюють або можуть здійснювати свій рух як фінансові ресурси підприємства у звітному або плановому періоді з урахуванням умов, що склалися, або прогнозованих [7, с. 32]. Такі грошові кошти виявляють шляхом застосування прямої або непрямої методики. За першою методикою інформація про рух коштів формується з рахунків підприємства. За непрямою методикою для визначення фінансових потоків проводять аналіз форми № 1 «Баланс» та форми № 2 «Звіт про фінансові результати» звітності підприємства. Оцінювання фінансового стану може здійснюватися за різними методами, зокрема: коефіцієнтним, інтегральним, беззбитковим, рівноважним [6, с. 201].

Опрацювання низки наукових джерел дало змогу виокремити наявні методичні підходи до оцінювання ресурсно-фінансового потенціалу підприємства, які варто узагальнити у підгрупи відносно деталізації дослідження (кількості оцінюючих показників), сфери (напрямку) дослідження (оцінювання рівня ефективності, вартості, розвитку тощо), складових елементів потенціалу, рівня узагальнення проведеного оцінювання (за окремими показниками, комплексними).

За деталізацією оцінювання потенціалу може проводитися із використанням експрес-методик або, навпаки, детально аналізуватиметься більша кількість показників. Оцінювання фінансово-ресурсного потенціалу підприємств машинобудування диференціюються відповідно до методу оцінювання, до напрямку групування інформації, напрямку оцінювання, способу відображення отриманих даних (рис. 1).

Для оцінки складових елементів потенціалу застосовують грошове оцінювання, індексний метод, ресурсно-регресійний метод, метод пріоритетного оцінювання ресурсів тощо.

Як зазначає В. Гриньова [8, с. 35], прогалини методики грошового оцінювання потенціалу полягають у визначенні грошової вартості ресурсів та окремих їх складників, при цьому дослідження розвитку потенціалу підприємства не відбувається. Так, підприємства, що мають рівну вартість сукупних ресурсів, можуть отримувати різні результати від господарювання. Відповідно до зазначеного підходу, розглядається усе наявне ресурсне забезпечення, а не тільки те, що буде використане на підприємстві під час виробництва продукції.

У процесі застосування індексного методу оцінювання відбувається приведення ціни ресурсів до теперішньої вартості шляхом використання індексу чи ланцюжка індексів переміни вартостей за визначений термін.



Рис. 1. Диференціація методів оцінювання фінансово-ресурсного потенціалу підприємства

Під час використання ресурсно-регресійного методу оцінювання потенціалу застосовують кореляційно-регресійні моделі, що відтворюють вплив певних чинників на результати фінансово-господарської діяльності. Менеджер має змогу визначити вплив зміни складників потенціалу підприємства. Відмінність методу від розглянутих вище полягає у можливості за допомогою його застосування оцінювати вплив змін структурних складників на економічний потенціал підприємства.

Сукупність показників кореляційно-регресійної моделі є досить різноманітною, але здебільшого це показники рівня фінансово-економічного стану.

Із використанням індикативного методу оцінювання ресурсно-фінансового потенціалу визначають відхилення отриманих фактичних результатів від планових (нормативних). При цьому відповідні спеціалісти мають змогу виявити знаходження невідповідностей та розглянути рішення про можливість її ліквідації. Оцінювання за даним критерієм буде ефективним у разі своєчасного внесення змін (оновлення) в діючі на підприємстві норми та нормативи, що сприятиме виявленню та використанню резервів підприємства.

О. Кузьменко для оцінювання ресурсного потенціалу пропонує користуватися інтегральним показником ($K_{p.n.}$), який є сумарною величиною комплексних показників оцінки виробничого, трудового, фінансового, інформаційного потенціалів з урахуванням вагомості їх значення у формуванні ресурсного потенціалу:

$$K_{p.n.} = \sum_{i=1}^4 R_i \sum_{j=1}^n R_j K_j, \quad (2)$$

де R_i , R_j – коефіцієнти вагомості складників ресурсного потенціалу та відповідних їм показників;

K_j – комплексні показники оцінки ресурсного потенціалу за відповідними складниками;

n – кількість одиничних показників оцінки ресурсного потенціалу [9, с. 282].

О. Біловодська радить використовувати таку послідовність проведення оцінювання потенціалу

на промисловому підприємстві: 1) аналіз структури ресурсного потенціалу конкретного промислового підприємства (наявність чи відсутність того чи іншого складника); 2) визначення головних показників, що характеризують конкретний складник потенціалу (матеріальний; нематеріальний; технічний; фінансовий; трудовий; інформаційний; інноваційний); 3) аналіз сильних і слабких сторін використання ресурсного потенціалу; 4) розрахунок показників ефективності використання складників ресурсного потенціалу підприємства; 5) розрахунок інтегрального показника рівня ефективності використання ресурсного потенціалу; 6) інтерпретація отриманих результатів; 7) розроблення рекомендацій щодо виявлення резервів максимізації від використання ресурсного потенціалу та одержання конкурентних переваг, зокрема у вигляді виробництва високоякісної продукції для отримання планових фінансових показників [10, с. 52].

Для оцінювання потенціалу використовують графоаналітичну модель через розкриття усіх напрямів фінансово-господарської діяльності підприємства. Діагностика можливостей проводиться шляхом використання методики узагальненого оцінювання відповідно до функціональних об'єднань (блоків), а саме рядів притаманних показників у графоаналітичному методі «Квадрат потенціалу» (рис. 2). У такому виді функціональної діяльності, як виготовлення продукції, розподілення та реалізації виробів, застосовують показники обсягу виробництва продукції; інтенсивності (потужностей) підприємства; величину собівартості виробів, витрат на 1 грн. товарної продукції; показник валового та чистого прибутку; показники фондовіддачі, фондоемності, рентабельності, якості, екологічності продукції [11, с. 50].

У маркетинговій діяльності аналізують масштаби реалізації продукції; вартість одиниці виробу; обсяг інноваційних витрат; новітні маркетингові напрями діяльності; експортну політику; витрати на рекламу продукції. У функціональному об'єднанні щодо управління та організацій-

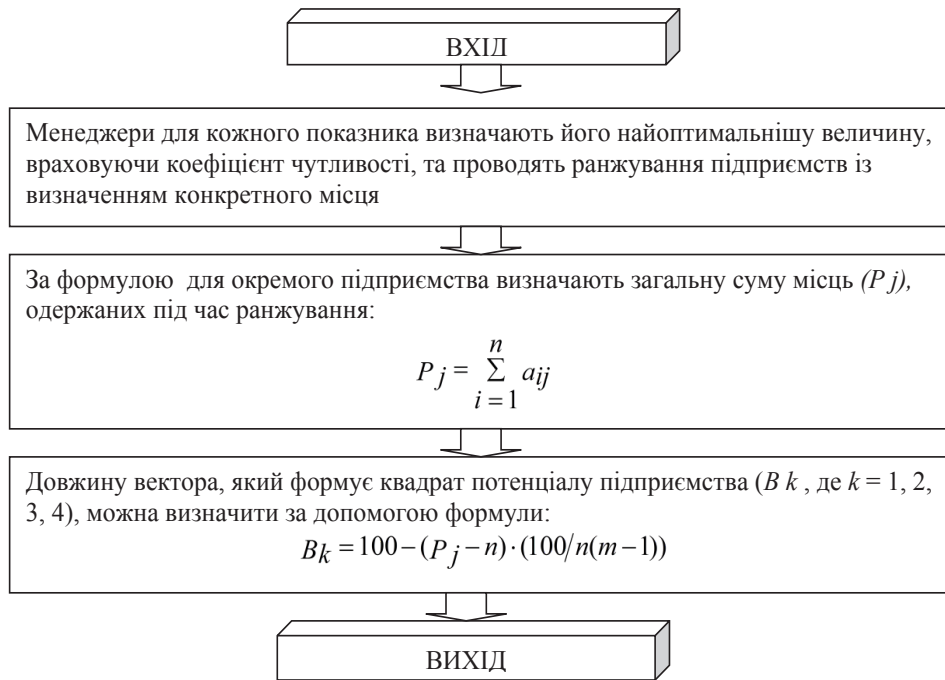


Рис. 2. Послідовність графоаналітичного методу «Квадрат потенціалу» [11, с. 50]

них характеристик підприємства оцінюють показники рівня ефективності організаційної структури менеджменту, якості, вік, відповідність освіти управлінського персоналу, показники продуктивності праці та середню величину заробітної плати.

Висновки. Зважаючи на мінливість умов зовнішнього середовища, менеджери підприємства для вирішення нових завдань зі зростання виробничих можливостей повинні використовувати різноманітні наукові підходи до оцінки

ресурсно-фінансового потенціалу. Досліджуючи це питання, варто зауважити, що оцінювання ресурсно-фінансової бази має проводитися як по окремих її підгрупах, так і в загальному. Подальші дослідження у цьому напрямі повинні ґрунтуватися на вдосконаленні підходів до формування ефективної системи оцінювання ресурсно-фінансового потенціалу машинобудівних підприємств для його нарощування та оптимізації його використання.

Список використаних джерел:

1. Стровский В.Е. Формирование локальных потенциалов предприятия / В.Е. Стровский, О.В. Косолапов // Известия Уральского государственного горного университета. – 2013. – № 4 (32). – С. 93–96.
2. Біловодська О.А. Характеристика основних підходів до оцінювання ефективності використання ресурсів на промисловому підприємстві / О.А. Біловодська, Т.В. Кириченко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 5–1 (05). – С. 51–53.
3. Потенціал підприємства: формування та використання : [підручник] / Н.В. Касьянова [та ін.] ; 2-е вид., перероб. та доп. – Київ : Центр учбової літератури, 2013. – 248 с.
4. Демиденко В. Особливості формування та використання ресурсного елемента потенціалу підприємства / В. Демиденко, Л. Веретільник // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Економічні науки. – Вип. 36. – Ч. 1. – Т. 1. – С. 65–71.
5. Пан М.П. Конспект лекцій із дисципліни «Управління потенціалом підприємства» (для студентів 5 курсу денної і заочної форм навчання спеціальності 7.03050401 та 8.03050401 «Економіка підприємства») / М.П. Пан, В.І. Торкатюк, О.С. Вороніна ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2011. – 159 с.
6. Мягких І.М. Оцінка використання ресурсного потенціалу підприємств України в ринкових умовах / І.М. Мягких // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С. 199–203.
7. Гнип Н. Оцінка фінансового потенціалу за фінансовими потоками / Н. Гнип // Вісник ТНЕУ. – 2014. – № 3. – С. 30–36.
8. Гриньова В.М. Оптимізація вартості складових ресурсного потенціалу підприємства : [монографія] / В.М. Гриньова, М.М. Салун. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 236 с.
9. Кузьменко О.В. Обґрунтування методичних підходів до оцінки ресурсного потенціалу підприємства / О.В. Кузьменко // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 280–286.
10. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / А.Л. Сабадирьова [та ін.]. – Одеса : ОНЕУ 2013. – 343 с.

Маршук Л. Н.

Хмельницький національний університет

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РЕСУРСНО-ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследованы наиболее распространенные методики оценки ресурсного и финансового потенциала предприятий. Определена последовательность проведения оценки потенциала машиностроительных предприятий. Охарактеризованы основные принципы системы показателей экономической эффективности потенциала хозяйствующих субъектов. Раскрыто значение стратегического анализа в формировании эффективной системы оценки потенциала.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, финансовый потенциал, машиностроительное предприятие, оценка потенциала.

Marshuk L. M.

Khmelnyskyi National University

MODERN ASPECTS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES RESOURCE AND FINANCIAL POTENTIAL EVALUATION

Summary

In the article, the most common methods of assessing the resource and financial potential of enterprises are investigated. The sequence of evaluation of the machine-building enterprises potential is determined. The basic principles of the indicators system of economic entities and economic efficiency potential of subjects are characterized. The significance of strategic analysis in the formation of an effective system of potential assessment is revealed.

Keywords: resource potential, financial potential, machine-building enterprise, potential assessment.

УДК 65.012.8

Мізік Ю. І.

Хникіна А. С.

Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

УПРАВЛІННЯ КОРУПЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті представлено результати дослідження теоретичних та методичних основ управління корупційними ризиками на підприємстві в системі фінансово-економічної безпеки. З цією метою здійснено аналіз вже наявних методик оцінювання корупційних ризиків, а на основі дослідження запропоновано єдину методику оцінки, а також наведено рекомендації щодо управління корупційними ризиками.

Ключові слова: підприємство, фінансово-економічна безпека, корупція, корупційні ризики, управління.

Постановка проблеми. У сучасних умовах європейської інтеграції нашої держави питання ефективної протидії корупційним проявам у системі фінансово-економічної безпеки підприємства все частіше стають необхідною передумовою для підтримки та продовження реформ в Україні за рахунок міжнародного фінансування. Перш за все для вирішення цієї проблеми необхідно розробити та запровадити дієві механізми системи попередження корупційної поведінки, які повинні бути засновані на визнаних міжнародних антикорупційних стандартах. Основним елементом такої системи є управління корупційними ризиками в системі фінансово-економічної безпеки з метою вжиття заходів з їх мінімізації.

На жаль, сьогодні в Україні відсутня система реального моніторингу та оцінювання рівня корупції та корупційних ризиків, що могла би бути використана у процесі реалізації антикорупційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий доробок з проблем управління ризиком значний і включає дослідження таких відомих українських та зарубіжних вчених, як, зокрема, Н.В. Хохлов [7], В.Г. Лопатовський [5], О.Л. Устенко [4], В.О. Шпандарук [6], праці яких присвячені розгляду перш за все сутності економічного ризику, визначенню факторів і причин його виникнення, характеристик методів оцінки ступеня ризику. Однією з небагатьох робіт, в якій ситуаційний аналіз попередження злочинів використовується для оцінки корупції, є стаття Адама Грейкара і Айдена Сайдботома «Корупція і контроль: підхід до зниження корупції» [9].

У статті автори досліджують використання превентивних заходів для усунення або зниження корупційних можливостей і стверджують, що навколишнє середовище відіграє причинну роль у формуванні корупції.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основною проблемою в боротьбі з корупційними ризиками є відсутність єдиної методики оцінки. Законодавство приймає закони про запобігання корупції, але відсутня практична частина розрахунку корупційних ризиків і шляхів їх мінімізації. Досі ми використовуємо методику інших країн, але цілком перехоплювати методику західних держав недоцільно. Кожна країна зі своїми особливостями повинна знайти власні шляхи подолання корупції з урахуваннями індивідуальних особливостей кожної держави і менталітету.

Мета статті полягає в розгляді теоретичних та методичних основ управління ризиками, розробці та впровадженні поняття управління корупційними ризиками в системі фінансово-економічної безпеки підприємства, розкритті змісту процесу управління корупційними ризиками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка ризиків – необхідна складова для управління ризиками, водночас корупційне середовище характеризується певними особливостями, для аналізу яких необхідно використовувати ситуаційний підхід. Міжнародні організації активно займаються розробленням методології, спрямованої на проведення комплексної оцінки корупційних ризиків.

Нині існує декілька методик оцінки корупційних ризиків, запропонованих міжнародними організаціями. Щорічно зростає кількість Європейських країн, які застосовують механізми оцінки корупційних ризиків, проте відсутня конкретна методологія, яка містить механізми оцінки. Активною розробкою загальної методології оцінки корупційних ризиків сьогодні займається Всесвітній банк.

Європейський Союз пропонує країнам використовувати такі загальні механізми для виявлення «корупціогенних» чинників в діяльності посадових осіб: методи прямого спостереження за діяльністю, аналіз повноважень, проведення опитувань та інтерв'ю. Запропоновані експертизи в рамках інституційної оцінки можуть здійснюватися як державними органами всередині країни шляхом здійснення самооцінки, так і міжнародними організаціями в ході проведення зовнішньої оцінки. При цьому можна визначити «частоту і серйозність корупції» шляхом виявлення найбільш «проблемних» галузей і факторів в ході опитувань всередині відомств. Виявлення корумпованості окремих державних функцій дає змогу проводити спрямовану антикорупційну політику, реформуєчи проблемні сфери і впливаючи на ключові рішення, що приймаються на високому рівні.

Процес управління корупційними ризиками на підприємстві, на думку європейських експертів, може включати в себе кілька складових [7]: ідентифікація корупційного ризику, аналіз корупційного ризику, оцінювання корупційного ризику, розроблення та вжиття заходів зі зниження (або мінімізація) корупційного ризику, а також оцінювання вжитих заходів щодо мінімізації корупційного ризику.

Процес оцінювання корупційних ризиків у системі фінансово-економічної безпеки підприємства повинен складатися з обов'язкових чотирьох стадій.

На першій стадії необхідно здійснити поточне оцінювання поширеності корупції та важкості корупційних проявів. Це досягається шляхом визначення й сканування корупційних ризиків та наявних корупційних проблем, що може забезпечити основу для виявлення причинних факторів корупції.

Другою можливою стадією в оцінюванні корупційних ризиків є спроба виявити фактори (інституціональні та індивідуальні), що сприяють корупції на досліджуваному підприємстві. Виявлення факторів ризику проводиться шляхом розгляду та аналізу характеристик і функцій конкретного механізму управління із застосуванням загальної методології «факторів ризику» (розглядаються лише ті, що, ймовірно, підвищують ризик корупції) та шляхом концентрації зусиль на виявленні передумов виникнення корупції.

Під час третьої стадії проводиться безпосереднє оцінювання корупційних ризиків у системі фінансово-економічної безпеки підприємства. Їй передують складання програми оцінювання ризиків, де зазначаються основні цілі, методи, джерела інформації та механізми проведення такого оцінювання [11, с. 53].

Найбільш ефективні методики та механізми управління корупційними ризиками на підприємстві, що можуть бути використані в Україні, розроблені провідними європейськими організаціями, включаючи Раду Європи (Council of Europe), Європейський Союз (European Union), Групу країн із боротьби з корупцією (GRECO) тощо [8, с. 249]. В табл. 1. зображена порівняльна характеристика основних методик оцінювання корупційного ризику.

Отже, виходячи з аналізу європейських методик, на нашу думку, можна виділити та запропонувати чотири етапи оцінювання корупційних ризиків у системі фінансово-економічної безпеки підприємства:

- 1) аналіз та оцінювання поточного рівня корупції та її наслідків;
- 2) виявлення (ідентифікація) корупційного ризику або факторів, що можуть призвести до корупційної поведінки;
- 3) безпосередньо оцінювання корупційного ризику;
- 4) розроблення програм для зниження (мінімізація) корупційного ризику [7, с. 183].

Методики, розроблені європейськими організаціями, цілком можуть застосовуватись в Україні. Їхнє опрацювання та впровадження з урахуванням особливостей національної корупції сприятиме успішному проведенню оцінювання корупційних ризиків та подальшій роботі з їхньої мінімізації.

Ключовим компонентом ефективного управління корупційними ризиками є встановлення чітких ліній відповідальності. Пропонована структура проілюстрована таким чином (рис. 1).

Конкретні ролі та обов'язки різних суб'єктів установи є найважливішими елементами ефективного управління корупційними ризиками. Керівництво установи повинно нести відповідальність за ефективну та об'єктивну реалізацію управління корупційними ризиками. Комітет з управління ризиками як спеціалізований орган повинен відповідати за оцінку ризиків та розробку плану зі зниження ризиків. Спеціаліст з управління ризиками відповідає за моніторинг виконання плану зі зниження ризиків та інших антикорупційних ініціатив в межах установи. Важливо відзначити, що більшість спеціалістів з управління ризиками діють переважно як радники та координатори і не мають прямої оперативної відповідальності за конкретні сфери ризику. Оперативна відповідальність за конкретні категорії ризику, як правило, лежить на менеджерах процесів. І, нарешті, персонал (співробітники) повинен співпрацювати у виявленні та звітності про ризики комісії з управління ризиками [9].



Рис. 1. Структура відповідальності

Джерело: складено за [6, с. 32]

Основні етапи реалізації управління корупційними ризиками показані на рис. 2.

У ході підготовчого етапу керівництво установи повинно призначити комітет з управління ризиками для оцінки ризиків та розробки плану зі зниження ризиків. Після створення комітету з управління ризиками необхідно приступити до розробки стратегії управління ризиками та плану заходів з оцінки ризиків, визначити та оцінити масштаб порушень, оцінити заходи контролю та доповісти керівництву про ситуацію в установі.

Корупція найчастіше пов'язана з процесом прийняття рішень і виникає через уразливі процеси та обставини, які оточують процес прийняття рішень. Тому необхідно детально проаналізувати процеси, через які установа реалізує свої основні та допоміжні функції, з метою виявлення їхньої уразливості до корупції. Для визначення чинників та загроз корупційних вчинків кожен процес має бути ідентифіковано, змодельовано та проаналізовано.

За результатами аналізу та оцінки корупційних ризиків розробляється Звіт з оцінки коруп-

ційних ризиків, який має містити інформацію про функцію та процес, чинники та загрози корупційного вчинку, наявні заходи контролю, рівень ймовірності та наслідків від ризику, а також загальний рівень ризику.

Висновки. У статті були наведені основні методичні підходи до процесу управління корупційними ризиками, розглянуто діяльність спеціалізованих міжнародних інститутів Ради Європи, Європейського Союзу тощо, які останніми роками розробили та упровадили ефективні практики протидії корупційним проявам. Проаналізовано етапи здійснення оцінки корупційних ризиків, розглянуто механізми та інструменти для проведення оцінювання, а також вивчено можливості їхнього упровадження в Україні під час реалізації антикорупційної політики.

Оцінку корупційних ризиків рекомендується проводити регулярно після затвердження корупційної програми. При цьому запропоновано здійснювати оцінку корупційних ризиків в такій послідовності:

- 1) розглянути діяльність підприємства на рівні окремих бізнес-процесів;
- 2) призначити відповідальну особу на кожний рівень бізнес-процесу;
- 3) визначити для кожного бізнес-процесу ступінь ризику.

Додатково для кожного підпроцесу, реалізація якого пов'язана з корупційним ризиком, слід скласти опис можливих корупційних правопорушень, що включатиме:

- характеристику вигод, котрі можуть бути отримані окремими працівниками за результатами вчинення корупційного правопорушення;
- визначення посад с високим корупційним ризиком;
- визначення можливих форм вчинення корупційних правопорушень.

За результатами проведеного аналізу підприємству слід підготувати «карту корупційних ризиків підприємства», яка включатиме перелік основних бізнес-процесів підприємства, їх рівень ризику та зведений опис можливих корупційних правопорушень. Така «карта ризиків» може становити

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методик оцінювання корупційного ризику

Зміст управління корупційними ризиками	Методика Council of Europe	Методика European Union and Council of Europe	Методика MARC
Етапи оцінювання корупційних ризиків	1. Здійснення поточного оцінювання поширеності корупції та важкості корупційних проявів.	1. Здійснення загального аналізу та оцінювання рівня корупції.	1. Відбір законодавчих актів для аналізу.
	2. Виявлення факторів, що сприяють корупції.	2. Оцінювання ефективності та дієвості вжитих заходів зі зниження (або мінімізації) корупційних ризиків.	2. Проведення аналізу законодавчих актів щодо наявності корупційних ризиків.
Етапи оцінювання корупційних ризиків	3. Безпосереднє оцінювання корупційних ризиків.	3. Безпосереднє оцінювання корупційних ризиків.	3. Підготовка пропозицій з усунення виявлених корупційних ризиків.
	4. Визначення «зон невідкупності» та оформлення результатів оцінювання.	4. Розроблення та затвердження антикорупційної стратегії та планів з її реалізації.	–
	–	5. Вжиття заходів щодо реалізації антикорупційної стратегії.	–
Документування результатів оцінювання	Звіт щодо оцінювання корупційних ризиків.	Звіт щодо оцінювання корупційних ризиків та антикорупційні програми	Висновок про наявність корупційних ризиків.
Механізми та інструменти оцінювання	Методи прямого спостереження за діяльністю та ерзац-індикаторами; аналіз документів; проведення опитувань та інтерв'ю.	Збирання та аналіз статистичної та аналітичної інформації; опитування та інтерв'ю; робота у фокус-групах тощо.	Аналіз нормативно-правових актів та/або їхніх проектів.

Джерело: [8, с. 375]



Рис. 2. Етапи реалізації управління корупційними ризиками

Джерело: складено за [6, с. 79]

частину антикорупційної програми чи існувати в формі окремого документа, затвердженого наказом керівника підприємства. Рекомендовано, щоб антикорупційна програма в будь-якому разі містила посилення на такий документ та вказівки про те, де його знайти.

Окрім того, необхідно сформулювати перелік посад, пов'язаних з високими корупційними ризиками. До працівників, що займають такі посади, можуть бути встановлені спеціальні вимоги щодо проходження антикорупційних процедур, наприклад, проведення перевірки під час прийняття на роботу щодо попереднього вчинення корупційних порушень, регулярне заповнення форми щодо конфлікту інтересів, встановлення вимог щодо регулярного звітування про дотримання антикорупційного законодавства працівником та про випадки вимагання чи підбурювання працівника до вчинення корупційних правопорушень.

Проаналізувавши функції, реалізація яких призвела до корупційних злочинів, ми зробили висновки:

– про необхідність введення коефіцієнта оцінки корупційного ризику, який повинен застосовуватися як один з попереджувальних механізмів в боротьбі з корупцією,

– про значущість виявлення «критичних точок» в ході реалізації функцій державного управління для подальшого реінжинірингу державних функцій і подальшого скорочення кількості корупційних можливостей і схем для їх реалізації; виявлення «критичних точок» в ході діяльності державних органів може дати змогу мінімізувати ризики, а в деяких випадках може привести до їх усунення.

Проведене дослідження дало нам змогу зробити загальний висновок про необхідність застосування ситуаційного аналізу попередження злочинів для оцінки корупційних ризиків у діяльності державних органів.

Особливо відзначимо значимість подальшої актуалізації проблеми оцінки корупційних ризиків і забезпечення її дослідження експертним співтовариством. Слід продовжити розробку і впровадження методології оцінки корупційних ризиків, що дасть змогу контролювати вразливі для корупції функції державного управління.

Однак для мінімізації корупційних ризиків в загальному вигляді необхідно забезпечити моніторинг конфлікту інтересів, впроваджувати механізми оцінки корупційних ризиків і здійснювати контрольну діяльність в кожному бізнес-процесі.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28 червня 1996 року № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – С. 141 (остання редакція від 20 квітня 2010).
2. Про засади запобігання і протидії корупції : Закон України від 7 квітня 2011 року № 3206-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 40.
3. Дмитров В.М. Розбіжності оцінювання корупції / В.М. Дмитров // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 7. – С. 30–34.
4. Костенко В.М. Світовий досвід протидії корупційним проявам / В.М. Костенко // Держава і право. – 2012. – № 58. – С. 302–308.
5. Індекс корупції CPI-2015 – дані дослідження неурядової міжнародної організації “Transparency International Україна” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ti-ukraine.org/%D0%A1PI-2016>.
6. Руководство по методологии оценки коррупционных рисков, подготовленное руководителем проекта PACA Совета Европы Квентином Ридом (Quentin Reed) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.coe.int/t/DGHL/cooperation/economiccrime/corruption/Projects/EaP-CoE%20Facility/WS-Sxb-19.06.12/1917-PACA-TP02-11-RA%20METHODOLOGY-nal-for%20Sxb%20workshop%20ru.pdf>.
7. Практическое пособие. Разработка и реализация политики противодействия коррупции / подготовлено Европейским Союзом и Советом Европы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.coe.int/t/DGHL/cooperation/economiccrime/corruption/Publications/Handbook%20on%20AC%20policies_%20RUS.pdf.
8. Aven T. On How to Approach Risk and Uncertainty to Support Decision-Making / T. Aven // Risk Management. – 2004. – Vol. 6 (4). – P. 27–39.
9. Corruption risk assessment in special risk areas // Montenegro : Ministry of Finance, 2011. – P. 73.
10. USAID Anticorruption Strategy. – Washington, D.C., 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/pdaca557.pdf.
11. World Bank Policy Research Working Paper // World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/eca/russian>.

Мизик Ю. И.
Хныкина А. С.

Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А.Н. Бекетова

УПРАВЛЕНИЕ КОРРУПЦИОННЫМИ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье представлены результаты исследования теоретических и методических основ управления коррупционными рисками на предприятии в системе финансово-экономической безопасности. С этой целью осуществлен анализ уже существующих методик оценивания коррупционных рисков, а на основе исследования предложена единая методика оценки, а также приведены рекомендации по управлению коррупционными рисками.

Ключевые слова: предприятие, финансово-экономическая безопасность, коррупция, коррупционные риски, управление.

Mizik Y. I.
Khnykina A. S.

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

MANAGEMENT OF CORRUPTION RISKS IN THE SYSTEM OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Summary

In this paper, the results of the study of theoretical and methodological foundations of corruption risk management at the enterprise in the system of financial and economic security are presented. To this end, an analysis of the existing methods for assessing corruption risks is carried out and, based on the study, a single evaluation methodology is proposed and recommendations on the management of corruption risks are provided.

Keywords: enterprise, financial and economic security, corruption, corruption risks, management.

УДК 635.21:631.15

Муравйова О. В.

Институт овощеводства і баштанництва
Національної академії аграрних наук України

СУЧАСНИЙ СТАН І АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ГАЛУЗІ КАРТОПЛЯРСТВА В УКРАЇНІ

У статті досліджено сучасний стан розвитку галузі картоплярства в Україні й світі та проаналізовано основні показники виробництва. Визначено головні проблеми функціонування ринку картоплі. Представлено шляхи, які дадуть можливість підвищити якість виробленої продукції та підвищити конкурентоспроможність виробників.

Ключові слова: картопля, врожайність, валовий збір, ринок, ефективність виробництва, господарства населення, сільськогосподарські підприємства, концентрація виробництва, спеціалізація, промислова переробка.

Постановка проблеми. Картопля для українців є традиційним продуктом харчування і стратегічно важливою культурою та займає досить важливе місце в житті та продовольчій безпеці України. За сучасного розвитку економіки характерним для агропромислового комплексу України є переорієнтація виробництва на інноваційний шлях розвитку. Занадто швидкі темпи проведення ринкових трансформацій у нашій країні вкрай негативно відобразилися на галузі картоплярства (занепад спеціалізованого виробництва картоплі і картоплепродуктів, зниження ефективності виробництва та продуктивності праці в галузі). Всі ці зміни вплинули на структуру виробництва та майже повністю перемістили виробництво картоплі в домогосподарства населення (97,8% від усього обсягу), що потягло за собою зниження врожайності та якісних характеристик картоплі вна-

слідок неможливості використання прогресивних технологій вирощування, порушення правил сортооновлення, погіршення фітосанітарного стану. З огляду на ці проблеми, виникає потреба у науковому вивченні даного питання для відновлення національного великотоварного виробництва картоплі у сільськогосподарських підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність виробництва картоплі постійно була актуальною та залишається такою в умовах низької платоспроможності агровиробників, дефіциту ресурсів та високої їх вартості. Певні аспекти ефективності аграрного виробництва знайшли відображення в працях М.Й. Маліка [1], П.Т. Саблука [2], В.Я. Месель-Веселяка [3], В.В. Кононунченка [4], Н.М. Буняка [5], В.М. Положенця й багатьох інших учених. Проблемам розвитку та ефективного виробництва картоплі, а також шляхам їх

подолання присвячено праці Ю.Б. Білана [6; 7], Л.М. Мех [8], В.В. Драгунцова [9], Ю.А. Цимбалюка [10], Р.В. Лаврова [11] та інших українських учених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання стабілізації та ефективного виробництва картоплі в умовах євроінтеграційних процесів та трансформації економіки висвітлено недостатньо. Потребує детального вивчення проблематика підвищення економічної ефективності виробництва картоплі та обґрунтування напрямів її підвищення для даної культури в сільськогосподарських підприємствах.

Мета статті полягає в оцінці сучасного стану розвитку картоплярства в аграрних формуваннях, виявленні основних факторів, що ведуть до зниження ефективності галузі та обґрунтуванні шляхів удосконалення виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. З давніх часів картопля є цінною і важливою сільськогосподарською культурою масового споживання та однією із найбільш складних для вирощування в народному господарстві нашої країни. В продовольчому балансі населення України продукція картоплярства займає провідне місце, а обсяги її виробництва залишаються на стабільно високому рівні впродовж багатьох років.

Картоплю вирощують на всіх континентах у 150 країнах світу, проте близько 50% від усього світового обсягу виробництва картоплі зосереджено в Європі [6, с. 110]. За попередніми даними, у 2016 р. у світі було вирощено близько 360 млн. т картоплі. Динаміка виробництва картоплі провідними виробниками світу має відображення в табл. 1.

Із наведених даних видно, що Україна впродовж 11 років займає четверте рейтингове місце, поступаючись тільки Китаю, Індії та Росії за валовим виробництвом. Валовий збір картоплі в 2015 р. становив 20,2 млн. т. Позитивним можна назвати збільшення виробництва картоплі впродовж цього періоду на 3,6%. А якщо порівняти

2016 р. з 2005 р., то на всі 11,8%. Виявлені позитивні тенденції показують наявні передумови для зміцнення галузі та розвитку експорту.

У системі агропродовольчих ринків України особливо важливу роль відіграє ринок картоплі. З початком реформування агропромислового сектору основні ринки збуту були втрачені і не всі обсяги виробленої картоплі знаходять споживача. Все це породжує гостру проблему відсутності належної системи збуту та ефективності виробництва картоплі і картоплепродуктів, що призводить до вагомих утрат економіки.

Загальна площа під картоплею в Україні в 2016 р. становила 1312 тис. га, а валове виробництво – 21,8 млн. т, що на 3,05 млн. т більше, ніж у 2010 р. При цьому середня врожайність цієї культури по країні становить 16,6 т/га (табл. 2).

Якщо провести аналіз та порівняти з країнами, що є лідерами в галузі за врожайністю (Нідерланди, Німеччина, США та ін.), можна побачити, що там цей показник становить 45–50 т/га, тобто в три рази вище. Все це покаже негативні тенденції в розвитку картоплярства в нашій країні.

Нами з'ясовано, що починаючи з 2000 р. відбулося скорочення середньорічних площ під насадженнями картоплі на 19,5%. При цьому зменшення площі посівів суттєво не вплинуло на виробництво, що пов'язано з підвищенням урожайності на 36,1% порівняно з 2000 р. і майже на 42% – з 1990 р.

Рівень урожайності картоплі в Україні впродовж багатьох років коливався в межах 13–16 т/га, що є занадто низьким показником (рис. 1). Необхідно відзначити, що в сільськогосподарських підприємствах у 2010–2016 рр. цей показник був на рівні 20–25 т/га, що на 28,5% вище, ніж в інших категоріях господарств. Проте цей показник ще значно нижче врожайності провідних країн Європи. На нашу думку, основою такої проблеми в нашій державі є недостатня кількість високоякісного насінневого матеріалу та концентрація виробництва в підсобних господарствах, що призвело до розукрупнення галузі, зниження товарності, сортової деградації.

Встановлено, що 97,8% валового виробництва картоплі зосереджено в руках фермерів, селян та городників, що тягне за собою низьку економічну ефективність, неможливість механізованого обробітку, недостатній інноваційний розвиток та відсутність належного рівня інвестицій.

Представлені данні свідчать про необхідність підвищення врожайності та відродження великотоварного виробництва шляхом використання сучасних сортів картоплі, інноваційних технологій та спеціалізації виробництва. Підвищити ефективність виробництва можливо тільки у великих сільськогосподарських підприємствах шляхом застосування механізованих технологій та підняття культури землеробства, що практично неможливо в домогосподарствах населення.

Таблиця 1

Динаміка виробництва картоплі провідними виробниками світу, млн. т.

Країна	2005 р.	Рейтингове місце	2016 р.	Рейтингове місце
Китай	73,0	1	88,9	1
Індія	25,0	3	45,3	2
Росія	36,4	2	30,2	3
Україна	19,5	4	21,8	4
США	19,1	5	19,8	5
Німеччина	11,2	6	9,6	6
Нідерланди	6,8	9	6,8	7
Польща	11,0	7	6,3	8
Білорусія	8,2	8	5,9	9
Франція	6,4	10	5,8	10

Джерело: розраховано автором за [12]

Таблиця 2

Динаміка виробництва картоплі в Україні, 1990–2016 рр.

Показники	Роки					
	1990	1995	2000	2005	2010	2016
Площа посіву, тис. га	1433	1531	1631	1516	1412	1312
Валовий збір, тис. т	16732	14729	19838	19462	18705	21750
Урожайність, т/га	11,7	9,6	12,2	12,9	13,3	16,6
Темп росту валового збору до попереднього періоду, %	-	88,0	134,7	98,1	96,1	116,3

Джерело: розраховано автором за [13]

З'ясовано, що вирощуванням картоплі займаються всі області України, але основними виробниками товарної картоплі можна назвати господарства таких природно-кліматичних зон, як Лісостеп та Полісся (табл. 3).

Досліджено, що за період 2011–2016 рр. найбільші посадки картоплі спостерігалися в Лісостепу – 609,9 тис. га. Площа під картоплею на Поліссі та Карпатах становила 471,4 тис. га, у Степу – 289,9 тис. га.

Ринок картоплі за формою організації має суто регіональний характер. Ураховуючи вищенаведене, для детального аналізу регіонального впливу на валове виробництво картоплі в країні нами було здійснено групування областей України за валовим обсягом виробництва, результати якого наведено в табл. 4.

Дослідження показали, що найбільша концентрація виробництва картоплі в 2016 р. спостерігається в господарствах семи областей, а саме: Вінницькій (1 848,5 тис. т), Київській (1 703,1 тис. т), Львівській (1 618,9 тис. т), Хмельницькій (1 320,5 тис. т), Житомирській (1 316,6 тис. т), Рівненській (1 249,4 тис. т), Чернігівській (1 201,8 тис. т). Питома вага валового збору в цих областях у 2016 р. становить 47,2%. Найвища врожайність – у Хмельницькій (20,1 т/га), Полтавській (19,7 т/га), Житомирській (18,9 т/га), Сумській (18,5 т/га), Київській (18,0 т/га) областях.

Установлено, що в окремі роки споживання картоплі коливається в межах 128,9–141 кг на

одну особу за раціонально обґрунтованої норми в 134 кг на рік. Картоплю здавна називають «другим хлібом», що зумовлене її низькою вартістю порівняно з іншими продуктами харчування.

Так, у 2011 р. відзначався найвищий рівень споживання картоплі – 141 кг на одну особу на рік (рис. 2). У 2010 р., навпаки, спостерігався більш низький показник – 128,9 кг, що було викликано збільшенням вартості картоплі та пов'язаним із ним зменшенням споживання. Високі обсяги споживання картоплі в Україні можна пояснити низьким рівнем добробуту населення, яке м'ясні та молочні продукти харчування заміщує у своєму раціоні більш дешевою картоплею.

У середньому в Україні щорічно виробляється 20–21 млн. т картоплі, що цілком забезпечує потреби ринку, який складається з фонду споживання – 6,7 млн. т, насінневого матеріалу – 5,4 млн. т, на переробку та нехарчові цілі – 3,4 млн. т, на корм тваринам та втрати – близько 5,5 млн. т. Загальний обсяг переробки картоплі в Україні становить лише 15–16% валового збору, тоді як у розвинутих країнах цей показник становить 50–60%. Відсутність потужностей із переробки його в напівфабрикати і готові до споживання продукти харчування призводить до втрат 15–20% вирощеної картоплі.

Постійно зростаючий попит на продукти переробки картоплі як у нашій країні, так і в близькому зарубіжжі є необхідною передумовою для розвитку цього сектору економіки. Проте недо-



Рис. 1. Динаміка врожайності картоплі за категоріями господарств, т/га

Джерело: побудовано автором за [13]

Таблиця 3

Показники виробництва картоплі по природно-кліматичних зонах України в середньому по періодах за 2001–2016 рр.

Природно-кліматичні зони	Зібрана площа, тис. га			Валовий збір, тис. т			Урожайність, т/га		
	2001-2005	2006-2010	2011-2016	2001-2005	2006-2010	2011-2016	2001-2005	2006-2010	2011-2016
Степ	361,8	333,1	289,8	3304	3200,3	3519,8	9,1	9,6	12,1
Лісостеп	694,9	631,3	609,9	8183	8871,0	10712,3	11,8	14,1	17,6
Полісся і Карпати	514,3	465,0	471,4	7037	7225,8	8441,1	13,7	15,5	17,9
Всього по Україні	1571,0	1429,4	1371,1	18524,0	19297,0	22673,2	11,8	13,5	16,5

Джерело: розраховано автором за [13]

статня кількість сортів картоплі, придатних до промислової переробки, за технологічними властивостями та не досить якісна сировинна база є стримуючими факторами розвитку картоплепереробного сектору. Дане питання можливо вирішити шляхом залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у галузь.

Разом із тим має місце й інша проблема – критично низький показник експорту картоплі, а тим паче готової продукції з неї. Однак українське картоплярство має потенціал до розвитку галузі та зміни його структури шляхом збільшення відсотку високоякісних сортів та поглиблення промислової переробки картоплі на чіпси та заморожену картоплю фри. Переробка на заморожену картоплю останнім часом колихнула світовий ринок, що надає можливість Україні вийти на світовий ринок і стати експортером не тільки сировини, а й готової продукції та дещо підвищити рівень ВВП країни. Наприклад, ФГ «Аделаїда» має 3 тис. га, що знаходяться в Херсонській області, і 5 500 га землі в Житомирській області та займається вирощуванням чіпсових сортів картоплі, співпрацює з такими виробниками чіпсів, як «Крафт Фудз Україна», ТОВ «Юнісек Продакшн», ДП «ЮМАК», ДП «Голден Фудс». Проте подібних господарств ще критично мало.

На основі отриманих результатів дослідження можна стверджувати, що картоплярство є одним з основних сегментів вітчизняного аграрного ринку, а частка картоплі і продуктів її переробки становить 20% у структурі валової продукції рослинництва. Виробники картоплі проявляють високий потенціал для вирощування і збуту продукції та водночас мають низьку можливість виходу на новий інноваційний рівень розвитку, маючи тягар фінансових та інших труднощів. Узагальнюючи сучасний стан картоплярства в Україні, можна виділити низку основних проблем, вирішення яких відродить вітчизняне великотоварне виробництво:

- низький рівень інноваційної активності виробників;
- неефективне сортооновлення та оздоровлення насінневого матеріалу;
- моральне та фізичне старіння матеріально-технічних ресурсів та низька забезпеченість ними;
- відсутність налагодженої системи збуту врожаю;
- відсутність спеціалізованого виробництва картоплі;
- нераціональна структура виробництва.

Наявність усіх цих негативних факторів та потреба якнайшвидшого їх усунення зумовлюють

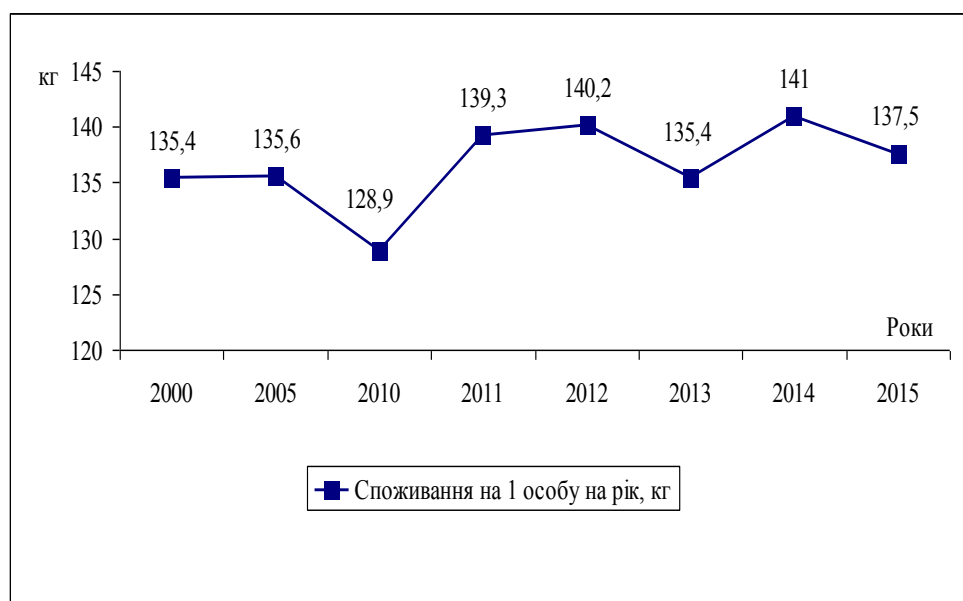


Рис. 2. Динаміка споживання картоплі в Україні в 2000–2015 рр.

Джерело: побудовано автором за [13]

Таблиця 4

Групування областей України по валовому виробництву картоплі (усі категорії господарств) за 2016 р.

Групи областей залежно від обсягу виробництва картоплі	Найменування областей	Кількість областей	Питома вага групи, %	Середній обсяг виробництва картоплі по групі, тис. т
до 300 тис. т	Луганська, Запорізька, Миколаївська, Херсонська	4	4,9	266,1
від 300,1 до 600 тис. т	Донецька, Закарпатська, Одеська, Чернівецька	4	9,6	519,8
від 600,1 до 900 тис. т	Дніпропетровська, Кіровоградська, Черкаська	3	9,4	681,6
від 900,1 до 1200 тис. т	Івано-Франківська, Тернопільська, Полтавська, Сумська, Харківська, Волинська	6	29,0	1050,5
понад 1200 тис. т	Чернігівська, Рівненська, Житомирська, Хмельницька, Львівська, Київська, Вінницька	7	47,2	1465,5

Джерело: розраховано автором за [13]

необхідність упровадження сучасних інноваційних технологій виробництва, перспективних сортів, організацію науково обґрунтованої системи сівозмін з урахуванням регіональних особливостей, добрив, гербіцидів, вчасної сортозаміни та сортооновлення. Відповідно до галузевої програми «Картопля України – 2020», необхідно довести обсяг виробництва цієї культури до 35 млн. т на рік та розширити експорт картоплі і продуктів її переробки до 1,5 млн. т.

Висновки. Переведення картоплярства на інтенсивну інноваційну основу є ключовим фактором, визначаючим подальший розвиток галузі. Інтенсифікація виробництва за рахунок використання прогресивних інноваційних рішень сприятиме підвищенню економічної ефективності виробництва та підвищить інвестиційну привабливість галузі. Враховуючи вищенаведене, Україна зможе стабілізувати ситуацію на внутрішньому ринку та вийти на новий інноваційний рівень розвитку.

Список використаних джерел:

1. Малік М.Й. Оцінка перспектив розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / М.Й. Малік, Р.Я. Корінець // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 3–8.
2. Саблук П.Т. Основні напрями розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2004. – № 12. – С. 54–58.
3. Месель-Веселяк В.Я. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 17–26.
4. Кононунченко В.В. Ринок картоплі в Україні: стан та проблеми / В.В. Кононунченко, В.А. Сторожук // Картоплярство. – 2002. – № 31. – С. 3–15.
5. Буняк Н.М. Економічна ефективність виробництва та реалізації картоплі / Н.М. Буняк // Вісник аграрної науки. – 2002. – № 2. – С. 73–75.
6. Білан Ю.Б. Організація ринку картоплі в країнах Західної Європи / Ю.Б. Білан // Економіка АПК. – 2001. – № 4. – С. 110–113.
7. Білан Ю.Б. Ефективність виробництва картоплі / Ю.Б. Білан // Економіка АПК. – 2001. – № 2. – С. 106–109.
8. Мех Л.М. Сучасний стан і механізм функціонування ринку картоплі / Л.М. Мех // Економіка АПК. – 2004. – № 12. – С. 116–122.
9. Драгунцов В.В. Ефективність виробництва картоплі у господарствах населення Чернігівської області / В.В. Драгунцов // Зб. наук. пр. Тавр. держ. агротехнол. ун-ту (економічні науки). – 2009. – № 5. – С. 269–274.
10. Цимбалюк Ю.А. Становлення та функціонування ринку картоплі на регіональному рівні : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.07.02. «Економіка сільського господарства і АПК» / Ю.А. Цимбалюк. – Х., 2006. – 20 с.
11. Лавров Р.В. Сучасний стан і проблеми формування ринку картоплі в Україні / Р.В. Лавров // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6(72). – С. 12–20.
12. FAOSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.fao.org/faostat/en/#home.
13. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

Муравьева О. В.

Институт овощеводства и бахчеводства
Национальной академии аграрных наук Украины

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ КАРТОФЕЛЕВОДСТВА В УКРАИНЕ

Резюме

В статье исследовано современное состояние развития отрасли картофелеводства в Украине и мире, а также проанализированы основные показатели производства. Определены главные проблемы функционирования рынка картофеля. Представлены пути, которые дадут возможность повысить качество изготовленной продукции и повысить конкурентоспособность производителей.

Ключевые слова: картофель, урожайность, валовой сбор, рынок, эффективность производства, хозяйства населения, сельскохозяйственные предприятия, концентрация производства, специализация, промышленная переработка.

Muraviova O. V.

Institute of Vegetables and Melon Growing,
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

MODERN CONDITION AND ACTUAL PROBLEMS OF THE POTATO FARMING IN UKRAINE

Summary

The article studies the current state of development of the potato industry in Ukraine and the world and also analyses the main production indicators. The main problems of the functioning of the potato market are identified. The ways are presented that will enable to improve the quality of manufactured products and increase the competitiveness of producers.

Keywords: potato, yield, gross yield, market, production efficiency, households, agricultural enterprises, concentration of production, specialization, industrial processing.

УДК 330.1

Орлов В. М.
Ободовський Ю. В.

Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті досліджено наявні підходи до оцінювання ефективності системи управління підприємством. Вказано на їх недоліки, що можуть призвести до хибного уявлення про стан управління на підприємстві. Сформовано пропозиції щодо методів оцінювання системи управління з урахуванням функцій управління, що дасть змогу оцінити наявний стан управління та в подальшому вибрати правильні напрями трансформації системи управління підприємства.

Ключові слова: система управління, методи оцінювання управління підприємством, ефективність управління, функції управління, трансформація систем управління.

Постановка проблеми. В питанні забезпечення ефективної діяльності підприємства найважливіше місце посідає функціонування системи управління, оскільки саме реалізація управлінських рішень, завдань впливає на кожен із елементів підприємства, визначаючи саме функціонування організації. Однак взаємопов'язаність діяльності підприємства та його системи управління не дає змогу однозначно оцінювати ефективність управління лише через результат функціонування організації, водночас наявні підходи до оцінювання системи управління (як цілісної управлінської складової) базуються саме на застосуванні результатуючих фінансових показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти функціонування системи управління та, зокрема, проблеми оцінювання управління розглядалися такими дослідниками, як, наприклад, І.В. Сіменко, С.Б. Барнгольц, М.В. Мельник, В.Ш. Рапопорт, О.М. Горелик, В.М. Орлов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Діяльність системи управління є визначаючою в забезпеченні ефективної роботи підприємства, але спірним питанням постає розробка механізму її (системи управління) оцінювання. Через те, що на практиці будь-який теоретичний підхід не може бути однозначно визначений як правильний або хибний, саме теоретичні напрацювання виступають тією основою, яка здатна обґрунтувати правомірність застосування конкретних підходів.

Мета статті полягає в розробці методів оцінювання системи управління, визначенні показників, які впливають на ефективність управління та підприємства загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визнаним є погляд на підприємство як систему, яка в найбільш загальному вигляді може бути представлена управлінською та виконавчою (виробничою) складовими. Завдання першої полягає у розробці, ухваленні, контролі за реалізацією рішень, тоді як завдання другої – у виконанні рішень керівництва. Зазначені елементи разом визначають роботу підприємства (як виробничої сфери, так і сфери послуг) незалежно від наявних на ньому особливостей, проте у разі прийняття апаратом управління рішень, які здатні завдати шкоди діяльності підприємства, його внутрішня будова (згадана виконавча (виробнича) складова) може згладжувати або ж повністю усувати негативний ефект ухвалених рішень. Наприклад, на одному з підприємств вищим керівництвом ухвалювалося рішення про придбання дорогого обладнання (потреба в якому не була нагальною), але

одночас створювалася загроза зупинки підприємства через відсутність в подальшому коштів на закупівлю необхідних витратних засобів. Ця проблема була вирішена, коли виконавчими підрозділами підприємства було призупинено виконання рішення та ініційовано його перегляд. Однак, як вже зазначалося, виконавчі підрозділи не відносяться до апарату управління підприємства, а отже, оцінювання його (апарату управління) ефективності через збереження злагодженої роботи підприємства, виконання покладених завдань тощо не є беззаперечно правильним.

Перевагами такого підходу до оцінки ефективності управління (через безпосередні результати роботи всього підприємства) виступають як простота його розрахунку, так і те, що необхідна інформація є загальнодоступною (та вже ведеться на підприємстві).

Інше питання, яке виявляється актуальним для підприємства, проте часто оминається увагою науковців, полягає у часовому аспекті ефективності управління. Наприклад, «за останній рік у Полтавській дирекції «Укрпошти» змінилося троє керівників. Це, звісно, не сприяло підвищенню ефективності роботи» [1]. Р.Г. Пожидаєв також підкреслює важливість фактору часу, зазначаючи, що, «очевидно, що зміна яких-небудь якісних характеристик управління компанією аж ніяк миттєво не приводить до зміни значень кінцевих економічних показників» [2, с. 112]. У зв'язку з цим виникає питання про те, як оцінити результат роботи саме нинішнього складу апарату управління. Якщо попереднім керівництвом ухвалювалися хибні рішення, вони не можуть бути швидко скасовані, оскільки вимагається час як на саме виявлення цих рішень, так і на розробку та впровадження альтернативних їм. Більше того, має місце часовий лаг, адже ухвалені управлінські рішення не можуть відобразитися на результатах діяльності миттєво, тому потрібен час, перш ніж можливо буде їх оцінити (М. Мейер щодо цього зазначає, що «ми в змозі виміряти ефективність персоналу і компанії лише в минулому. Минуле не обов'язково є надійним фактором, який визначає майбутнє» [3, с. 11–12]), але стрімка зміна умов діяльності вимагає швидкої та адекватної реакції зараз, а не в майбутньому, що і має бути враховано під час оцінювання ефективності управління.

Хоча вказані проблеми оцінки ефективності управління через результати діяльності підприємства підтверджуються вченими: «Зміни в структурі управління впливають на кінцеві фінансово-економічні показники діяльності компанії

опосередковано, через управлінські процедури <...>, очевидно, що немає прямої, однозначної відповідності між кінцевими фінансово-економічними вигодами і якісними покращеннями за рахунок змін в підсистемі управління» (курсив наш – В. О., Ю. О.) [2, с. 110], застосовувані на даний час підходи все ж базуються саме на використанні результатів фінансово-господарської діяльності підприємства як основи для проведення оцінки ефективності управлінського персоналу. П.І. Огородніков і Г.Е. Мазуренко зазначають, що «показник ефективності діяльності апарату управління сільськогосподарської організації і його організаційної структури <...> виражається через кінцеві результати діяльності сільськогосподарської організації і витрати на управління. При цьому здійснюється порівняння з базовим і еталонним варіантом» (курсив наш – В. О., Ю. О.) [4, с. 231]. Таку ж позицію підтримує й Н.В. Бахмарева [5], визначаючи коефіцієнт ефективності управління через ресурсну ефективність, а саме як співвідношення прибутку організації до затрат на управління [5, с. 10], О.М. Горелик визначає ефективність праці в організаційній системі управління як співвідношення обсягу послуг у вартісному вираженні до чисельності персоналу організації [6, с. 75], С.В. Смирнов, Г.А. Поташева [7] розуміють показник порівняльної оцінки ефективності управління як відношення результативності управління до питомих управлінських витрат [7, с. 76].

Однак прямий зв'язок, який би пов'язував витрати на управління та результативність апарату управління, відсутній, оскільки зростання видатків на оплату праці управлінського персоналу не свідчить про підвищення його ефективності. Наприклад, збільшення фінансового результату можливе через зміну зовнішніх, незалежних від управління факторів. Так, в результаті реорганізації та проблем з призначенням керівництва державної установи «Одеський обласний лабораторний центр Держсанепідслужби України» частина споживачів змушена була перейти на обслуговування до інших установ, проте через деякий час вони знову повернулися до державної установи. Тому зростання обсягу наданих послуг (та пов'язане з цим збільшення фінансового результату) згаданих інших установ не є результатом ефективних управлінських дій, а виявляється лише збігом незалежних обставин.

О.М. Горелик, узагальнюючи показники ефективності систем управління, поділяє їх на такі класи: показники, що характеризують ефективність елементів системи управління (техніка і технологія управління, інформація, яка використовується в процесі управління, кадри управління); показники, що характеризують організацію процесів управління; показники, що характеризують організаційну структуру управління; показники, що характеризують загальну ефективність системи управління [6, с. 73–74]. Проте хоча така систематизація дає змогу розглядати та, відповідно, оцінювати ефективність управління як комплексно, так і за складовими, проте у ній наявний і недолік: складові, що входять до показників, та відсутність єдності між ними (показниками). Наприклад, показник, який визначає рівень технічної оснащеності працівників апарату управління (відношення кількості техніки та оргтехніки у вартісному вираженні до загального числа працівників в ОСУ) [6, с. 73–74], є важливим для характеристики виробничого підрозділу

підприємства, але жодним чином не свідчить про ефективність управлінської праці.

Такий погляд має й Н.В. Бахмарева, розглядаючи поняття економічності системи управління, яке «визначається через відношення затрат на управління до вартості основних виробничих і оборотних засобів» [5, с. 10]. Хоча, як зазначає сам автор, «застосування даного показника при виробленні управлінських рішень важко переоцінити. Зростання даного показника є тривожним індикатором, що сигналізує про негативні зміни в структурі витрат організації, викликані природою витрат на управлінський апарат» [5, с. 10]. Схожу тезу підтримують й С.В. Смирнов, Г.А. Поташева, визначаючи показник ефективності колективної управлінської праці як відношення обсягу кінцевої продукції у вартісному вираженні до суми затрат на оплату працівників, поточних затрат на оборотні фонди та добутку коефіцієнта ефективності виробничих фондів та вартості основних промислово-виробничих фондів у вартісному вираженні [7, с. 76], ключовою характеристикою цього показника виступає відсутність прямого зв'язку його складових та ефективності управління (через уже зазначені недоліки), наприклад, для підприємств, сфера діяльності яких пов'язана з наданням консультацій, експертних висновків тощо (консалтингове, аудиторське агентство тощо), збільшення масштабів діяльності приводить перш за все до більш стрімкого збільшення управлінського персоналу, а не до зростання основних виробничих і оборотних засобів.

Підтримує цю тезу й К.І. Сімаков, вказуючи на те, що, хоча «у багатьох роботах ефективність організаційної структури управління підприємством визначається на основі розрахунку ряду окремих коефіцієнтів: відповідності структури і чисельності апарату управління; оперативності праці апарату управління; технічної озброєності інженерно-управлінської праці; використання коштів механізації та оргтехніки; керованості; якості виконання управлінських функцій; раціональності управлінської документації; ритмічності випуску продукції та ін. Але жоден з них не дозволяє оцінити ефективність організаційної структури управління в цілому. Для оцінки ефективності організаційної структури управління необхідна узагальнена оцінка змін усіх компонентів діяльності та їх вплив на кінцевий результат» (курсив наш – В. О., Ю. О.) [8, с. 10].

Більше того, показовою видається ситуація законодавчого закріплення як критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності таких показників, як середньооблікова кількість штатних працівників, наявність заборгованості із виплати заробітної плати (порівняно з відповідним періодом попереднього року), обсяги (темпи зростання) чистого прибутку (збитку), відрахування частини чистого прибутку до державного бюджету, відрахування на виплату дивідендів, капітальних інвестицій, а також розмір і структура дебіторської та кредиторської заборгованостей, показники вартості активів [9].

Отже, оцінювання ефективності управління має відбуватися шляхом поєднання кількісних та якісних показників, які були б безпосередньо пов'язані зі здійснюваною апаратом управління діяльністю. Ці показники мають базуватися на функціях управління. «Управлінське рішення, управління в цілому на практиці реалізується через комплекс його функцій. Функція управ-

ління – це певний вид діяльності, в процесі якої здійснюється ефективний вплив на об'єкт управління і вирішується поставлене завдання, досягається ціль» [10, с. 332]. Функції управління – це «конкретні форми його впливу на соціально-економічні процеси» [11, с. 275]. Отже, функція виступає формою реалізації управління. С.І. Ожегов серед інших дає таке тлумачення поняття функція: «робота, яка виконується органом, організмом <...> обов'язок, коло діяльності» [12, с. 789]. Оскільки функція реалізується в процесі управління, то її ефективним виявляється таке управління, яке найліпше виконує покладені на нього функції.

Вченими виділяється переважно п'ять основних функцій управління, а саме організація, координація, планування, стимулювання праці (мотивація) і контроль [10, с. 332].

Функція організації полягає у «формуванні структури об'єкта управління, упорядкуванні всіх елементів в систему управління і форму їх взаємозв'язку, а також наданні активним елементам управління необхідних прав і ресурсів» [10, с. 332].

Функція ж координації полягає в «установленні і підтримці зв'язків між елементами системи» [10, с. 332]. Відмінність організації від координації виявляється в тому, що організація більшою мірою зосереджена на початкових етапах побудови підприємства (або під час внесення змін до наявної структури), тоді як координація – на узгодженні поточної роботи елементів уже працюючої системи.

План розглядається як «заздалегідь намічена система заходів, яка передбачає порядок, послідовність і строки виконання робіт» [12, с. 477]. За своєю сутністю план відображає бачення підприємством свого майбутнього – доходів, видатків, напряму розвитку тощо.

Мотивація – «спонукання працівника до трудової діяльності шляхом впливу на притаманні йому мотиви праці» [11, с. 124]. Хоча існують різні види мотивації, такі як матеріальна, соціальна (моральна), адміністративна (організаційна) [11, с. 124], але кількісно оцінити можна лише матеріальну її сторону. Але, на відміну від показників, про які згадувалося (затрати на управління, чисельність управлінських кадрів), важлива не так затратна сторона мотивації, як те, хто і на підставі чого її виконує.

Функція контролю «полягає у виявленні відхилень розміру фактичних параметрів системи, що управляється від нормативів, які слугують критеріями оцінки (поставлені цілі, планові завдання, законодавчі норми тощо)» [11, с. 98].

Показники оцінки ефективності управління, що базуються на функціях управління, можна поділити на дві групи: кількісні та якісні.

До кількісних (в аспекті функції організації) належать такі показники.

– Показник норми керованості як відношення загальної чисельності працівників до чисельності управлінського персоналу [5, с. 10], або як «кількість безпосередніх підлеглих у керівника» [4, с. 230]:

$$N_k = Ч_{заг} / Ч_u,$$

де $Ч_{заг}$ – загальна чисельність працівників підприємства, ос.;

$Ч_u$ – чисельність управлінських кадрів, ос.

«Наприклад, показник норми керованості <...>, який традиційно вважається нормативним

в діапазоні від 3 до 7 ос., сильно відрізняється залежно від складності управлінської і виробничої (переробної) діяльності» [4, с. 230].

– Показник середньої кількості зв'язків, які припадають на одного управлінця:

$$K_z = K_{зв} / Ч_u,$$

де $K_{зв}$ – загальна кількість зв'язків, які припадають на управлінські кадри підприємства.

Не існує певної оптимальної кількості зв'язків, необхідних для здійснення ефективного управління; переобтяженість зв'язками збільшує навантаження на керівника, ускладнює процес обговорення рішень, збільшує потік інформації, тоді як їх (зв'язків) недостатня кількість призводить до браку інформації. В аспекті оцінки ефективності управління показники норми керованості та кількості зв'язків демонструють таку характеристику структур управління, як складність.

– Показник, що характеризує частоту внесення змін до структури управління за одиницю часу:

$$K_{вз} = K_{п} / Оч,$$

де $K_{п}$ – кількість подій, спрямованих на зміну структури управління (реорганізація, перепідпорядкування підрозділів, зміна встановлених зв'язків тощо),

$Оч$ – одиниця часу, протягом якого вказані зміни відбуваються (квартал, рік тощо).

– Пов'язаним є й показник, який характеризуватиме охоплення підрозділів підприємства змінами:

$$K_{оз} = K_{зм} / З_{кп},$$

де $K_{зм}$ – кількість підрозділів, до яких вносилися зміни протягом періоду, за який здійснюється дослідження,

$З_{кп}$ – загальна кількість підрозділів підприємства.

Хоча наведені показники не дають змогу оцінити доцільність внесення будь-яких змін, однак вони характеризують стабільність структури управління. Наприклад, на підприємстві протягом півроку постійно вносилися зміни до наявної структури управління, а саме проводилося перепідпорядкування підрозділів різним заступникам керівника, розформування підрозділів, переведення осіб з одного відділу до іншого тощо. В результаті на підприємстві загальмовувалася робота, оскільки керівники, як і самі працівники, не встигали адаптуватися до змін.

В аспекті функції координації слід назвати показник координованості:

$$K_k = K_{пк} / Оч,$$

де $K_{пк}$ – кількість нескоординованих дій підрозділів підприємства, які призвели до певних наслідків (збій у роботі, невиконання завдання, ухвалення невірних рішень тощо).

В аспекті функції планування слід назвати такі показники:

– показник перегляду планових рішень:

$$K_{п} = K_{пр} / З_{пр},$$

де $K_{пр}$ – кількість планових рішень, які були переглянуті (змінені);

$З_{пр}$ – загальна кількість планових рішень підприємства;

– показник залучення працівників до розробки планових рішень:

$$K_z = K_{рк} / З_{пр},$$

де $K_{рк}$ – кількість планових рішень, в розробці або розгляді яких брали участь не керівні працівники підприємства.

В аспекті мотивації слід назвати коефіцієнт мотивації:

$$K_m = K_{mz} / \text{Чзаг},$$

де K_{mz} – кількість працівників, щодо яких відбувається вжиття мотиваційних заходів.

В аспекті функції контролю слід назвати коефіцієнт своєчасності виконання рішень:

$$K_c = K_{cv} / \text{Зкр},$$

де K_{cv} – кількість своєчасно виконаних рішень; Зкр – загальна кількість рішень.

Проте зазначені показники не дають змогу однозначно оцінити ефективність управління, оскільки, наприклад, перегляд планових рішень може відбуватися й через зміну об'єктивних, незалежних від підприємства обставин, а тому слід використовувати поряд з кількісними й якісні характеристики, які б обґрунтовували ті або інші результати.

Якісними характеристиками, які відображають організаційну сторону управління, виступають:

- простота структури управління та її зрозумілість для працівників підприємства;
- відповідність структури управління процесу функціонування підприємства (тобто відповідність логіки побудови структури управління самому процесу діяльності організації);
- необхідність у встановленні неформальних зв'язків для вирішення поточних формальних завдань.

Координаційну сторону управління складають:

- злагодженість роботи підрозділів підприємства;

– простота та зрозумілість для працівників підприємства наявних зв'язків.

Планування складають:

- реалістичність встановлених планових завдань;
- об'єктивна необхідність, пов'язана з їх переглядом.

Мотивацію складають:

- задоволеність працівників наявною системою мотивації;
- відповідність наявної системи мотивації результатам роботи працівника, підрозділу;
- незалежність наявної системи мотивації.

Контроль складають:

- повнота охоплення управлінської діяльності контролем;
- дієвість контролю (часом на підприємстві, попри наявну систему контролю, управлінські рішення виконуються з затримками).

Висновки. Отже, про ефективність (або навпаки, неефективність) апарату управління підприємства неможливо говорити, застосовуючи окремо лише кількісні показники, які базуватимуться на результатах фінансово-господарської діяльності підприємства, або ж лише експертні висновки. Результати діяльності підприємства, не пов'язані безпосередньо з функціонуванням системи управління, мають виступати тим фактором, який доповнює оцінку за безпосередніми характеристиками, що визначають управлінську діяльність, а саме функціями управління.

Список використаних джерел:

1. Коли поважчає не лише сумка, а й гаманець листоноші // Голос України. – 2017. – № 96 (6601). – С. 12.
2. Пожидаев Р.Г. Два подхода к измерению эффективности организационных структур управления / Р.Г. Пожидаев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.ru/download/77811410.pdf>.
3. Мейер М.В. Оценка эффективности бизнеса / М.В. Мейер. – М. : Вершина, 2004. – 272 с.
4. Огородников П.И. Экономические аспекты построения оптимальной организационной структуры сельскохозяйственной организации / П.И. Огородников, Г.Е. Мазуренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.ru/download/29747598.pdf>.
5. Бахмарева Н.В. Оценка эффективности организационных структур управления / Н.В. Бахмарева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.ru/download/71392648.pdf>.
6. Горелик О.М. Оценка эффективности организационных структур управления / О.М. Горелик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.ru/download/53939492.pdf>.
7. Смирнов С.В. Оценка эффективности организационных структур систем управления предприятием и их потенциал / С.В. Смирнов, Г.А. Поташева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.ru/download/79593942.pdf>.
8. Сімаков К.І. Забезпечення ефективності організаційної структури управління промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / К.І. Сімаков ; Національна академія наук України інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2001. – 16 с.
9. Про затвердження Порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності : Постанова Кабінету Міністрів України від 19 червня 2007 р. № 832 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/832-2007-п>.
10. Экономическая теория : [учебник] / [С.В. Мочерный, В.К. Симоненко, В.В. Секретарюк, А.А. Устенко] ; под ред. С.В. Мочерного. – 2-е изд., испр. и доп. – К. : Знання ; КОО, 2003. – 662 с.
11. Управление экономикой: Словарь. Основные понятия и категории / [Р.А. Белоусов, Д.Н. Бобрышев, В.С. Захаров и др.] ; под ред. Р.А. Белоусова, А.З. Селезнева. – М. : Экономика, 1986. – 303 с.
12. Ожегов С.И. Словарь русского языка. Около 57 000 слов / С.И. Ожегов ; под ред. Н.Ю. Шведовой. – 10-е изд., стереотип. – М. : Сов. Энциклопедия, 1973. – 846 с.

Орлов В. Н.
Ободовский Ю. В.

Одесская национальная академия связи имени А.С. Попова

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Резюме

В статье исследованы существующие подходы к оценке эффективности системы управления предприятием. Указано на их недостатки, которые могут привести к ошибочному представлению о состоянии управления на предприятии. Сформированы предложения по методам оценки системы управления с учетом функций управления, что позволит оценить существующее положение управления и в дальнейшем выбрать правильные направления трансформации системы управления предприятия.

Ключевые слова: система управления, методы оценки управления предприятием, эффективность управления, функции управления, трансформация систем управления.

Orlov V. M.
Obodovsky Y. V.

O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ESTIMATION OF EFFICIENCY OF THE COMPANY MANAGEMENT SYSTEM

Summary

The article analyses the existing approaches to the evaluation of the efficiency of the enterprise management system. It is indicated on their shortcomings, which may lead to misconceptions about the state of management at the enterprise. Proposals on the methods of evaluation of the management system taking into account management functions are formed, which will allow assessing the existing state of management and, in the future, choosing the right directions of the transformation of the enterprise management system.

Keywords: management system, methods of enterprise management evaluation, management efficiency, management functions, transformation of control systems.

УДК 65.016.4

Рудь О. О.

Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана

АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Надано характеристику невизначеності та її рівнів та основні відмінності від ризику. Розглянуто типи та рівні невизначеності. Досліджено порядок формування стратегічних рішень, урахувавши фактор невизначеності. Визначено аналітичні інструменти, які можуть бути використані під час формування стратегічних рішень за різних рівнів невизначеності.

Ключові слова: стратегічне управління, невизначеність, ризик, стратегічні рішення, формування стратегічних рішень, стратегічні альтернативи, реальні опціони.

Постановка проблеми. Складність рішень, які формуються і приймаються на стратегічному рівні управління, пояснюється декількома причинами, одна з яких – наявність великої кількості факторів, які необхідно врахувати під час формування рішень. При цьому відповідна управлінська інформація часто є слабоструктурованою (наприклад, прогнозування тенденцій розвитку ринків) або взагалі неструктурованою (наприклад, особливості політичної ситуації). Крім того, нерідко спостерігається неповнота інформації або відсутність даних, важливих для аналізу і прийняття рішень.

Усе більш важливим питанням сьогодні стає використання основних принципів стратегічного менеджменту, реалізація яких повинна здійснюватися, насамперед, через прийняття ефективних управлінських рішень, заснованих на системному підході, аналізі зовнішніх і внутрішніх факторів, які прямо або опосередковано впливають на діяльність підприємства.

Також для сучасної економіки характерні невизначеність і неповнота інформації, особливо коли йдеться про її майбутній стан. Причому в силу наявності внутрішньосистемних зв'язків вплив різних чинників невизначеності може накладатися один на одного і в результаті значно посилюється вплив сукупної невизначеності. Облік цих факторів найбільш важливий під час прийняття стратегічних рішень, призначених саме для «розкриття» невизначеності.

Недооцінка фактора невизначеності може призвести до формування тих стратегічних рішень, які не дають змоги компанії ні захиститися від загроз із боку конкурентів, ні скористатися тими унікальними можливостями, які відкриваються в ситуації високої невизначеності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема прийняття та реалізації управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як С. Бір,

Ф. Найт, І.О. Бланк, Г. Саймон та ін. Методи прийняття рішень в умовах невизначеності досліджували Є.С. Кундишева, Л.В. Попова, І.А. Маслова, Н.І. Машина.

Проблемам стратегічного управління присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких особливий інтерес викликають дослідження І. Ансоффа, А.Т. Зуба, М.В. Локтіонова, О.С. Віханського, П. Друкера, А.В. Козаченко. Однак інструменти стратегічного управління, розглянуті в зазначених роботах, мають деякі обмеження під час формування і прийняття стратегічних рішень в умовах значної невизначеності зовнішнього середовища, тому даний аспект потребує більш детального вивчення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невизначеність небезпечна тим, що, будучи не в змозі сформувати і прийняти стратегічне рішення, яке базується на традиційному аналізі, деякі менеджери повністю відмовляються від суворих рамок планування і починають приймати суто інтуїтивні рішення. Компаніям, які постійно вимушені приймати ті чи інші стратегічні рішення в умовах невизначеності, потрібен підхід, який не тільки нівелює цей вплив, а й оберне умови невизначеності в потенційну вигоду. Як правило, навіть у ситуації надзвичайно високої невизначеності менеджери мають загальне уявлення про стратегічні пріоритети фірми. Виникає потреба в концепції, що дає змогу встановити, в умовах якого саме рівня невизначеності діє компанія, і підійти до формування стратегічного рішення саме виходячи із цього критерію.

Мета статті полягає у дослідженні основних інструментів формування стратегічних рішень у складному і динамічному середовищі, в умовах зовнішньої кризи, в ситуаціях дефіциту інформації з високим ступенем непередбачуваності майбутнього.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування економічної системи у цілому характеризується невизначеністю поведінки як суб'єктів підприємництва, так і інших її елементів. Не враховуючи невизначеність, неможливо правильно не тільки описати реальний суб'єкт господарювання, його властивості, поведінку в певних умовах, а й ефективно управляти ним. Лише знання та використання в практичній діяльності законів розвитку економіки може бути надійною основою ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання у швидко змінюваному зовнішньому середовищі.

Категорія «невизначеність» є невід'ємним складником умов економічної діяльності та знаходиться у взаємозв'язку як із багатьма економічними явищами та процесами, так і суспільства у цілому. Господарська діяльність у ринкових умовах передбачає вибір напрямів вкладення капіталу в умовах постійно змінюваного зовнішнього середовища, що ускладнює передбачення необхідних майбутніх дій [9].

Треба чітко розмежувати поняття «ризик» і «невизначеність». Ризик характеризує таку ситуацію, коли настання невідомих подій надто ймовірне і може бути оцінено кількісно, а невизначеність – коли ймовірність настання таких подій оцінити заздалегідь неможливо. У реальній ситуації управлінські рішення майже завжди пов'язані з ризиком, що зумовлений наявністю низки факторів невизначеності, заздалегідь непередбачених.

Невизначеність передбачає наявність факторів, за яких результати дій не є детермінованими,

а ступінь впливу кожного фактору на результати невідомий. У ситуаціях ризику ми можемо використовувати об'єктивні значення ймовірностей для статистичного прогнозування, тоді як у ситуаціях із невизначеністю використовується ймовірність як суб'єктивна оцінка можливих наслідків [5].

Ризик та невизначеність відіграють важливу роль у діяльності підприємств, вмщуючи в собі протиріччя між реальним і запланованим. Усунути невизначеність неможливо, оскільки вона є елементом об'єктивної дійсності. Але слід зазначити, що невизначеність не завжди є негативним фактором, оскільки усвідомлення факту її існування мотивує до самостійного вирішення управлінських завдань, ініціативності та творчого пошуку [4].

Стратегічні рішення є різновидом управлінських рішень і пов'язані з рішеннями, що мають значення для підприємства у цілому: його позиції щодо конкурентів, споживачів, товарів, ринків, макросередовища тощо.

Ознаки стратегічних рішень відображено на рис. 1.

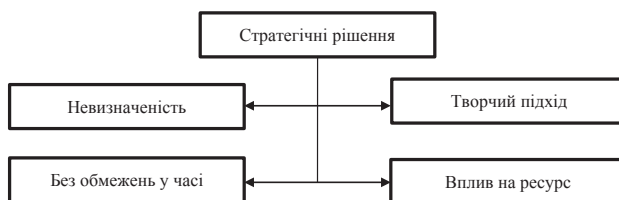


Рис. 1. Ознаки стратегічних рішень

Джерело: складено за [1]

Стратегічні рішення – це результат вибору суб'єктом управління варіанту дій, спрямованих на вирішення визначених стратегічних завдань підприємства в наявній чи прогнозованій на майбутнє ситуації [7].

Стратегічні рішення визначають загальний напрям розвитку підприємства і його життєздатність в умовах подій, що прогноуються, несподіваних подій та зовсім невідомих у даний час, які можуть відбутися у його оточенні. Виходячи з цього, стратегічні рішення формуються для гнучкого регулювання процесів на підприємстві й ураховують вплив зовнішнього середовища, що дає змогу формувати та підтримувати довгострокові конкурентні переваги і надає підприємству можливість виживати в довгостроковій перспективі та досягати запланованих цілей.

Ураховуючи вищезазначене, формування і реалізація стратегічних рішень це основні процеси стратегічного управління підприємством. Під формуванням стратегічних рішень слід розуміти процес, який є складним і багатостороннім, оскільки він зводиться до висунення, оцінки та відбору стратегічних варіантів з урахуванням, що цей процес проходить в умовах нестабільності зовнішнього середовища та за певного рівня невизначеності, що накладає певні обмеження в доступності інформації і створює труднощі під час планування подальшої реалізації цих рішень. Виходячи із цього, слід виділити основні етапи формування стратегічного рішення та їх характеристику:

1. Діагностика проблем. На цьому етапі виявляються проблеми, що мають або можуть мати місце у розробленні або реалізації стратегій підприємства, ідентифікуються ризики, з якими підприємство може стикнутися під час здійснення своєї діяльності. Після цього виявлені проблеми ранжуються за критеріями невідкладності вирі-

шення (терміновості), значущості для підприємства та тенденцій розвитку.

2. Розроблення стратегічного рішення. На цьому етапі відбувається постановка завдання, формування критеріїв та обмежень рішення та розроблення альтернативних варіантів рішення. Розроблення альтернатив є одним із ключових етапів під час формування стратегічних рішень. Слід розглядати значну кількість різноманітних варіантів вирішення однієї і тієї ж проблеми, щоб знайти найкраще.

3. Підготовка стратегічного рішення. Саме до цього етапу інтегрується процес ризик-менеджменту, який включає в себе аналіз (ідентифікацію) ризиків у розроблених стратегічних альтернативах, оцінку рівня ризику в альтернативах, а також прийняття заходів щодо зменшення рівня ризику або послаблення його можливого негативного впливу [1].

Найчастіше прийняття стратегічних рішень здійснюється в умовах недостатності або невизначеності знань про майбутнє, коли отримання необхідної інформації є складним, трудомістким, дорогим або зовсім неможливим завданням. Як сказав П. Друкер [3], під час стратегічного планування маємо справу не з майбутніми рішеннями, а з майбутнім рішенням, які приймаються сьогодні. Але навіть сама невизначеність бізнес-середовища містить багато корисної інформації для вибору адекватного стратегічного рішення. По-перше, майже завжди можна ідентифікувати явні тенденції і на їх основі прогнозувати попит на майбутню продукцію. По-друге, завжди є такі чинники, про які поки нічого не відомо, однак вони цілком пізнавані за умови грамотного аналізу. Невизначеність, яка зберігається після того, як випробувані всі доступні методи аналізу, називається залишковою [6]. Але часто навіть залишкова невизначеність піддається деякій оцінці.

На рис. 2 наведено види невизначеності. Якщо спроектувати цю класифікацію на специфіку формування стратегічних рішень, то можна позначити два укрупнені види невизначеності: неясність (відсутність точного знання) щодо майбутнього стану всіх прогнозованих параметрів; нечіткість інтерпретації окремих боків поточного становища підприємства або стану ринку.

Консультанти з компанії McKinsey & Company Х. Кортні, Дж. Керк-ленд і П. Вігер [8] стверджують, що «традиційні» інструменти вибору того чи

іншого стратегічного рішення в умовах невизначеності можуть бути «відверто небезпечними». Справа в тому, що недооцінка невизначеності в такому разі може привести до вибору стратегічних рішень, які або не захищають від небезпек, або не дають змоги скористатися шансами, ймовірно за високих рівнів невизначеності, тому керівникам підприємств слід під час процесу формування стратегічних рішень перш за все ідентифікувати рівень невизначеності. Саме ідентифікація рівня невизначеності дасть змогу вибрати відповідний аналітичний інструмент і з його допомогою розробити стратегію (табл. 1).

Виділяють чотири основних рівня невизначеності [2]:

Перший рівень невизначеності – досить зрозуміле майбутнє. На цьому рівні необхідно побудувати один прогноз майбутнього. Хоча він і не буде ідеальним, але все ж такий прогноз досить вузький, щоб задати єдиний стратегічний напрям. Тобто на цьому рівні невизначеність майже не впливає на формування стратегічних рішень. Щоб побудувати досить точний прогноз для першого рівня невизначеності зовнішнього середовища, управлінці можуть використовувати стандартний набір інструментів: ринкові дослідження, аналіз витрат і виробничих ресурсів конкурентів, аналіз ланцюжків створення вартості, модель п'яти рушійних сил М. Портера та ін. Для оцінки різних альтернативних варіантів стратегій може бути використана модель дисконтованого грошового потоку.

Другий рівень невизначеності – альтернативні варіанти майбутнього. На цьому рівні майбутнє можна представити у вигляді декількох альтернативних варіантів розвитку подій. Аналіз не дає змоги визначити, який саме варіант буде реалізований, однак допомагає позначити можливі варіанти. Кожен із сценаріїв може зажадати своєї моделі оцінки. При цьому необхідна інформація, яка допоможе визначити ймовірність реалізації кожного зі сценаріїв, тому поряд із такими інструментами, як теорія ігор, автор також рекомендує для оцінки різних стратегічних рішень використовувати метод реальних опціонів.

Третій рівень невизначеності – широкий діапазон варіантів майбутнього. На цьому рівні можна визначити діапазон потенційних можливостей, але справжніх дискретних сценаріїв тут немає. Розробити сценарії, що описують крайні точки

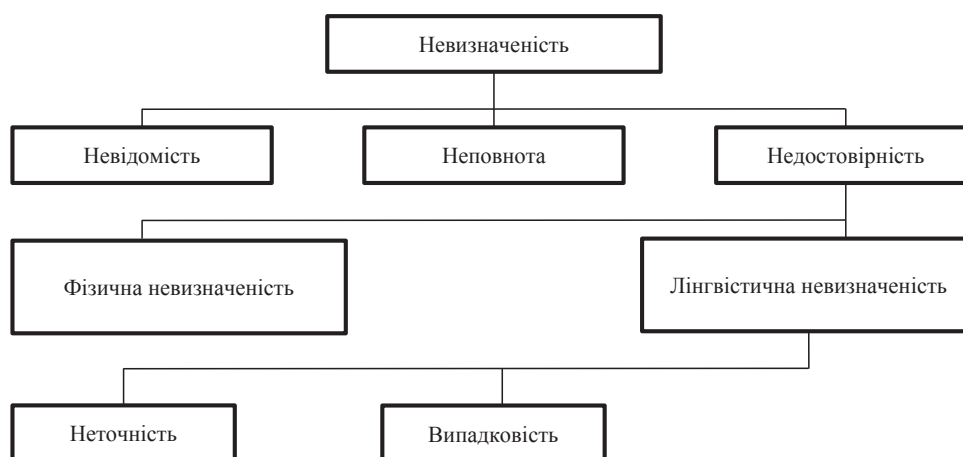


Рис. 2. Види невизначеності

Джерело: складено за [2]

Аналітичний інструментарій за різних рівнів невизначеності

Рівень невизначеності	Що можливо визначити	Аналітичні інструменти	Графічна інтерпретація
1-й рівень – достатньо зрозуміле майбутнє	єдиний прогноз, достатній для визначення стратегії	– ринкові дослідження; – аналіз витрат і виробничих ресурсів конкурентів; – аналіз ланцюжка створення Вартості; – модель п'яти рушійних сил М. Портера	
2-й рівень – альтернативні варіанти майбутнього	кілька альтернативних варіантів, що визначають майбутнє	– аналіз рішень; – моделі оцінки варіантів; – теорія ігор; – теорія реальних опціонів	
3-й рівень – широкий діапазон варіантів майбутнього	діапазон можливих варіантів майбутнього	– дослідження латентного попиту; – прогнозування розвитку технологій; – сценарне планування; – теорія реальних опціонів	
4-й рівень – повна невизначеність	повна невизначеність	– методи аналогій і розпізнавання образів; – нелінійні динамічні моделі	

Джерело: складено за [1; 2; 9]

в діапазоні можливих результатів, часто досить легко, проте це не часто забезпечує базу для формування стратегічних рішень. Оскільки інших дискретних сценаріїв на третьому рівні немає, вибір передбачуваних результатів, з яких згодом вийдуть альтернативні сценарії, – справжнє мистецтво. На цьому рівні невизначеності неможливо визначити повний список сценаріїв і відповідної вірогідності, тому розрахувати очікувані вигоди від різних стратегій досить проблематично, найбільш доцільно комбінувати інструменти сценарного аналізу та теорії реальних опціонів.

Четвертий рівень невизначеності – повна невизначеність. На цьому рівні різні параметри невизначеності взаємодіють, утворюючи середовище, в якому фактично неможливо будувати прогнози. Тут не можна позначити навіть діапазон потенційних результатів, не кажучи вже про альтернативні варіанти. Іноді можна навіть визначити, а тим більше прогнозувати релевантні змінні, що визначають майбутнє.

Під час виявлення та оцінки можливих варіантів стратегії кожен вид невизначеності передбачає використання конкретних інструментів. На першому рівні невизначеності може бути вико-

ристаний «традиційний» набір інструментів. На другому рівні можуть бути використані аналіз рішень, моделі оцінки варіантів, теорія ігор, метод реальних опціонів. За широкого діапазону варіантів майбутнього можливо дослідження попиту, прогнозування розвитку технологій, сценарне планування, а також методу реальних опціонів. У ситуації з повною невизначеністю як аналітичні інструменти в роботі рекомендується використовувати методи аналогій і розпізнавання образів, нелінійні динамічні моделі.

Висновки. Описаний підхід забезпечує можливість ретельного та систематичного осмислення невизначеності. Передусім він дає змогу оцінити, які аналітичні інструменти можуть бути використані для формування стратегічних рішень в умовах різних рівнів невизначеності.

Запропонована ідентифікація рівнів невизначеності допомагає вибрати найкращий вид аналізу з погляду його здатності описати кожен із можливих варіантів розвитку подій на ринку.

У більш широкому сенсі концепція дає всебічне уявлення про невизначеність та її вплив на формування та інструментарій для вибору того чи іншого стратегічного рішення.

Список використаних джерел:

1. Вороніна А.В. Прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та ризику / А.В. Вороніна, О.В. Копил // Молодий вчений. – 2016. – № 1 (28).
2. Высочина М.В. Снижение неопределенности при принятии стратегических решений / М.В. Высочина // Вісник Хмельницького національного ун-ту. Економічні науки. – 2009. – Т. 1. – № 3. – С. 98–102.
3. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 288 с.
4. Матяш В.Ю., Висоцька М.П. Дослідження категорії «ризик підприємницької діяльності» / В.Ю. Матяш, М.П. Висоцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2007-3/Matveev_307.htm.
5. Потішняк О.М., Кателя М.В. Стратегія поведінки підприємства в умовах ризику чи невизначеності / О.М. Потішняк, М.В. Кателя // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. – 2012. – Вип. 127. – 326 с.
6. Управление в условиях неопределенности ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 213 с.

7. Фоловкіна І.С. Особливості прийняття стратегічних рішень в умовах ризику та невизначеності / І.С. Фоловкіна // Економіка та управління національним господарством. – 2013. – № 4 (24). – С. 481–486. <http://www.univer.km.ua/visnyk/1480.pdf>.
8. Стратегія в умовах невизначеності / Х. Кортні, Дж. Керкленд, П. Вігер // The McKinsey Quarterly. – 2000. – №3.
9. Шегда А.В. Прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику / А.В. Шегда // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 26. – 335 с.

Рудь А. О.

Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Резюме

Охарактеризованы неопределенность и ее основные отличия от риска. Рассмотрены типы и уровни неопределенности. Исследован порядок формирования стратегических решений, учитывая фактор неопределенности. Определены аналитические инструменты, которые могут быть использованы при формировании стратегических решений при различных уровнях неопределенности.

Ключевые слова: стратегическое управление, неопределенность, риск, стратегические решения, формирования стратегических решений, стратегические альтернативы, реальные опционы.

Rud O. O.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ANALYTICAL TOOLKIT FOR THE PROCESS OF FORMING STRATEGIC DECISIONS UNDER UNCERTAINTY

Summary

Characteristics of uncertainty, its levels, and the main differences from risk are provided. Types and levels of uncertainty are reviewed. The order of making strategic decisions is investigated, taking into account uncertainty factor. Analytical instruments, which might be used in making strategic decisions in conditions of different levels of uncertainty, are defined.

Keywords: strategic management, uncertainty, risk, strategic decisions, strategic decisions making, strategic alternatives, real options.

УДК 658.114:330.14

Сахарук Б. С.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ

У статті розглянуто теоретичний зміст акціонерного капіталу. Визначено його основні функції як економічної категорії. Узагальнено основні принципи формування і використання акціонерного капіталу. Проаналізовано основні його переваги та недоліки. Удосконалено визначення категорій «акціонерний капітал» та «структура акціонерного капіталу». Ідентифіковано основні фактори, які впливають на структуру акціонерного капіталу.

Ключові слова: акціонерний капітал, акціонерне товариство, функції акціонерного капіталу, принципи формування і використання акціонерного капіталу, структура акціонерного капіталу.

Постановка проблеми. Динамічні трансформаційні процеси та загострення конкурентних відносин визначають сучасний вектор розвитку підприємницької діяльності в Україні. Поява потужних суб'єктів господарювання на ринку, з одного боку, сприяє активному обміну досвідом та знаннями, а з іншого боку, вимагає від вітчизняних підприємців пошуку нових підходів та переосмислення принципів підприємницької діяльності.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні акціонерні товариства виступають основною організаційно-правовою формою підприємницької діяльності. Процес їх формування та трансформації, якому передувала реформа власності, з кожним роком набирає дедалі стрімкіших обертів. Однак з урахуванням перспектив євроін-

теграції в умовах входження та адаптації України до міжнародного конкурентного простору основні проблеми функціонування сектору корпоративних відносин й досі залишаються надзвичайно актуальними. Проблема недосконалості системи корпоративного управління загострюється проблемою вкрай нестабільної геополітичної ситуації у країні. Мінливість ринкового середовища визначає появу цілої низки ризиків господарювання, а істотне обмеження доступу до фінансових ресурсів автоматично ускладнює процес формування та розвитку акціонерних товариств в Україні. З огляду на це з метою забезпечення стабільних умов функціонування та збереження власних конкурентних позицій на ринку вітчизняним суб'єктам необхідно вирішити проблему фінансо-

вого забезпечення та пошуку ефективних інструментів залучення та нарощування обсягів акціонерного капіталу, а водночас оптимізувати процес його використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем формування і використання акціонерного капіталу присвячені праці багатьох іноземних науковців, зокрема роботи Л. Бернстайна, Р. Брейлі, Ю. Бріггема, С. Брю, Т. Веблена, Ю. Воробйова, Л. Гапенскі, Д. Гарднера Ф. Кене, Ю. Куваєвої, С. Майєра, Т. Мальтуса, Дж.-С. Міля, П. Самуельсона, І. Фішера, Й. Шумпетера.

Крім того, вагомий внесок у дослідження питань акціонерної форми власності здійснили вітчизняні вчені, такі як В. Базилевич, Д. Баюра, Г. Вознюк, В. Геєць, В. Гончаров, І. Деркач, Р. Дяків, В. Євтушевський, А. Задоя, О. Кобзиста, М. Крупка, П. Леоненко, С. Мочерний, С. Мацера, В. Осецький, Ю. Петруня, А. Чухно, які у своїх працях вивчали процес формування структури акціонерного капіталу, основні передумови, принципи та механізм його використання і нагромадження підприємствами України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, на наш погляд, незважаючи на значну кількість досліджень, поза увагою залишається комплексне визначення теоретичного змісту акціонерного капіталу, що впливає на подальшу розробку рекомендацій, та пошуку шляхів вдосконалення процесу формування оптимальної структури акціонерного капіталу й управління ним.

Мета статті полягає у всебічному дослідженні теоретичного змісту акціонерного капіталу та особливостей його формування, що необхідне для розробки практичних рекомендацій щодо процесу використання і нагромадження акціонерного капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення теоретичного змісту акціонерного капіталу відзначається тривалим процесом свого розвитку. Акціонерний капітал – динамічна категорія, в основу якої покладено особливості відносин власності між учасниками, тобто з еволюцією цих відносин змінювались і підходи до розуміння сутності акціонерного капіталу.

Першими дослідниками економічного змісту та природи акціонерного капіталу вважаються представники класичної школи економічної теорії. Зокрема, англійський економіст А. Сміт розглядав капітал як частину майна людини, з якої вона прагне отримати певний дохід [6, с. 202]. Звичайно, нині таке визначення має дещо примітивний характер. Водночас, незважаючи на простоту формулювання, категорія цілком відображає основний зміст, що знаходить своє відображення у комерційній складовій.

Вітчизняні науковці не мають єдиної точки зору щодо визначення категорії «акціонерний капітал». Часом його розглядають як сукупність майна у матеріальному його вигляді або ж як об'єднане майно, яке ділиться на певні умовні частки – акції [5, с. 56]. Вважаємо, що це визначення дещо звужує розуміння природи акціонерного капіталу, адже процес його формування пов'язаний з накопиченням та розподілом не лише саме майна, але й нематеріальних активів підприємства. Крім того, у цьому визначенні не визначено коло осіб, які впливають на процес формування та функціонування акціонерного капіталу.

Також акціонерний капітал визначають як капітал акціонерного товариства, що має асоційовану

природу і створюється за рахунок об'єднання індивідуальних капіталів фізичних і юридичних осіб шляхом випуску і продажу акцій, які надають їх власникам право на отримання частини прибутку у вигляді дивідендів [3, с. 197]. На наш погляд, таке визначення має певні недоліки, пов'язані з тим, що економічний зміст акціонерного капіталу виявляється не лише через призму отримання дивідендів чи іншого виду доходу у поточний момент часу, але й шляхом його капіталізації.

В законодавстві України не передбачено легітимного трактування терміна «акціонерний капітал». Отже, посилаючись на визначення акціонерного товариства [1], пропонуємо його тлумачити як статутний капітал господарського товариства, який поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями. Але звертаємо увагу на те, що це визначення доцільно використовувати у вузькому сенсі, адже величина статутного капіталу не завжди дорівнює величині акціонерного капіталу.

Західні дослідники пропонують розглядати акціонерний капітал як фінансову участь у власності підприємства, розподіл прибутку між власниками, і здатність обмінюватися власними акціями з іншими потенційними власниками, жоден з них не може бути учасником і некомерційної організації [7, с. 42].

Теоретичний зміст акціонерного капіталу та його структури більш комплексно розкривається через взаємозв'язок його основних функцій. Звичайно, розкриттю їх змісту присвячені праці як вітчизняних, так й іноземних науковців. Однак, на наш погляд, прояв функцій акціонерного капіталу має бути представлений через призму актуальності, тобто враховувати сучасні соціально-економічні тенденції розвитку як національної, так і глобальної економік. Отже, нами ідентифіковані такі функції акціонерного капіталу:

- 1) організаційна – акціонерний капітал виступає основним фактором започаткування та розвитку підприємницької діяльності;
- 2) функція відтворення, яка полягає у здатності акціонерного капіталу накопичуватися та відновлюватися, формуючи та змінюючи свою вартість і структуру;
- 3) захисна функція – акціонерний капітал забезпечує безперервну та безперебійну діяльність акціонерного товариства навіть за умови настання форс-мажорних випадків та досягнення від'ємних фінансових результатів підприємницької діяльності;
- 4) розподільча функція – акціонерний капітал виступає об'єктом розподілу, прямо пропорційному внескам учасників;
- 5) регулююча функція – акціонерний капітал залежно від своєї структури впливає на побудову взаємовідносин між учасниками акціонерного товариства;
- 6) гарантійна функція, яка передбачає законне право учасників акціонерного товариства отримувати дивіденди, пропорційно їх внескам у статутний капітал;
- 7) інформативна функція – акціонерний капітал виступає першоджерелом отримання даних щодо структури власності підприємства, його учасників, а також вартості підприємства;
- 8) інвестиційна функція – акціонерний капітал виступає джерелом фінансування та реалізації інвестиційних проектів, розширення напрямів та масштабів діяльності акціонерного підприємства;

9) інтеграційна функція, яка знаходить своє відображення у формуванні ділових відносин між акціонерним товариством та іншими суб'єктами господарювання, потенційними партнерами;

10) прогностична функція – акціонерний капітал виступає первинною інформацією, на основі якої здійснюється прогнозування його розмірів та структури у майбутніх періодах функціонування підприємства;

11) функція заощадження, яка передбачає, що залежно від розміру частина акціонерного капіталу може бути вилучена з обігу та спрямована на формування резерву сумнівних боргів, відновлення основних засобів (на основі амортизаційних відрахувань) або бути акумульованою на депозитних рахунках підприємства в банківських установах;

12) функція багатовекторності – акціонерний капітал не лише дає змогу розвивати поточну господарську діяльність підприємства, але й виступає засобом диверсифікації видів економічної діяльності;

13) превентивна функція, яка полягає у попередженні та мінімізації наслідків кризових явищ у господарській діяльності підприємства;

14) функція результативності – акціонерний капітал визначає основні показники економічної ефективності діяльності акціонерного товариства, а також відповідність між заданими цілями господарської діяльності та отриманими результатами у процесі їх досягнення;

15) контролююча функція – акціонерний капітал виступає засобом здійснення контролю в межах підприємства з метою забезпечення відповідальності кожного з учасників товариства.

Вивчення теоретичних основ акціонерного капіталу передбачає ознайомлення з його основними принципами формування та використання, а саме з принципами:

- достовірності (інформація щодо величини та структури акціонерного капіталу має бути правдивою та обґрунтованою первинними документами, відповідними звітами);

- відкритості (учасники та стейкхолдери акціонерного товариства мають право отримувати інформацію щодо стану акціонерного капіталу без утиску їх законних на це прав);

- доступності (повна інформація про акціонерний капітал повинна бути представлена у вигляді, зрозумілому для сприйняття та аналізу ситуації);

- відповідальності (власники акціонерного капіталу мають сумлінно і своєчасно виконувати свої обов'язки, а також нести відповідальність за їх невиконання чи зловживання своїми правами);

- легітимності (використання акціонерного капіталу має бути підпорядковане чинному законодавству країни і здійснюватися чітко згідно з ним);

- прозорості (всі дії учасників щодо формування та розподілу акціонерного капіталу мають бути зрозумілими один для одного);

- синхронності (передбачає узгодженість дій усіх учасників акціонерного товариства щодо формування структури капіталу та його використання з метою досягнення економічного ефекту від діяльності підприємства);

- ефективності (формування та використання акціонерного капіталу має здійснюватися з метою досягнення позитивного фінансового результату діяльності підприємства);

- партнерства (відносини між власниками акціонерного капіталу та іншими зацікавленими сторонами щодо процесу формування та нагрома-

дження акціонерного капіталу мають здійснюватися на засадах співпраці);

- справедливості (мають бути рівномірно та пропорційно розподілені права, обов'язки та ризики між власниками акціонерного капіталу);

- гнучкості (структура акціонерного капіталу має бути адаптованою до раптових змін зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства з метою забезпечення безперервного його функціонування протягом тривалого періоду часу);

- вимірювання (акціонерне товариство має володіти широкою методикою та інструментарієм обчислення вартості акціонерного капіталу залежно від суб'єкта, зацікавленого в отриманні такої інформації, а також мети здійснення оцінювання вартості акціонерного капіталу);

- глобальності (економічною природою акціонерного капіталу передбачено, що його власниками можуть бути представники різних країн світу, що й визначає інтернаціональний характер його формування і використання);

- конкурентоспроможності (процес формування та управління акціонерним капіталом визначає рівень конкурентоспроможності підприємства, а подекуди здійснює вплив на характер конкурентних відносин на ринку).

Акціонерний капітал є надзвичайно важливою економічною категорією, особливо для країн, де відбуваються трансформаційні процеси в економіці, оскільки він має цілу низку переваг порівняно з іншими видами капіталу, а саме:

- залучення фінансових коштів у великих розмірах, необхідних для ефективного функціонування товариства;

- можливість здійснення масштабного виробництва, впровадження інновацій, вдосконалення якості кінцевої продукції тощо;

- високий ступінь мобільності корпорації, що виявляється у можливості реалізувати за ринковими цінами основні виробничі фонди, устаткування, товарну продукцію тощо і цим самим акумулювати значну суму фінансових ресурсів;

- диверсифікація ризиків господарської діяльності;

- інвестиційне забезпечення подальшого розвитку підприємства.

Проте, незважаючи на істотні і численні переваги акціонерного капіталу, в процесі управління ним потрібно пам'ятати і про його вади, головними серед яких є такі:

- значна розпорошеність, тобто володіння майном підприємства великою кількістю акціонерів;

- неузгодженість інтересів дрібних акціонерів та власників великих пакетів акцій;

- незацікавленість менеджерів в результатах діяльності акціонерного товариства тощо [2, с. 223].

Таким чином, проаналізувавши теоретичний зміст акціонерного капіталу, взаємозв'язок його ключових функцій та принципів формування і використання, пропонуємо визначити акціонерний капітал як динамічну категорію, яка передбачає добровільне об'єднання капіталу акціонерного товариства, що формується за рахунок емісії акцій і капіталізується шляхом їх активного обігу на фондовому ринку з метою забезпечення певного рівня доходу акціонерів як у поточному періоді, так і в майбутньому.

У процесі формування акціонерного капіталу, його використання і нагромадження надзвичайної вагомості набуває структура акціонерного капіталу. У роботі ми не аналізуємо детально теоре-

тичний зміст категорії «структура акціонерного капіталу», а пропонуємо її узагальнене визначення як оптимального співвідношення джерел фінансування, які використовує акціонерне товариство з метою забезпечення власної тривалої та ефективної господарської діяльності незалежно від особового складу учасників та виду економічної діяльності підприємства.

Структура акціонерного капіталу відображає особливості діяльності акціонерного товариства, які пов'язані з його кількісним складом, з рівнем розвитку інтеграційних зв'язків, діловими відносинами з іншими контрагентами та зацікавленими особами тощо. Таким чином, процес формування структури акціонерного капіталу відрізняється своєю складністю та високим рівнем відповідальності. Складність полягає у впливі чималої кількості факторів, кожен з яких має бути детально проаналізований, а відповідальність полягає у тому, що інтереси кожного з учасників акціонерного товариства мають бути максимально задоволені як у поточному періоді часу, так і в майбутньому.

На рис. 1 представлений вплив основних факторів, які визначають структуру акціонерного капіталу.

Звичайно, перелік факторів не є вичерпним, і його можна істотно доповнити, однак, на наш погляд, саме роль вищевказаних чинників є ключовою під час формування структури акціонерного капіталу.

Таким чином, історія розвитку акціонерного капіталу має глибинне коріння, саме тому його дефініції

постійно підлягають вдосконаленню. Взаємозв'язок з основними функціями та принципами формування і використання дає змогу зрозуміти комплексність категорії «акціонерний капітал». Структура акціонерного капіталу є одним з найбільш важливих аспектів господарської діяльності товариства, саме тому перспективи подальших наших досліджень пов'язані з поглибленим аналізом впливу факторів, які визначають найбільш оптимальну структуру акціонерного капіталу.

Висновки. Економічна природа акціонерного капіталу свідчить про його важливість та надзвичайну актуальність в контексті розвитку економіки країни загалом та підприємств зокрема. Формуванню теоретичного змісту акціонерного капіталу передував тривалий процес еволюції цієї категорії. У літературі існує безліч визначень акціонерного капіталу, які формувались під впливом становлення ринкових відносин. З огляду на це вивчення класичної та сучасної літератури дало змогу здійснити узагальнення та запропонувати тлумачити акціонерний капітал як динамічну категорію, яка передбачає добровільне об'єднання капіталу акціонерного товариства, що формується за рахунок емісії акцій і капіталізується шляхом їх активного обігу на фондовому ринку з метою забезпечення певного рівня доходу акціонерів як у поточному періоді, так і в майбутньому.

На основі дослідження теоретичного змісту акціонерного капіталу нами ідентифіковані його ключові функції, а саме організаційна, розподільча, відтворення, захисна, регулююча, гаран-

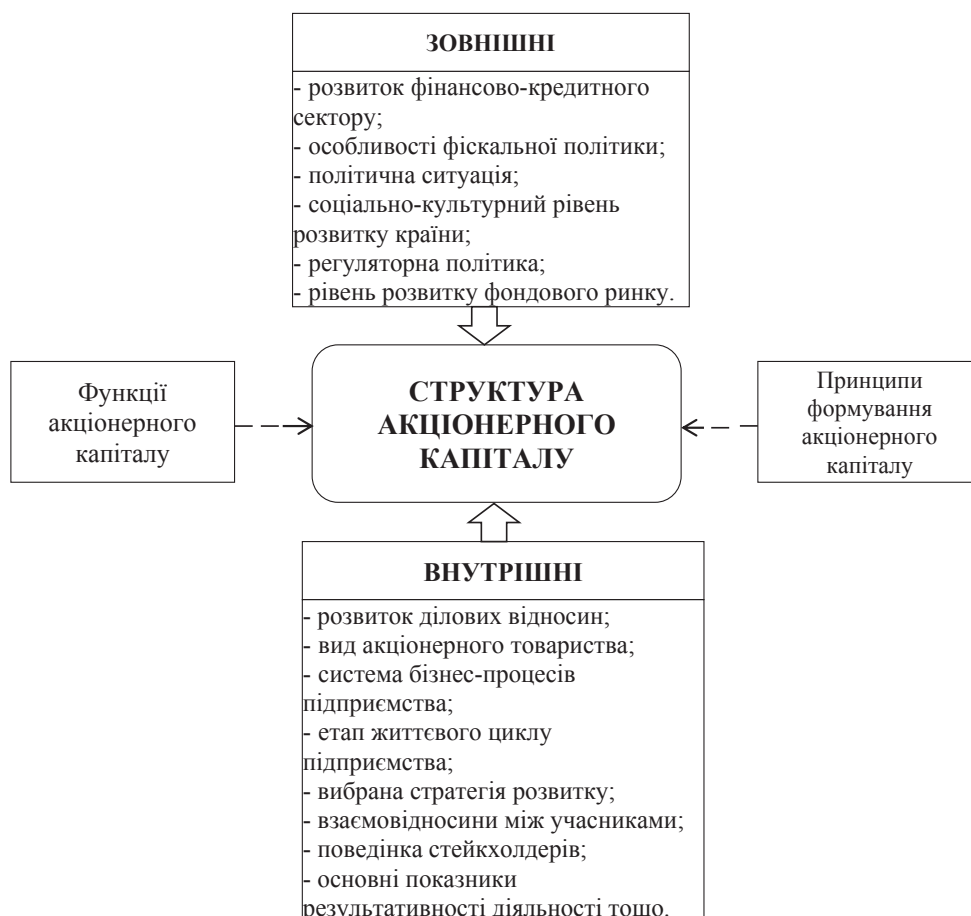


Рис. 1. Фактори впливу на структуру акціонерного капіталу

Джерело: побудовано автором на основі [2; 3; 6]

тійна, інформативна, інвестиційна, прогностична, заощадження, багатовекторності, превентивна, інтеграційна, результативності, контролююча.

Крім того, комплексність дослідження теоретичних засад формування акціонерного капіталу забезпечується розкриттям основних принципів його формування і використання, серед яких ми виділили такі: принципи достовірності, відкритості, доступності, відповідальності, легітимності, прозорості, синхронності, партнерства, гнучкості, вимірювання, глобальності, конкурентоспроможності.

Також за результатами дослідження запропоновано визначення структури акціонерного капі-

талу як оптимального співвідношення джерел фінансування, які використовує акціонерне товариство з метою забезпечення власної тривалої та ефективної господарської діяльності незалежно від особового складу учасників та виду економічної діяльності підприємства. На процес формування структури акціонерного капіталу впливає чимала кількість факторів. Однак, на наш погляд, найважливішими є саме фактори внутрішнього та зовнішнього впливу, які визначають особливості функціонування акціонерного товариства як на тактичному, так і на стратегічному рівнях здійснення господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Про акціонерні товариства : Закон України // Верховна Рада України : офіційний веб-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
2. Мацера С. Теоретичні аспекти організації акціонерного капіталу / С. Мацера // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 220–225.
3. Плешакова О. Теоретико-методологічні основи управління структурою капіталу акціонерного товариства / О. Плешакова // Наук. вісн. Черніг. держ. ін-ту економіки і упр. Сер.: Економіка. – 2012. – Вип. 3. – С. 196–200.
4. Резнік О. Перспективи діяльності акціонерних товариств в нових умовах / О. Резнік, О. Шевченко // Наук. вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – № 37. – Т. 2. – С. 73–77.
5. Рубан О. Фінансовий механізм функціонування акціонерного капіталу в Україні / О. Рубан // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 8. – С. 56–60.
6. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А.Сміт. – К. : Port-Royal, 2001. – 593 с.
7. Miller C. The equity capital gap / C. Miller // Stanford social innovation review. – 2008. – Р. 41–45. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.socialimpactexchange.org/sites/www.socialimpactexchange.org/files/publications/equity_capital_gap.pdf.

Сахарук В. С.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА

В статье рассмотрено теоретическое содержание акционерного капитала. Определены его основные функции как экономической категории. Обобщены основные принципы формирования и использования акционерного капитала. Проанализированы основные его преимущества и недостатки. Усовершенствованы определения категорий «акционерный капитал» и «структура акционерного капитала». Идентифицированы основные факторы, которые влияют на структуру акционерного капитала.

Ключевые слова: акционерный капитал, акционерное общество, функции акционерного капитала, принципы формирования и использования акционерного капитала, структура акционерного капитала.

Sakharuk V. S.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

THEORETICAL BASES OF EQUITY CAPITAL FORMATION

Summary

The theoretical content of the equity capital is considered. Its main functions as an economic category are defined. Crucial principles of equity capital formation and use are generalized. The main advantages and disadvantages of equity capital are analysed. The definitions of the categories “equity capital” and “equity capital structure” are improved. The main factors that affect the structure of equity capital are identified.

Keywords: equity capital, joint-stock company, equity capital functions, principles of equity capital formation and use, equity capital structure.

УДК 658.15:330.33.01

Старинець О. Г.

ВНЗ «Державний університет телекомунікацій»

ІНСТРУМЕНТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Розглянуто дискусійні питання щодо теоретичних, методологічних та практичних аспектів діяльності телекомунікаційних підприємств у кризових умовах. Виявлено джерела виникнення кризових ситуацій та особливості використання інструментів антикризового управління телекомунікаційними підприємствами. Здійснено моніторинг сучасних проблем телекомунікаційних підприємств та окреслено шляхи їх вирішення.

Ключові слова: антикризове управління, телекомунікаційні підприємства, інструменти антикризового управління.

Постановка проблеми. Сучасний економічний простір України, якому притаманні деформації бізнес-середовища, висока залежність від впливу політичних, воєнних та соціальних чинників, загострення конкуренції, ставить вітчизняні телекомунікаційні підприємства перед необхідністю оволодіння інструментами та якісно новими підходами до антикризового управління. Телекомунікаційні підприємства вимушені віддавати перевагу антикризовим стратегіям мінімізації витрат, орієнтації уникнення втрачених можливостей, стабілізації кризових ситуацій. Керівники телекомунікаційних підприємств, стикаючись із кризовими проявами, ухвалюють рішення, переважно базуючись на своєму досвіді та інтуїції, що не завжди є достатнім і обґрунтованим. Такі виклики ставлять в часі розгляд особливостей використання інструментів антикризового управління телекомунікаційних підприємств, які широко використовуються в практиці зарубіжних підприємств та вже поодинокі почали успішно використовуватися на вітчизняних теренах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний менеджмент володіє істотним теоретико-методологічним доробком антикризового управління підприємствами, який дає змогу виявляти симптоми та визначати ймовірність кризових процесів на підприємствах, стабілізувати кризові явища, розробити та реалізувати антикризові програми, забезпечити успішне функціонування підприємства. Дослідженню проблематики виявлення джерел виникнення кризових ситуацій та особливостей використання інструментів антикризового управління підприємств присвятили свої наукові розвідки вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: О. Василенко, А. Градов, О. Гудзь, Е. Жарковська, С. Крейтмер, В. Кошкін, Р. Келер, Л. Лігоненко, П. Стецюк, З. Шершньова, Е. Уткін та ін. Високо оцінюючи вагомість їх наукових розробок та пропозицій, все ж відзначимо, що, це питання потребує подальшого дослідження через зміни умов та чинників антикризового управління й специфіки їх прояву на телекомунікаційних підприємствах.

Мета статті полягає у визначенні причин виникнення кризових ситуацій у діяльності підприємств, антикризових інструментів та особливостей їхньої реалізації на практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні показники розвитку сфери ІТ в Україні, за даними Державного комітету статистики України [4; 5], демонструють висхідні тренди:

- обсяг реалізованої промислової продукції за видом діяльності «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції» – 9,64 млрд. грн., що на 37% більше, ніж за 2015 р.;

- обсяг реалізованих послуг у сфері інформатизації – 34,08 млрд. грн., що на 38% більше, ніж за 2015 р.;

- обсяг експорту комп'ютерних та інформаційних послуг – 1,32 млрд. дол. США, що на 0,1% більше, ніж за 2015 р.;

- імпорт комп'ютерних та інформаційних послуг – 0,26 млрд. дол. США, що на 3% менше, ніж за 2015 р.;

- освоєно капітальних інвестицій у програмне забезпечення та бази даних на суму 5,91 млрд. грн. (1,8% від загального обсягу освоєних капітальних інвестицій за видами активів), що на 39% більше, ніж за 2015 р.;

- обсяг капітальних інвестицій за видом економічної діяльності «Комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг» – 1,75 млрд. грн., що на 60,2% більше, ніж за 2015 р.;

- обсяг капітальних інвестицій за видом промислової діяльності «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції» – 0,62 млрд. грн., що на 52,9% більше, ніж за 2015 р.

Доходи від надання телекомунікаційних послуг у 2016 р. становили 56 966,9 млн. грн., що на 6 115,1 млн. грн. більше, ніж у 2015 р., водночас доходи від надання послуг поштового зв'язку збільшилися на 571,1 млн. грн. Основними сегментами на ринку послуг зв'язку залишаються мобільний, телефонний фіксований зв'язок та доступ до Інтернету, спільна частка яких у загальних доходах від надання послуг зв'язку за підсумками року становила 80,3%. У структурі доходів від надання послуг зв'язку питома вага доходів від надання телекомунікаційних послуг у 2016 р. становила 92,0%, питома вага доходів від надання послуг поштового зв'язку – 8,0% [4; 5].

Водночас діяльність в умовах несприятливого ринкового середовища призводить до банкрутства окремих телекомунікаційних підприємств або їхньої тимчасової неплатоспроможності. Поява нових підприємств-банкрутів в телекомунікаційній сфері як в Україні, так і в інших країнах дає важливу інформативну базу для дослідження успішних та невдалих прикладів реалізації антикризових заходів на різних етапах економічного циклу та стадіях антикризового управління. Під кризою переважно розуміють такий стан підприємства, за якого воно без здійснення внутрішніх змін не здатне успішно функціонувати далі.

Традиційно прийнято виділяти такі зовнішні причини кризового стану підприємства, як несприятлива економічна, соціальна, політична ситуація в державі й відповідні деформації конкурентного середовища, загострення конкурен-

ції, прийняття нових законів чи нормативних актів, що ускладнюють діяльність телекомунікаційних підприємств, форс-мажорні події тощо. До внутрішніх причин належать ухвалення керівниками хибних стратегічних пріоритетів чи тактичних управлінських заходів, ігнорування потреб модернізації та впровадження інновацій, недоліки в організації виробництва, недосконалість фінансової, кадрової, інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики. У кожному конкретному випадку можливе одночасне поєднання впливу декількох причин, а іноді достатньо однієї помилки для стрімкого зростання загрози кризових явищ.

Під час дослідження внутрішніх причин кризи на підприємствах різні автори виділяють одну з найголовніших – недоліки кадрової політики, зокрема: недостатня кваліфікація персоналу, висока плинність кадрів, неефективні методи роботи, мікроменеджмент в управлінні, необґрунтоване зростання штату персоналу та витрат на оплату праці, некомпетентність керівників. Террі Бейкон звертає увагу на необхідності розвитку неформальних відносин у трудовому колективі та важливість усвідомлення керівником власних проблем у стилі керівництва та компетентності і пропонує практичні підходи до регулювання корпоративних відносин, розвитку персоналу [15]. Сідні Фінкельштейн присвятила книгу вивченню помилок менеджерів, які призвели до краху їхнього бізнесу [12]. Науковець зазначає, що корпоративні катастрофи не можна пояснювати обмеженістю та некомпетентністю топ-менеджерів, неефективним управлінням, нездатністю реалізувати задум, недостатньою мотивацією та недостатнім лідерськими якостями. Кожен із засновників або генеральних директорів великих корпорацій, які стали банкрутами, мали високий інтелектуальний рівень та організаторські здібності, найкращу освіту, великий досвід роботи у відповідній галузі, були сильними особистостями. Також С. Фінкельштейн спростовує загальну теорію про неможливість передбачити насування кризи. Серед досліджуваних компаній (більше 50 компаній різних галузей та країн) не було жодної, де виникла криза через непередбачені обставини. Schwinn Bicycle Company, Rubbermaid, Encyclopedia Britannica, Boston Red Sox, Motorola, General Magic та багато інших мали можливість та час пристосуватися до змін ділової кон'юнктури, але не скористалися ними.

До основних причин виникнення кризи дослідник відносить неправильне сприйняття дійсності керівництвом та реалізацію помилкового бачення, створення ілюзії досконалості підприємства, ігнорування надходження інформації про зміни зовнішнього середовища та сім звичок керівників: вважати себе і компанію всемогутніми та незалежними від обставин; повністю ототожнювати себе з підприємством, утрачаючи здатність відрізнити особисті інтереси від корпоративних; не сумніватися у тому, що знаєш відповіді на всі питання; без вагань звільнятися від усіх, хто не проявляє стовідсоткової згоди з позицією керівника; бути невтомним пропагандистом та іміджмейкером свого підприємства; недооцінювати міру серйозності перешкод; уперто дотримуватися застарілих підходів, що колись забезпечили успіх [12]. Тобто на першому місці серед причин виникнення кризових ситуацій є вплив людського чинника.

На другому місці більшість дослідників відзначає недосконалість фінансової політики і, як результат, відсутність коштів для рефінансування заборгованості або покриття збитків. Оскільки всі причини взаємозв'язані, то часто дуже складно виділити серед них ключову. Так, зокрема, детальне вивчення історій збанкрутілих німецьких підприємств Mgrklin, Rosenthal і Schiesser через кредитну кризу дає змогу стверджувати, що їхні фатальні проблеми полягали у сфері маркетингу.

Mgrklin не витримало конкуренції з дешевими азіатськими виробами, в результаті чого обсяги продажу знизилися, зводячи до її збитковості. Ситуацію можна було виправити шляхом удосконалення асортиментної, цінової та розподільчої політики. Спрощення моделей та подовження товарної лінії разом із реорганізацією системи збуту завдяки переходу з ексклюзивного до селективного чи інтенсивного розподілу дало б змогу встановити більш низькі ціни і посилити свої позиції на конкурентному ринку. Реалізація стратегії «збору врожаю» керівництвом остаточно позбавила підприємство надії швидкого виходу з кризи. Таким чином, фінансові проблеми Mgrklin на сучасному етапі є наслідком неефективних збутових інструментів.

Rosenthal (пізніше підрозділ Waterford Wedgwood) не вистояло у ціновій війні з китайською продукцією. Антикризовими заходами мали стати переорієнтація на роботу в нішах та вдосконалення збутових інструментів, але не стали. Зміна традицій купувати та дарувати порцелянові вироби, зростання конкуренції, коливання курсу долара насправді були другорядними причинами виникнення кризи у діяльності підприємства, основною причиною слід назвати цінову неконкурентоспроможність.

Підприємство Schiesser зіткнулося з аналогічними проблемами. Поява дешевої продукції зі Східної Азії та втрата ринкових позицій вимагали прийняття кардинальних рішень та реалізації нових орієнтирів та інструментів. Своєчасний вихід на нові географічні ринки дав би змогу зберегти прибутковість та відкрив би нові можливості перед підприємством. Невідповідність і протиріччя збутової та виробничої стратегій призвели до хронічної збитковості Schiesser.

Підприємство Kodak у 2012 р. оголосило про банкрутство через фінансову неплатоспроможність. Проте аналітики вважають причинами банкрутства невміння своєчасно запропонувати ринку продукти, яких він потребував. Цінова, товарна та комунікативна політика за багатьма товарними позиціями не відповідала одна одній. Активно конкуруючи з іншими підприємствами, Kodak утрачав можливості роботи у вузьких нішах ринку. Наприклад, у 2007 р. підприємство продало невеликий, але високоприбутковий підрозділ із виробництва рентгенівського устаткування і відповідних фотоматеріалів. Підприємство не вмilo співпрацювати з іншими фірмами, відкидаючи перспективні пропозиції формування стратегічних альянсів та реалізації спільних проєктів. Нездатність адаптуватися до сучасних реалій бізнесу називають головною проблемою Kodak. Недооцінка конкурентів, віра у невразливість підприємства, відсутність гнучкості в управлінні, ігнорування інформації про зміни потреб споживачів та умов діяльності призвели до кризового стану піонера своєї галузі.

Подальший розгляд історій існування відомих підприємств підтвердить, що фінансова криза в

конкретному підприємстві здебільшого є результатом стратегічних помилок, «ігнорування» слабких місць та наявних можливостей, недоліків у кадровій і збутовій політиці та інноваційної інертності.

Дослідження ситуації, що склалася на вітчизняних телекомунікаційних підприємствах, дало змогу визначити такі особливості. На практиці близько 63% українських підприємств скоротили витрати на маркетинг і збут, а деякі підприємства позбулися маркетингових підрозділів (дані Ernst&Young та Європейської бізнес-асоціації [1]), у результаті чого виникли проблеми із прогнозуванням та задоволенням попиту, прогнозуванням і попередженням розвитку кризових ситуацій і, як наслідок, подальшим зростанням збитків підприємств. 54% українських підприємств в умовах економічного спаду скоротили штат і 39% – знизили заробітні плати [2], що негативно вплинуло на мотивацію персоналу та їхню зацікавленість у стабілізації стану підприємства. До поширених антикризових заходів також належать невиправдане зниження ціни та мінімізація витрат на просування, які негативно впливають на імідж виробника та торговельної марки і призводять до втрати постійних споживачів більш високими темпами, ніж залучення нових.

Окремі науковці вважають основними причинами «невдач» вітчизняних підприємств такі: консервативні методи господарювання і погляди, як «спадщина Радянського Союзу», та фінансово-економічні й соціальні проблеми (неефективна цінова політика держави, зростання податків, низька платоспроможність споживачів продукції як наслідок неефективної соціальної політики) [10, с. 3]. До вищезазначених причин варто додати високу вартість кредитних ресурсів, які повинні були б допомагати розв'язувати проблеми, а не створювати нові. На окрему увагу заслуговують політична нестабільність, що провокує, превалювання особистих інтересів відомих політиків, включаючи зміну власника підприємств без урахування національних інтересів (рейдерські захоплення) і зумовлюють погіршення економічного стану підприємства.

Залежно від причини виникнення кризи кожним телекомунікаційним підприємством розробляються і реалізуються методи її подолання в межах відповідної антикризової політики, яка враховує сферу та специфіку діяльності, форму власності, розмір підприємства, наявні активи й можливості, реальне становище та рівень загрози.

Антикризова програма має включати такі напрями: цінове регулювання, залучення нових споживачів та активізацію політики утримання наявних, оптимізацію витрат на збут та просування продукції, укладення стратегічних альянсів, визначення оптимального обсягу виробництва, коригування асортиментної політики, перегляд методів і витрат на освоєння інновацій, маркетинговий аудит. Антикризова програма повинна розглядатися та розроблятися у взаємозв'язку і взаємозумовленості з інноваційною, інвестиційною, збутовою політикою підприємства.

Нестабільна політична та соціально-економічна ситуація в державі впливає на зниження інноваційно-інвестиційної активності телекомунікаційних підприємств, що, своєю чергою, не дає змоги своєчасно запропонувати ринку конкурентоспроможну продукцію як за ціною, так і за якістю. Застарілі технології, зношене обладнання

створюють лише умови для виживання, а не для розвитку. Неконкурентоспроможна продукція не дає змоги утримувати позиції на ринку, і, як наслідок виробничо-технологічної кризи, виникає фінансова криза.

Напрякування сучасних зарубіжних та вітчизняних науковців [3; 8; 11; 13; 14] дають змогу виділити основні інструменти антикризового управління, впровадження яких у практику телекомунікаційних підприємств дасть змогу здійснити реальні позитивні зміни та забезпечити їх успішне функціонування.

Ефективними інструментами антикризового управління вважаються [13]: Balanced Scorecard (збалансована система показників); Decision Rights Tools (інструменти прав прийняття рішень); Scenario and Contingency Planning (сценарне та імовірнісне планування); Benchmarking (бенчмаркінг); Downsizing (скорочення персоналу); Social Media Programs (соціальні медіапрограми); Big Data Analytics (аналітика великих даних); Employee Engagement Surveys (анкетування співробітників); Strategic Alliances (формування стратегічних альянсів та інтеграційних об'єднань); Business Process Reengineering (реінжиніринг бізнес-процесів); Mergers and Acquisitions (злиття та поглинання); Strategic Planning (стратегічне планування); Change Management Programs (програма управління змінами); Mission and Vision Statements (агломерація образу майбутнього); Supply Chain Management (інтеграція ланцюжка постачання); Complexity Reduction (зниження складності); Open Innovation (відкриті інновації); Total Quality Management (тотальне управління якістю); Core Competencies (ключові компетенції); Outsourcing (аутсорсинг); Zero-based Budgeting (бюджет із «чистого аркушу»); Customer Relationship Management (управління взаємовідносинами з клієнтами); Price Optimization Models (моделі цінової оптимізації); Customer Segmentation (сегментація споживачів підприємства); Satisfaction and Loyalty Management (управління задоволенням та лояльністю).

Окремі дослідники [9] обґрунтовують необхідність використання трьох груп ключових антикризових інструментів, що визначені експертним шляхом: інноваційні, інвестиційні та маркетингові. Вони переконують, що це найбільш дієві інструменти подолання кризових явищ та забезпечення стабільного розвитку підприємств, до цього переліку варто додати кадрові інструменти, оскільки всі антикризові заходи на підприємстві залежать від ухвалення управлінських рішень та їхньої реалізації працівниками, і внутрішні джерела криз прямо чи опосередковано є результатом дій чи бездіяльності працівників.

«Інвестиції є домінуючим чинником, який здатний вивести економіку на докризовий рівень» [6, с. 210]. Таке твердження вважаємо слушним, оскільки, дійсно, інвестиції є домінуючим чинником, який здатний вивести підприємства на докризовий рівень. Інвестиції часто є для більшості підприємств єдиною можливістю для модернізації техніки та технології виробництва, здійснення капітальних ремонтів і подальшого розвитку.

Ефективним інструментом антикризового управління є й диверсифікація діяльності – «перехід на виробництво більш економічних, але не менш запитуваних товарів, впровадження нових видів діяльності, здійснення яких має певні пільгові умови, вихід на нові ринки, що

характеризуються більшим рівнем доходу на душу населення – усе це є потенційним джерелом забезпечення стабільного та ефективного функціонування» [10, с. 3–4]. Реалізація цього інструменту на практиці буде залежати від фінансових можливостей підприємства забезпечити новий напрям діяльності відповідними активами та управлінських можливостей щодо впровадження структурних змін. Тобто необхідно враховувати глибину кризи і чи зможе чи підприємство залучити необхідні інвестиції.

Деякі дослідники стверджують [7, с. 513], що інструменти диверсифікації є актуальними і в післякризовий період, а під час кризи слід звернути увагу на комунікації, цінні стратегії та креативні інструменти. Ефективність інструментів диверсифікації в докризовий період демонструє історія існування корейського підприємства Doosan, ці інструменти неодноразово допомагали їй уникнути кризового падіння. Так, від роздрібною торгівлі готовим одягом підприємство перейшло до випуску міцних алкогольних напоїв, пива, безалкогольних напоїв та іншої харчової продукції. Потім Doosan відкривала в Кореї ресторани швидкого обслуговування KFC і Burger King, видавала корейські версії журналів Reader's Digest, GQ і Vogue, друкувала словники і шкільні підручники. Зростання конкуренції на цих ринках, інтенсивна зміна потреб покупців та їхніх вимог до продукції зумовили переорієнтацію підприємства на виробництво атомних реакторів, теплових енергоблоків, опріснювальних установок, турбін і генераторів, литва і штампування. Нині підприємство Doosan – всесвітньовідомий постачальник будівельного устаткування та компактної будівельної техніки.

Своєчасне застосування антикризових інструментів диверсифікації – вертикальної, горизонтальної, конгломеративної – є адаптацією можливостей підприємства до нових умов ринку. Так, історія підприємства Nokia також доводить актуальність та важливість інноваційних та диверсифікаційних інструментів антикризового управління, зокрема у конкурентній боротьбі та подоланні кризових процесів. Початок діяльності Nokia пов'язаний із целюлозно-паперовою промисловістю і випуском картону, офісного та туалетного паперу. Потім, після об'єднання з Finnish Rubber Works і Finnish Cable Works, Nokia лідувала в лісовій промисловості, виробництві гуми, кабелів та електронної техніки. Саме диверсифікація допомогала Nokia Group протистояти економічним кризам у різні роки. Під час занепаду певного сектору підприємство виживало завдяки діяльності підприємств інших галузей. Пізніше підприємство активізувало використання інноваційних інструментів, результатом чого стали розроблення й випуск цифрових комутаторів і мобільних телефонів та лідерство на ринку телекомунікацій.

Проведене дослідження щодо залежності використання кількості вищезначених інструментів антикризового управління від розміру обороту телекомунікаційного підприємства, засвідчило, що великі підприємства активно використовують більше різних інструментів антикризового управління, ніж середні та малі підприємства. Водночас спостерігаємо їх кількісне зменшення в 2016 р. порівняно з 2010 р., що пояснюється комбінованим використанням декількох інструментів антикризового управління одночасно та зростанням вимог до раціонального та ефективного

використання інструментів антикризового управління.

Так, для великих телекомунікаційних підприємств зрушення кількості інструментів антикризового управління відбулося з 16 у 2010 р. до дев'яти у 2016 р.; для середніх телекомунікаційних підприємств – з 13 у 2010 р. до семи в 2016 році, а для малих телекомунікаційних підприємств – з 11 у 2010 р. до п'яти у 2016 р.

Дослідження найбільш часто використовуваних інструментів антикризового управління на телекомунікаційних підприємствах засвідчило, що найчастіше використовуються: стратегічне планування (Strategic Planning), управління взаємовідносинами з клієнтами (Customer Relationship Management) та анкетування співробітників (Employee Engagement Surveys) у 43% підприємств; бенчмаркінг (Benchmarking) у 40%; збалансована система показників (Balanced Scorecard) у 38% телекомунікаційних підприємств.

Інші інструменти антикризового управління застосовуються телекомунікаційними підприємствами так: ключові компетенції – у 36% підприємств, аутсорсинг – у 36%, програма управління змінами – у 35%, інтеграція ланцюжка постачання – у 34%, агломерація образу майбутнього – у 23%, сегментація споживачів підприємства – у 30%, тотальне управління якістю – у 29%, управління задоволенням та лояльністю – у 27%, реінжиніринг бізнес-процесів – у 30%, стратегічні альянси – у 28%, аналітика великих даних – у 26%, відкриті інновації – у 20% телекомунікаційних підприємств.

Порівняльна оцінка інструментів антикризового управління та поширеності їх використання у телекомунікаційних підприємствах дає змогу зазначити, що всі вищезгадані інструменти є затребуваними сьогодні, кожний із цих інструментів є результативним за певних умов, має свою методологію, ефективність та напрям використання.

Висновки. Розглянуто дискусійні питання щодо теоретичних, методологічних та практичних аспектів діяльності телекомунікаційних підприємств у кризових умовах. Виявлено джерела виникнення кризових ситуацій та особливості використання інструментів антикризового управління телекомунікаційними підприємствами. Здійснено моніторинг сучасних проблем телекомунікаційних підприємств та окреслено шляхи їх вирішення. Проведене дослідження щодо залежності використання кількості вищезначених інструментів антикризового управління від розміру обороту телекомунікаційного підприємства засвідчило, що великі підприємства активно використовують більше різних інструментів антикризового управління, ніж середні та малі підприємства. Водночас спостерігаємо їх кількісне зменшення в 2016 р. порівняно з 2010 р., що пояснюється комбінованим використанням декількох інструментів антикризового управління одночасно та зростанням вимог до раціонального та ефективного використання інструментів антикризового управління. Порівняльна оцінка інструментів антикризового управління та поширеності їх використання у телекомунікаційних підприємствах дає змогу зазначити, що всі вищезгадані інструменти є затребуваними сьогодні, кожний із цих інструментів є результативним за певних умов, має свою методологію, ефективність та напрям використання.

Список використаних джерел:

1. Бондар М. Дитячі хвороби / М. Бондар // *Контракти*. – 2009. – № 49. – С. 28–29.
2. Бондар М. Стратегія неживання / М. Бондар // *Контракти*. – 2009. – № 49. – С. 30–31.
3. Должанський І.З. Стратегія управління діяльністю підприємства на основі збалансованої системи показників : [монографія] / І.З. Должанський, І.М. Ягнюк. – Донецьк : СПД Купріянов В. С., 2012. – 213 с.
4. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nkrzi.gov.ua/images/upload/142/5369/rl65_dod_2017-03-24.pdf.
5. Звітний результат роботи галузі телекомунікацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stc.gov.ua/uk/publish/article/63905>.
6. Макогон Ю.В. Пик кризиса пройден, что в перспективе? / Ю.В. Макогон // *Вісник Донецького національного університету*. – 2011. – Т. 1. – Вип. 1. – С. 204–211.
7. Мельник Ю.М. Маркетингові інструменти антикризового управління підприємством / Ю.М. Мельник // *Маркетинг. Менеджмент. Інновації* : [монографія] ; за ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : Папірус, 2010. – С. 505–516.
8. Отенко І.П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства / І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іваненко. – Харків : ХНЕУ, 2007. – 348 с.
9. Перерва П.Г. Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2012_25/statti/16Pererv.pdf.
10. Садеков А.А. Аналіз стратегічних змін діяльності підприємства, необхідних для ефективної реалізації стратегії диверсифікації виробництва / А.А. Садеков, Г.І. Пруднікова // *Стратегія підприємства в контексті підвищення його конкурентоспроможності* : мат. Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (Донецьк, 12–15 лютого 2012 р.). – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – С. 3–5.
11. Сучасні концепції менеджменту : [навч. посібник] / За ред. Л.І. Федулової. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – 536 с.
12. Финкельштейн С. Ошибки топ-менеджеров ведущих корпораций: анализ и практические выводы / С. Финкельштейн ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 394 с.
13. Garengo P. From ISO quality standards to an integrated management system: an implementation process in SME / P. Garengo, S. Biazzo // *Total Quality Management & Business Excellence*. – Abingdon: Taylor & Francis, 2013. – Vol. 24. – Issue 4. – P. 310–335.
14. Lee A.H. Developing new products in a network with efficiency and innovation / A.H. Lee, H.I. Chen, Y.H. Tong // *International Journal of Production Research*. – Abingdon: Taylor & Francis, 2008. – Vol. 46. – Issue 17. – P. 4687–4707.
15. Terry R. Bacon What People Want: A Manager's Guide to Building Relationships That Work / Terry R. Bacon. – 2006. – 264 с.

Старинец А. Г.

Государственный университет телекоммуникаций

ИНСТРУМЕНТЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Резюме

Рассмотрены спорные вопросы относительно теоретических, методологических и практических аспектов деятельности телекоммуникационных компаний в кризисных условиях. Выявлены источники возникновения кризисных ситуаций и особенности использования инструментов антикризисного управления телекоммуникационными предприятиями. Осуществлен мониторинг современных проблем телекоммуникационных компаний и намечены пути их решения.

Ключевые слова: антикризисное управление, телекоммуникационные предприятия, инструменты антикризисного управления.

Starynets O.

State University of Telecommunications

CRISIS MANAGEMENT TOOLS OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

Summary

This paper aims to the monitoring of the current problems of telecommunication enterprises' and provides a number of opportunities to address the issue. The controversial questions about the theoretical, methodological, and practical aspects of activities of telecommunications enterprises in crisis conditions are considered. The sources of crisis situations and special aspects of the use of crisis management tools at telecommunication enterprises are revealed. Consideration of current situation of a telecommunication enterprise has highlighted a number of key features. This paper identified the main extensive crisis measures such as unjustified price reductions and minimization of travel costs, which adversely affect the image of the manufacturer and trademark, lead to a loss of constant customers at a higher pace than attracting new ones. In practice, almost 63% of Ukrainian enterprises have reduced their marketing and sales costs, and some businesses have lost their marketing divisions. There are also described problems with forecasting and satisfaction of demand, forecasting and preventing crisis situations and, as a result, it has caused further growth of losses of enterprises. It is noted, 54% of Ukrainian enterprises in the context of the economic downturn reduced the state and 39% – lowered wages, which negatively impacted the motivation of the staff and their interest in stabilizing the state of the enterprise.

Keywords: crisis management, telecommunication enterprises, crisis management tools.

УДК 330.131.5

Трач Р. В.

Київський національний університет будівництва і архітектури

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ СТРУКТУРНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено залежність організаційної структури управління підприємством від її стратегії. Проаналізовано використання ієрархічних організаційних структур підприємств інвестиційно-будівельного комплексу та чинники необхідності змін. Досліджено фактори зростання ризиків під час реалізації інвестиційних проектів у будівництві. Запропоновано застосування мережових управлінських структур для підвищення ефективності реалізації інвестиційних проектів.

Ключові слова: стратегія управління, організаційна структура, ієрархія, будівельне підприємство, мережева структура.

Постановка проблеми. Детальне вивчення ситуації в будівельній сфері дає змогу зробити висновок щодо необхідності структурних змін на галузевому рівні, результатом яких має стати укрупнення суб'єктів господарювання та створення мережових структур, здатних акумулювати ресурси і спрямовувати їх у рамках об'єднання, максимально ефективно розкриваючи закладений у ресурсній базі потенціал.

Зміни необхідні в силу низки причин. По-перше, організаційно-управлінські методи довгий час не оновлюються, залишаючись продуктом застарілих уявлень про систему управління та практику керівництва. По-друге, менталітет і ступінь професійної підготовки управлінських кадрів не орієнтовані на сучасні методи управлінської роботи і менеджменту. По-третє, будівельні підприємства знаходяться в стані, коли попит на їхню продукцію продовжує випереджати пропозицію, при цьому цінова політика замовників зводиться до зменшення вартості об'єкта, що негативно позначається на практиці організації капіталовкладень. По-четверте, частка застарілої техніки і використання ручної праці продовжує залишатися досить високою. По-п'яте, будівельні компанії зазвичай не орієнтовані на інноваційні рішення, а замовники не стимулюють цей інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу та розвитку мережових організаційних структур порухувалося вітчизняними та іноземними вченими, зокрема М. Кастельсом, Ф. Фукуямою, А. Олійником, М. Шерешеву, А. Гальчинським, А. Гриценко та ін.

Разом із тим недостатньо дослідженими залишаються питання ефективності використання ієрархічних організаційних структур підприємств інвестиційно-будівельного комплексу та чинники необхідності переходу мережових структур.

Мета статті полягає в аналізі ієрархічних організаційних структур підприємств інвестиційно-будівельного комплексу та наданні пропозицій щодо необхідності застосування мережових управлінських структур для підвищення ефективності реалізації інвестиційних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час переходу до ринкових умов господарювання й активізації підприємницької діяльності важливими стають відносини і поведінка людей на різних рівнях: між підприємствами і найманими працівниками, підприємствами і державними органами, підприємствами і вищими навчальними закладами і т. д. Об'єднання учасників бізнес-середовища базується на положеннях мережевого підходу, який є досить поширеним у міжнародній господарській практиці останніх десятиліть.

Концепція відносин використовує принципи мережевого підходу, який ідентифікує галузеві і міжгалузеві ринки як мережеві простори. Сучасні науковці вважають застарілим визначення ринку як сукупності наявних і потенційних споживачів [1; 2]. Нинішнім реаліям найкраще відповідає уявлення про ринок як про сукупність взаємодій суб'єктів (підприємств, організацій, індивідів та їх груп).

Отже, процес взаємодії суб'єктів ринку здійснюється у напрямі дослідження комунікативних зв'язків, а концепцією, що підкреслює їх роль у цьому процесі, є концепція відносин [3, с. 6–7].

Для успішного функціонування мережі недостатньо ідентифікувати і мотивувати до співпраці зацікавлені в спільному вирішенні конкретного завдання групи. Значна увага під час проектування мережі повинна бути приділена створенню та відтворенню каналів комунікації між учасниками, без яких мережева структура приречена на провал. Потоки обміну ресурсами в мережах організовуються принципово інакше, ніж в ієрархічних структурах, оскільки учасники пов'язані між собою не статусними зв'язками, а необхідністю спільного використання ресурсів.

Відомий американський економіст і дослідник світової історії бізнесу А. Чендлер проаналізував залежність організаційної структури управління підприємством від її стратегії. Вагомим результатом і завершальним підсумком багаторічної і плідної роботи вченого стала робота *Strategy and Structure. Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, де автор сформулював свій знаменитий принцип бізнесу: «Стратегія визначає організаційну структуру управління підприємством» [4].

Організаційна структура забезпечує функціонування та розвиток підприємства як єдиного цілого. Завдяки організаційній структурі менеджер отримує потрібну інформацію для ухвалення управлінських рішень та доводить свої розпорядження до відповідних підрозділів підприємства.

На основі аналізу наукових праць можна виокремити різноманітні види організаційних структур підприємств: лінійна; лінійно-штабна; лінійно-функціональна; дивізійна; матрична; проектна; мережева (стабільна, динамічна, внутрішня) [5; 6]. Ці види організаційних структур управління підприємством умовно можна представити трьома типами, які мають принципові відмінності: вертикальним, горизонтальним, мережевим.

Інвестиційно-будівельний комплекс є складною системою, в якій виділяються два великих взаємопов'язаних базових елементи: будівництво і інвестиційна сфера, а також ієрархічно побудо-

вана послідовність інших елементів, що входять до складу базових.

Схема ієрархічної організаційної структури інвестиційно-будівельного комплексу зображена на рис. 1.

Застосування в сучасних умовах старих структур управління з їх централізованою і жорсткою субординацією не завжди забезпечує отримання конкурентних переваг.

Взаємодія між організаційною структурою і сучасними інформаційними технологіями послужила основою для створення нової віртуальної організаційної структури управління. Віртуальна організаційна структура будується на взаємодії декількох незалежних функціональних партнерів, які керують проектуванням, виробництвом і реалізацією із застосуванням сучасних інформаційних технологій. Учасники віртуальної команди обмінюються інформацією, а також приймають колегіальні рішення в режимі онлайн.

Перехід до сучасних методів управління будівництвом нерозривно пов'язаний із мережевими організаційними структурами. Це зумовлено:

- постійною зміною зовнішнього середовища і необхідністю адаптації підприємств до цих змін;
- постійним ускладненням виробничої та комерційної діяльності підприємств;
- підвищенням значення фактора часу та якості виконання проектно-будівельних робіт;
- розширенням простору підприємств;
- низькою ефективністю загальноприйнятих форм кооперації під час вирішення складних проблем господарської діяльності;
- прагненням до автономних форм праці;
- зростанням рівня і появою нового типу мережевої конкуренції, заснованої на вертикальних і горизонтальних зв'язках між підприємствами й усередині них;
- активним використанням нових інформаційних технологій, сучасних засобів телекомунікації, які зробили можливим координацію діяльності розрізнених і розосереджених у просторі підприємств;
- бажанням покупців і продавців знизити рівень невизначеності та ризику не тільки за допо-

могою встановлення повного контролю, а й через формальні контракти, зростання довіри і прихильності, що досягається в процесі тривалої взаємодії на ринку;

- прагненням підприємств отримати доступ до ресурсів, які контролюються іншими учасниками ринку;

- необхідністю підвищення ефективності управління рухом товарів, послуг та інформації в каналах розподілу;

- потребою врахування в стратегії розвитку підприємства концепції сталого розвитку, енергетичної та ресурсозбереження.

Мережевий підхід як специфічна форма організації підприємницької діяльності почав використовуватися у середині 1960-х років як наслідок науково-технічної революції та зародження процесів глобалізації. Господарючі суб'єкти економіки найбільш розвинених країн стали активно використовувати різні форми об'єднань. Водночас розвиток сучасних технологій, який прискорив інформаційний обмін і забезпечив формування комунікації між підприємствами, суттєво розширив географію їх взаємодії. Зростання практичної потреби в осмисленні мережевої взаємодії викликало становлення теорії підприємницьких мереж, яка отримала значний розвиток у працях західних авторів [7].

У сучасній науці існує декілька підходів до визначення мережевих підприємств. Фактично всі вони є схожими за суттю та взаємодоповнючими та уточнюючими. М. Кастельс [8] визначає мережеву структуру як комплекс взаємопов'язаних вузлів, конкретний зміст яких залежить від характеру тієї чи іншої мережевої структури. М. Райсс, О. Третяк, М. Румянцева [9] під мережею розуміють інститут, що визначає правила взаємодії та інтеграції підприємств як економічних суб'єктів, які мають близьку систему цінностей. Й. Рюегг-Штюрм і Л. Ахтенхаген [10] вважають, що мережа – це об'єднання підприємств шляхом системи вертикальних і горизонтальних коопераційних угод, контрактів, координації їх діяльності та залучення нових партнерів. Науковці також визнають наявність в учасників мережевої

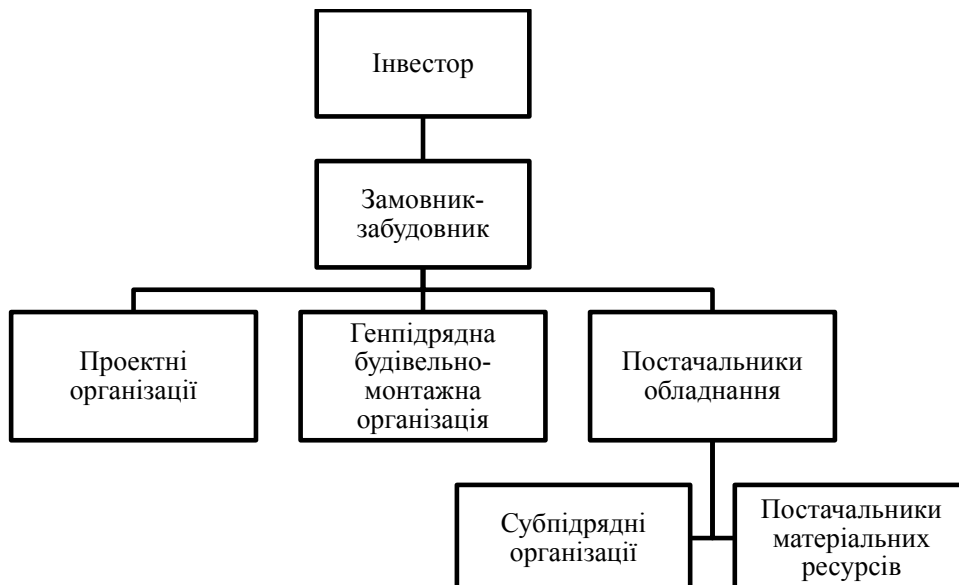


Рис. 1. Схема організації інвестиційного процесу

Таблиця 1

**Перевищення витрат
під час будівництва великих об'єктів**

Проект	Перевищення витрат, %
Тунель у Бостоні, США	196
Міст Хамбер, Велика Британія	175
Залізнична лінія Вашингтон – Бостон, США	130
Залізничний тунель під Великим Белтем, Данія	110
Автострада А6, Велика Британія	100
Залізнична лінія Шинкансен Коетцу, Японія	100
Метро у Вашингтоні, США	85
Євротунель, Англія/Франція	80

Джерело: складено за [12]

оскільки діяльність учасників стає більш узгодженою та скоординованою, скорочується час на виробництво і розповсюдження товарів. Як наслідок, на всіх (або на більшість) учасників підприємницької мережі знижується вплив чинників витрат і часу – базових критеріїв зростання цінності підприємства.

На основі вищенаведеного сформулюємо основні переваги та позитивні ефекти мережевої організаційної структури:

- наявність синергетичного ефекту, який у результаті об'єднання елементів створює можливість отримувати більший економічний ефект, ніж арифметична сума економічних ефектів від діяльності окремих суб'єктів;

- створення узгоджених вимог і підходів до оцінки впливу ефектів і можливостей їх використання;

- зниження сукупних витрат, перетворення зовнішніх витрат на внутрішні в результаті об'єднання підприємств, які продукують ті або інші блага;

- можливість швидкого навчання суб'єктів мережевої організації, яка виступає важливим чинником для максимізації використання і широкого розповсюдження позитивних ефектів;

- раціональне використання спільних матеріальних і нематеріальних ресурсів, ріст ефективності застосування основних засобів та підвищення оборотності активів;

- доступність великих інвестиційно-будівельних проектів та джерел капіталу для малих та середніх підприємств будівельної галузі;

- мінімізація дублювання компетенцій робочої сили та виробничих потужностей;

- можливість для кожного учасника мережі мати рівноправні прямі стосунки з іншими суб'єктами;

- незалежність від просторово-часових обмежень та витрат, гнучка адаптація до змін навколишнього середовища;

- високий ступінь організації і скоординованості інформаційного потоку та інноваційного процесу, посилення їх ключових компетенцій;

- поділ ринкових ризиків, пов'язаних із нестабільністю економічної кон'юнктури, зниження організаційних, техніко-виробничих і юридичних ризиків завдяки отриманню нових знань;

- підвищення швидкості та якості виконання проекту, більш повне задоволення потреб замовника.

Висновки. Отже, процес взаємодії суб'єктів ринку зміщується у напрямі дослідження комунікативних зв'язків, а концепцією, що підкреслює їхню роль у цьому процесі, є концепція відносин.

взаємодії колективних цінностей і прагнення до досягнення загальних цілей, при цьому головною цінністю вважають компліментарність ресурсів. У зв'язку із цим учасники мережі повинні бути готові до реалізації політики колективного самообмеження.

Суттєвим етапом у розвитку мережевого підходу є парадигма, авторами якої є Р. Майлз і Ч. Сноу [11]. Вчені запропонували розглядати мережеві структури як новий підхід до реалізації стратегій підприємств. Вони обґрунтовували необхідність кооперування і створення адекватних структур потребою підприємств в обміні інформацією, знаннями, іншими ресурсами, а також спільному використанні активів у процесах створення цінності для споживачів. Основними принципами формування мережевих структур, на думку цих учених, є довіра і координація дій. Компанії об'єднують матеріальні і нематеріальні ресурси для спільного здійснення різних видів діяльності, ґрунтуючись на принципі автономії.

Мережева взаємодія при цьому передбачає розвиток стійких довгострокових зв'язків між організаціями та делегування контролю над управлінням спільною діяльністю за відсутності передачі прав власності. Формування мережі вимагає не тільки наявності загальних цілей та інтересів у її учасників, а й набуття ними добровільних зобов'язань (забезпечення інформаційної прозорості, доступу до своїх певних ресурсів, відкритості комунікацій, обміну ноу-хау, навчання персоналу та ін.).

Мережева структура є новою моделлю перерозподілу інтелектуальних і виробничих ресурсів, що дає змогу її суб'єктам мінімізувати часові та матеріальні витрати на адаптацію до умов ринку. Коли ресурси високотехнологічних підприємств обмежені та не відповідають вимогам конкурентної боротьби, саме їх реорганізація за мережевим принципом дає змогу перерозподілити ризики і скоротити часові та фінансові витрати на розроблення й упровадження інновацій.

Реалізація інвестиційного проекту в будівництві передбачає участь досить значної кількості підприємств, організацій та установ:

- органів влади;
- інвестиційних компаній;
- інвестиційно-будівельних компаній;
- архітектурних, проектних і дослідницьких компаній;
- інжинірингових компаній;
- компаній із виробництва загальнобудівельних робіт;
- компаній із виробництва реставраційних робіт;
- компаній із будівництва і реконструкції транспортних комунікацій і споруд;
- спеціалізованих компаній по видах робіт;
- компаній будівельної індустрії;
- компаній з управління об'єктами нерухомості;
- навчальних закладів;
- інформаційних органів.

Досить часто, особливо під час використання ієрархічної форми організаційної структури, збільшення кількості учасників інвестиційного проекту призводить до зростання витрат та продовження термінів будівництва. Приклади перевищення інвестиційних бюджетів будівництва під час реалізації великих проектів наведено в табл. 1.

Формування мережевої структури дає змогу істотно економити на трансакційних витратах,

Застосування в сучасних умовах старих структур управління, зокрема ієрархічних, з їх централізованою і жорсткою субординацією не завжди забезпечує отримання конкурентних переваг. Перехід до сучасних методів управління будівництвом нерозривно пов'язаний із мережевими організаційними

структурами. Мережева структура є новою моделлю перерозподілу інтелектуальних і виробничих ресурсів, що дає змогу їй суб'єктам мінімізувати часові та матеріальні витрати, ризики зростання яких збільшуються одночасно зі збільшенням кількості учасників інвестиційно-будівельного проекту.

Список літератури:

1. Маркетинг / Под общ. ред. Г.Л. Багиева. – М. : Экономика, 1999. – 703 с.
2. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор ; пер. с англ. – М. : Контроллинг, 1991. – 104 с.
3. Фирсанова О.В. Методология исследования взаимодействия субъектов рынка в теории маркетинг-менеджмента : дис. ... д. э. н. / О.В. Фирсанова. – СПб. : СПбГУЭФ, 2003. – 367 с.
4. Chandler A.P. Strategy and Structure. Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge : Cambridge, Mass. ; MIT Press, 1962. – 420 p.
5. Дубінський С.В. Сучасні підходи до вдосконалення організаційно-економічного механізму / С.В. Дубінський // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1(16). – С. 66–72.
6. Петренко С.А. Порівняльний аналіз моделей організаційних структур підприємства / С.А. Петренко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – Т. 2. – С. 245–254.
7. Broekel T., Boschma R. Knowledge networks in the Dutch aviation industry // Utrecht University. – 2009. – 37 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://joeg.oxfordjournals.org/content/12/2/409.short>.
8. Podolny J.M., Page K.L. Network forms of Organizations // Annual Rev. of Sociology. – 1998. – № 24. – P. 57–76.
9. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. – М. : ВШЭ, 2000. – 520 с.
10. Райсс М. Границы «безграничных» предприятий: перспективы сетевых организаций / М. Райсс // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 1. – С. 92–97.
11. Рюэгг-Штюром Й. Сетевые организационно-управленческие формы – мода или необходимость? / Й. Рюэгг-Штюром, Л. Ахнегхаген // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 6. – С. 68–72.
12. Miles R.E. Fit, failure and the hall of fame: How companies succeed or fail / R.E. Miles, C.C. Snow. – New York, 1994.
13. Kierowanie budowlanym procesem inwestycyjnym. pod red. prof. M. Polońskiego, SGGW, Warszawa, 2009. – S. 248.

Трач Р.В.

Киевский национальный университет строительства и архитектуры

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СТРУКТУРНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследована зависимость организационной структуры управления предприятием от ее стратегии. Проанализировано использование иерархических организационных структур предприятий инвестиционно-строительного комплекса и факторы необходимости перемен. Исследованы факторы роста рисков при реализации инвестиционных проектов в строительстве. Предложено применение сетевых управленческих структур для повышения эффективности реализации инвестиционных проектов.

Ключевые слова: стратегия управления, организационная структура, иерархия, строительное предприятие, сетевая структура.

Trach R. V.

Kyiv National University of Construction and Architecture

METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF BUILDING ENTERPRISES STRUCTURAL MANAGEMENT

Summary

The dependence of the organizational structure of enterprise management on its strategy is investigated. The use of enterprises' hierarchical organizational structures of investment-building complex and factors of the need for change are analysed. The increase of risks at the realization of investment projects in building sphere is examined. The use of network management structures for increasing investment projects' implementation efficiency is proposed. Relationship Marketing Concept uses the principles of a network approach that identifies industrial and inter-industrial markets as network spaces. Modern scholars consider that it is outdated to define the market as a set of existing and potential consumers. The most reasonable interpretation of market describes it as a set of interactions of entities (enterprises, organizations, individuals, and their groups).

Keywords: strategy management, organizational structure, hierarchy, building enterprise, networks.

UDC 330.338:663.5.

Shevchenko L. O.

National University of Food Technologies

INNOVATIVE STRATEGY DEVELOPMENT FOR ALCOHOL ENTERPRISES OF UKRAINE

The article deals with the main problems of the development of enterprises of the alcohol industry. It is determined that one of the main problems is the lack of opportunity for development of alcohol enterprises, unregulated legislation on the production of alcohol-based liquids of technical origin, the abolition of the preferential rate of excise tax on ethyl alcohol, which is used for the production of edible vinegar and perfumery products, as well as alcohol denatured ethyl alcohol (technical alcohol), which is used for the production of technical and household products, other heavy, light, and chemical products. It is determined that the construction of an innovative strategy for alcohol companies could ensure the restoration of the production of alcohol companies that are currently idle.

Keywords: alcohol, alcohol enterprises, management, strategy, reorganization, innovation.

Problem of research. The high world level competition in the production of ethyl alcohol requires the creating innovative strategy by the implementation of a complex of modern technical investments (modernization, implementation of effective resource-saving and environmentally friendly technologies), organizational measures, financial and economic and other measures in the alcohol industry, which will allow to increase the volumes of alcohol production, bioethanol and components on its basis, alcohol-based products for technical purposes, ethyl alcohol-raw alcohol for the production of bioethanol, fraction of the main ethyl alcohol with intermediate impurities for the production of bioethanol, ethyl alcohol for the production of perfumery products, ethyl alcohol, alcoholic beverages, ethyl alcohol and other types of products, reduce the cost of their production, improve the quality and competitiveness of products both on the domestic and in foreign markets.

There are a number of issues concerning the development of the alcohol industry, the solution of which will allow to expand the range of manufactured products, to use the capacities of State Enterprise "Ukrspir", expand the tax base and increase revenues to the budget, create investment attractive production, reduce energy dependence of Ukraine, replace imported alcohol products with domestic.

Analysis of the recent research and publications. Innovative strategy at enterprises is the subject of scientific research by foreign scientists such as: V. Anshin, P. Drucker, S. Ilyenkov, E. Mansfield, M. Porter, A. Santo, D. Sahal, K. Freeman, J. Schumpeter and others. A significant contribution to the development of the general theoretical issues of innovative strategy transformations belongs to domestic scientists such as: O. Butnyk-Siversky, A. Galchinsky, V. Heyets, S. Gutkevich, M. Denisenko, O. Datsiy, M. Yermoshenko, C. I. Ilyashenko, N. Krasnokutska, D. Krisanov, L. Matrosov, T. Mostenska, V. Oleksandrov, O. Petukhova, I. Fedulova, Z. Shershnev and others.

Unsolved part of general problem. It should be noted that there are a lot of discussions about the fact that for the alcohol industry it is necessary to take urgent measures to increase the volume of sales of ethyl alcohol. We are discussing the topic of re-profiling of idle enterprises for the production of technical alcohol in order to master new markets.

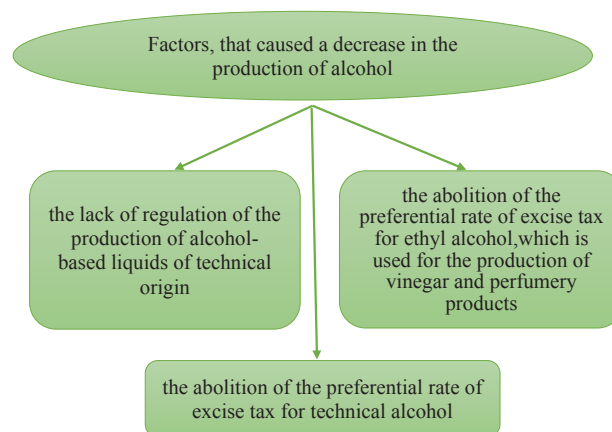
The aim of the article. To use the aspects of development of innovation strategy for alcohol enterprises to stop the deterioration and increase the profit opportunities.

Research methods. To make a research it were used a theoretical methods, such as abstraction, analysis and ascension from abstract to concrete.

In the study of the main directions of innovation development of alcohol enterprises, system analysis and system approach were used.

The main results of the study. The alcohol industry of Ukraine plays a significant role in supplying the sectors of the national economy with raw materials and stable revenues to the State Budget of Ukraine.

The SE "Ukrspir" capacity for the production of ethyl alcohol is estimated at 27.4 million decalitres of alcohol per year; 1.8 million tonnes of technical liquids; 1.1 million tons of technical alcohol; components of fuel motor (bioethanol) – 6 million decalitres; ethyl alcohol drinking – 0,4 million decalitres; ethyl alcohol medical – 0,7 million decalitres; fraction of the ethyl alcohol – 1,4 million decalitres; flaxseed oil – 0,1 million decalitres, alcoholic beverages – 1,9 million decalitres, yeast of baking presses – 3,000 tons, liquid carbon dioxide – 17.4 thousand tons, kvass concentrate – 2 thousand tons.



Possible solution to the problem of idle free capacity of alcohol enterprises caused by the lack of sales markets is the creation of a strategy for innovative development, which aims to re-profile the capabilities of alcohol enterprises.

Let's overview the main definitions.

Innovation strategy – a plan made by an organization to encourage advancements in technology or services, usually by investing in research and development activities. For example, an innovation strategy developed by a high technology business might entail the use of new management or production procedures and the invention of technology not previously used by competitors [2, 92].

The innovation strategy defines the role of innovation and sets the direction for innovation

execution. However, the role of innovation in helping organizations achieve growth targets is often unclear and the revenue growth from innovation is insufficient, unless managed with great rigor [3, 7].

An innovation strategy is about creating winning products, which means products that are in an attractive market, target a profitable customer segment, address the right unmet needs, and help customers get a job done better than any competing solution. Only after a company produces a winning product or service should it consider what activities are needed to deliver that product or service [4, 92].

Also it is necessary to understand what the development strategy means. Three basic strategies are:

- incremental: slow but steady approach (without attempting a leap) in which an already conceived end result is aimed for.

- evolutionary: slow but steady approach (without attempting a leap) in which there is no pre-conceived end result but each successive design or product is a refinement of the previous one.

- grand design: total transformation through a right-the-first-time approach [2, 90].

Strategic planning is an organizational management activity that is used to set priorities, focus energy and resources, strengthen operations, ensure that employees and other stakeholders are working toward common goals, establish agreement around intended outcomes/results, and assess and adjust the organization's direction in response to a changing environment [1, 68].

So, we need to build the such innovative strategy that can give the opportunity to create a winning product, which will help State Enterprise "Ukrspir" achieve growth targets.

One of the main problem is that the tax legislation of Ukraine identifies ethyl alcohol that is used in the food industry and technical alcohol (denatured alcohol), which can be used exclusively for the production of non-food products, by setting the same rates of excise duty for these alcohols.

Such a rate of excise tax on alcohol denatured (technical alcohol) led to an almost complete stop of its production (60% of the production capacity of the distilleries is not used).

Technical products manufacturers, chemicals manufacturers, solvents manufacturers, biofuels manufacturers, as well as manufacturers of other products of the heavy, light and chemical industry have ceased to buy domestic denatured alcohol (technical alcohol).

Because of its price is not competitive compared with similar imported alcohol liquids (annual imports of alcohol-based liquids for he technical purpose is more than 3-5 million decalitres of 100 percent alcohol).

The supply of domestic ethyl alcohol to the enterprises of the perfume and cosmetics industry and to the producers of edible vinegar has stopped (today in Ukraine vinegar is made from synthetic concentrated acetic acid).

This situation leads to an increasing of the Ukraine's currency balance deficit, which leads reducing the number of jobs and reducing tax revenues to the budget (the excise tax on technical alcohol is almost not paid due to the stop of its production).

The Cabinet of Ministers of Ukraine adopted a resolution No. 672 "The Establishment of a State Enterprise for the Alcohol and Liquor Industry" on July 28, 2010.

In pursuance of the above-mentioned resolution, 40 state-owned enterprises were reorganized, on the

basis of which 41 settlements of Ukrspir's activities were created, and 41 further enterprises are part of the Ukrspir concern.

The centralization of the production of alcohol made it possible to preserve the industry of the industry from further bankruptcy and to formulate a single policy in the field of alcohol production, which enabled the profit-making work of the State Enterprise "Ukrspir".

In connection with the entry into force of the Energy Community from Ukraine on February 1, 2011, Ukraine has incurred obligations under the Accession Protocol to the Treaty establishing the Energy Community, which in particular provides for the implementation of Directive 2003/30/ EU of the European Parliament and of the Council of May 08, 2003 on the promotion of the use of biofuels or other renewable fuels for transport to the legislation of Ukraine.

According to the Law of Ukraine "On Alternative Fuels", bioethanol and its components relate to biological fuels (biofuels) – solid, liquid and gas fuels, made from biologically renewable raw materials (biomass), which can be used as fuel or a component of other types fuel. Bioethanol is a depleted ethyl alcohol, made from biomass or ethyl ether alcohol for use as biofuel.

Since ethyl alcohol does not belong to consumer products and is a raw material for the production of other products (alcoholic beverages, medicines and veterinary preparations, confectionery, organic synthesis products, perfumery products, vinegar, etc.), the volume of its production and sale depends on the demand for alcohol consumers, as well as from the state tax policy.

Also, production of alcoholic vinegar is not carried out, production capacity is idle, and vinegar is made from organic acids. Raw material for the production of perfume and cosmetic products comes from abroad (0.3 million dl of alcohol-containing aromatic substances are imported annually).

Annual demand for alcohol for the production of:

- vinegar is 200 thousand decalitres,
- for the needs of the perfume industry – 300 thousand decalitres.

The annual volume of imports of alcohol-based technical products is 3.5-5 million decalitres. Alcohol plants have capacities and technological schemes for the organization of the production of the said products and, accordingly, the substitution of imports.

The suggested methods of solving the problem are shown in the Table 1

The annual consumption of gasoline is 5 million tons. In order to ensure the addition of 5% bioethanol to blended petrol, according to the law, its annual requirement is 250 thousand tons or 30 million decalitres.

Problem issues for the production and circulation of bioethanol and components of motor fuel on its basis are:

- the issue of the movement of alcohol and the main fraction of alcohol from distilleries to an enterprise that has equipment for the dehydration of alcohol and the production of bioethanol and components of motor fuel alternative are not regulated;

- the procedure for the implementation of the alternative motor fuel component needs to be simplified.

It is therefore advisable to make appropriate changes to the legislation. It is impossible to apply for the production and circulation of components of motor fuel alternative the procedure that is established for alcohol, because it will stop its production.

Table 1

Steps to do to start the innovative development of alcohol enterprises

Step 1	To amend the Tax Code of Ukraine, in particular, to establish a zero or preferential excise tax rate (1-2 UAH per 1 liter of anhydrous alcohol) for alcohol dispensed for the needs of the perfumery industry, production of edible vinegar.
Step 2	To determine the quotas for alcohol consumption, to introduce a bill of exchange, and alcohol-based liquid (reflux component of rectification) for technical needs.
Step 3	Identify enterprises for the production of technical liquids.
Step 4	To establish an electronic record of the production of alcohol-containing products, to introduce automatic denaturation of alcohol-based liquid, to provide enterprises with a chromatograph to determine the amount of denaturing additives in the batch of products leaving for the release of finished products.

Therefore, it is necessary to analyze the consumption of alcohol in the world market, in particular technical, in terms of competitiveness. In order to reduce the cost of production introduce the latest technologies and energy saving schemes. The consequences of monitoring the consumption of alcohol in the EU countries to use in planning its production. Give permission to sell products at prices operating in the European market.

The main reason for the high cost of bioethanol is the low productivity and obsolete equipment of enterprises, which can produce bioethanol, the impossibility of introducing energy-saving measures due to lack of financing.

Considering all the problematic moments, we suggest a strategic plan for the innovative development of alcohol enterprises.

The innovative strategy plan for alcohol enterprises is aimed at ensuring the efficient and profitable operation of State Enterprise "Ukrspirt" by increasing production volumes and expanding the range of products, replacing imported alcoholic products, reducing the cost of production through the use of secondary energy resources, the integrated implementation of the technology of alternative fuels, production biogas from post-alcoholic bards, reducing the use of natural resources (artesian water).

The main mission of the innovative strategic plan for the development of State Enterprise "Ukrspirt" is the preservation of the production potential of the alcohol industry and the creation of conditions for its effective work through the modernization and redevelopment of capacities for the production of new types of spirits products, reforming the industry through the elimination of unpredictable enterprises, and ensuring effective control of manufactured products.

Define the strategic goals and directions of the innovative strategy plan for development of alcohol enterprises:

1. Expansion of the range of products and redevelopment of unused production of surplus production capacity for the production of demanded products. These measures, in particular, will allow for the replacement of imports of light petroleum products. To do this, it is planned to re-equip technological schemes for the production of the different types of products.

2. Improvement of technological schemes due to:

- complex processing of raw materials, implementation of schemes of processing of wet corn;

- increasing in the concentration of alcohol in the mature jug due to the selection of strains of yeast, producing alcohol content of more than 10% vol., as well as optimal complexes of enzyme preparations used in production;

- enamelling of the inner surface of fermentation vehicles in order to improve the quality of disinfection of equipment without the use of steam and

increase the microbiological purity of the fermentation medium;

- replacement of alcohol contaminants of fermentation compartments on condensate films, which allow to obtain the strength of water-alcohol liquid 6-8% by volume;

- equipment of bragorectification plants of enterprises aimed at the production of ethyl alcohol of nutritional purpose, accelerating columns;

- production of wet concentrates of bards and dry after-alcoholic bards;

- the return of filtrate bards to make dough (at first 30% with the prospect of a 100% return);

- introduction of circulating water supply plants;

- introduction of electronic accounting of alcohol-based products at enterprises producing bioethanol and its components, alcohol-based products of technical purpose, technical alcohol, including the development of instructions for automatic accounting;

- conducting a technological audit of all enterprises of State Enterprise "Ukrspirt", in particular, with the purpose of establishing real production capacities.

3. Implementation of energy saving measures:

- transfer of steam generating units to alternative fuels (liquid and solid);

- implementation of the technology of production of biogas from the bard, which will enable to obtain biogas with a concentration of methane up to 75%;

- installation of burners for the burning of liquid fuels;

- replacement of energy-intensive engines, installation of frequency converters;

- automation of production processes, heat recovery in technological processes;

- transfer of bragorectification units to work under a small vacuum.

4. Improvement of the ecological state of the environment due to:

- organization of production of concentrate of wet bards and dry post-alcohol bards according to DSTU 4478: 2005 "Processing products of grain bards after alcohol. General specifications «;

- introduction of the technology of production of biogas from bards, which will enable to reduce the CSC bards from 70-80 to 5-7 mg/dm³ in the processing of sugar raw materials and from 26 to 2 g/dm³ in the processing of starchy raw materials.

Achieving these goals will ensure:

- preservation of the production potential of the alcohol industry and creation of conditions for its effective work through the conversion of part of the excess capacity for the production of bioethanol and its components, alcohol-based technical products, ethyl alcohol-ethanol for the production of bioethanol, fraction of the main ethyl alcohol with intermediate impurities for production Bioethanol, ethyl alcohol, intended for the production of edible vin-

egar and perfumery, ethyl alcohol, alcoholic beverages, and other types of products;

- expansion of spheres of alcohol production, production of new types of vodka and other products;

- implementation of modern technological solutions that allow bioethanol to be produced in an economically feasible way;

- reduction of dependence of the state on import of energy carriers due to production of biogas and conversion of boiler houses to the use of alternative fuels (liquid and solid);

- stabilization of the enterprises of the alcohol industry due to their full load and organization of production of liquid products in the market;

- increasing of capacity of the market of products of the domestic agrarian sector;

- creation of an internal market of biofuels, expansion of export potential;

- improvement of the ecological state of the environment due to production of biogas;

- concentrates of bards of wet and dry post-alcoholic bards;

- ensuring the profitability of the industry and increasing revenues to the budgets of all levels, replacement of imports of alcohol-based products.

Conclusion. Taking into account that the existing capacities of State Enterprise “Ukrspirt” are not provided with alcohol sales markets, we determine that the main aims of the innovative strategy for the alcohol enterprises should be: an increasing in the production of bioethanol and its components, alcohol-based products of technical purpose (glass washer, means for combustion of fire, solvents, detergent concentrates, etc.), and expanding the range of products from the production of ethyl alcohol raw and fraction of ethyl alcohol intermediate impurities to produce ethanol, ethyl alcohol for perfume, ethyl alcohol drinking, new types of vodka, medical ethanol and other products through the modernization Ukraine will reduce dependence on imported petroleum products, imports displace alcohol-containing products that preserve the environment, as well as improving the financial situation of State Enterprise “Ukrspirt”, increase revenues to budgets of all levels.

References:

1. Bigoness, W.J., & Perreault, W.D. Jr. “A conceptual paradigm and approach for the study of innovators”. *Academy of Management Journal*. 2015- 24 (1). 68.
2. Collis, Daniel J., and Michael G. Rukstad. “Can You Say What Your Strategy Is?» *Harvard Business Review*, 2016, pp. 90-92.
3. Fulmer, Robert M., and Leslie W. Rue: “The Practice and Profitability of Long-Range Planning,» *Managerial Planning*, vol. 22, 2017, pp. 7.
4. Porter, M. E. and Kramer, M. C. “Strategy and society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility”. *Harvard Business Review*, 2016, 84, 92.

Шевченко Л. О.

Національний університет харчових технологій

РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СПИРТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Резюме

У статті розглянуто основні проблеми розвитку підприємств спиртової промисловості. Визначено, що однією з головних проблем є відсутність можливості розвитку спиртових підприємств через нерегульоване законодавство щодо виробництва спиртових рідин технічного походження, скасування пільгової ставки акцизного податку на спирт етиловий, який використовується для виробництва оцту та парфюмерних продукції, а також на технічний спирт, який використовується для виробництва технічних рідин, продукції технічного призначення, продуктів хімічної промисловості. Визначено, що побудова інноваційної стратегії для підприємств спиртової промисловості може забезпечити відновлення виробництва спиртових підприємств, які нині простоюють.

Ключові слова: спирт етиловий, спиртові підприємства, менеджмент, стратегія, реорганізація, інновації.

Шевченко Л. О.

Национальный университет пищевых технологий

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СПИРТОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Резюме

В статье рассмотрены основные проблемы развития предприятий спиртовой промышленности. Определено, что одной из главных проблем является отсутствие возможности развития спиртовых предприятий, которое вызвано нерегулируемым законодательством по производству спиртных жидкостей технического происхождения, отменой льготной ставки акцизного налога на спирт этиловый, используемый для производства уксуса и парфюмерных продукции, а также на технический спирт, который используется для производства технических жидкостей, продукции технического назначения, продуктов химической промышленности. Определено, что построение инновационной стратегии для предприятий спиртовой промышленности может обеспечить восстановление производства спиртовых предприятий, которые сейчас простаивают.

Ключевые слова: спирт этиловый, спиртовые предприятия, менеджмент, стратегия, реорганизация, инновации.

РОЗДІЛ 4

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 331.5

Гнатенко І. А.
Рубежанська В. О.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОСТКРИЗОВОГО ЛАМІНАРНОГО РУХУ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ ДОНЕЦЬКОЇ ТА ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ ШЛЯХОМ УПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті розроблено механізм забезпечення інноваційного розвитку регіональних ринків праці Донецької та Луганської областей. Сформульовано основні принципи та етапи формування цього механізму. Визначено напрями нормативно-правового, фінансово-податкового та організаційно-адміністративного регулювання в рамках функціонування механізму забезпечення інноваційного розвитку регіонального ринку праці.

Ключові слова: регіональний ринок праці, механізм забезпечення інноваційного розвитку регіонального ринку праці, ламінарний рух регіонального ринку праці, інновації, інноваційні типи зайнятості.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування ринкової економіки подолання кризових явищ, що гальмують розвиток регіональних ринків праці на певних територіях (у нашому дослідженні – на територіях Донецької та Луганської областей), можливе за допомогою формування потужної та досконалої системи інституційного середовища, заснованої на впорядкуванні системи нормативно-правових, фінансових, податкових та інших важелів. У процесі такого впорядкування потрібно враховувати не тільки той ресурсний потенціал, що існує на певній території, а й активно розвивати та залучати інноваційні заходи для соціально-економічного розвитку, що сприяло б ефективному функціонуванню ринку праці. Постає потреба стимулювання зовнішньої підтримки ринку праці, а також створення таких інфраструктурних елементів, які б забезпечували результативність ринку праці на рівні європейських стандартів. Така зовнішня підтримка повинна ґрунтуватися на створенні ефективного антимонопольного законодавства, вдосконаленні податкової та інвестиційної політики та низки інших заходів, які б ураховували специфічність діяльності ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню регіональних ринків праці та заходів, спрямованих на стимулювання розвитку цих ринків, присвячено праці Д. Аутора, О.В. Волкової, В.Г. Герасимчук, А.А. Гриценко, В.В. Дружиніної, А.М. Колота, В.А. Ландсмана, О.В. Макарової, С.В. Мочерного, В.П. Петюха, В.М. Соболева, М. Шаленко, Д.Е. Шапоренко, Є.І. Чернявської, В.С. Чорного та ін.

Відаючи належне виконаним науковим роботам вищевказаних учених, хотілося б зазначити про відсутність розробок єдиного механізму забезпечення інноваційного розвитку регіонального ринку праці. Зазначена проблема зумовила вибір напряму дослідження та формулювання мети статті.

Мета статті полягає у розробленні механізму інноваційного розвитку регіональних ринків праці в Донецькій та Луганській областях для забезпе-

чення ламінарного руху ринку праці у посткризовий період.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід зазначити, що настання кризи в Луганській та Донецькій областях здебільшого викликане несподіваними та неочікуваними військовими діями. При цьому можливості швидкого та вчасного реагування регіонального ринку праці на імпульси, що свідчили про настання рецесії, практично унеможливлювалися внаслідок системного та швидкого розбалансування усієї державної системи. Логічним є те, що доки державна система не буде стабільною, доти регіональні заходи з підтримки ринку праці будуть неефективними. Частково це дійсно так. Наукові дослідження вчених свідчать про те, що ринок праці має тенденцію до відновлення лише через чотири-п'ять років після загального відновлення економіки [1–3]. А повернення докризового рівня зайнятості вимагає більшого часу, ніж відновлення економічного росту. Проте локальні або точкові заходи на інноваційній основі все ж таки здатні частково вивести ринки праці Донеччини та Луганщини з кризи. За нашим баченням, постає потреба генерування інноваційних ідей з урахуванням не тільки обмежених у цей час економічних мотивацій на цих територіях, а й широкого залучення низки соціально-психологічних чинників, стилю мислення та компетенцій винахідника. У контексті сказаного доречним буде навести думку відомого соціолога, економіста та засновника еволюційної економічної теорії Й. Шумпетера, який у праці *Capitalism, Socialism and Democracy* довів центральну роль інновацій в умовах кризи [4]. Дослідник уважав, що першоджерелом інновацій поряд з економічними чинниками є соціальні та психологічні чинники новатора, які зумовлюють винаходи, ідеї, нововведення. У теорії Й. Шумпетера простежується повна протилежність концепції економічного детермінізму та існування теорії А. Сміта *Homo Economicus* [5]. Тобто саме мотиваційний неекономічний чинник є першоджерелом інноваційної ідеї та у подальшому призводить до економічної вигоди від її реалізації.

Вважаємо, що впроваджувати та підтримувати інноваційні заходи на ринку праці Донецької та Луганської областей можливо за допомогою певного місцевого Механізму забезпечення інноваційного розвитку регіонального ринку праці (далі – Механізм), який є основною частиною безперервного процесу формування інтегративних управлінських підходів до забезпечення ламінарного руху ринку праці (рис. 1).

Під таким Механізмом ми розуміємо узгоджену концепцію рамкових дій, уміле управління якими перетворює хаотичний рух розвитку регіонального ринку праці на ламінарний, причому ентропії системи грають роль демаркації вказаних рухів, тобто визначають засоби інноваційного впливу на мультифрактальну систему. Зокрема, лише забезпечення ламінарного руху призведе до оновлення системи, тоді як хаотичний – до пролонгації фази «криза» та повної руйнації ринку праці.

Зауважимо, що формування Механізму повинне відповідати певним принципам:

- цілепокладання – спрямованості на досягнення ефективного результату, а саме забезпечення ламінарного руху розвитку ринку праці на рівні регіону шляхом упровадження інноваційних заходів;
- об’єктивності – досягнення вимірності запланованих результатів у конкретних показниках (збільшення зайнятості населення та зменшення безробіття; підвищення середньомісячної заробітної плати; зниження нерівності доходів населення; зниження строків пошуку робочого місця тощо);
- економічної корисності – результат упровадження Механізму повинен позитивно відбиватися на основних соціально-економічних показниках розвитку регіону;
- рівноправності – передбачає необхідність рівноважної ініціативності, співпраці та взаємодії між органами місцевої влади та представниками

підприємницького бізнес-середовища під час реалізації інноваційних заходів;

- гласності – зосереджує увагу на тому, що вільний доступ усіх зацікавлених суб’єктів до розроблення, впровадження та моніторингу заходів дає можливість вносити цим суб’єктам пропозиції та власні бачення напрямів підтримки регіонального розвитку ринку праці;
- безперервності – передбачає процес реалізації Механізму як постійну та нескінченну дію. Навіть у разі досягнення запланованих показників етапи реалізації Механізму повинні оновлюватися за умов циклічного еволюційного розвитку ринку праці. Крім того, зміни зовнішнього середовища вимагають постійної корекції інструментів досягнення, а відповідно, й оціночних показників.

Головним центром керування ентропіями є людина, що здатна за умови проектування науки, інновацій, освіти та знань запустити інноваційний розвиток регіонального ринку праці. Тож, відповідно, керування Механізмом повинні здійснювати талановиті люди.

Відповідно до зазначеного, на першому етапі формування Механізму доцільно обрати команду однодумців, які будуть ним керувати. Команда однодумців – це тимчасове об’єднання генераторів інноваційних ідей (у складі вчених, державних службовців, підприємців, громадських діячів тощо), які, усвідомлюючи ризикованість інноваційного процесу, націлені на досягнення максимального результату від його реалізації в найкоротші терміни. Формування та підбір команди є досить складним завданням, оскільки сильна команда здатна реалізувати навіть утопічний, на перший погляд, інноваційний проект, тоді як слабка – провалити найбільш феноменальні та перспективні задуми. Теорія і практика управління інноваціями свідчить про те, що члени команди повинні:

- володіти як науково-технічними компетенціями новаторів (стратегічністю мислення; здат-



Рис. 1. Механізм забезпечення інноваційного розвитку регіонального ринку праці відповідно фази «криза»

Джерело: розроблено авторами

ністю до самоосвіти; професійною мобільністю; комунікативністю; підприємливістю; інноваційною культурою; зацікавленістю тощо), так і знаннями в галузі управління розвитком регіонального ринку праці;

- мати глибокі знання про технології заснування інновацій на ринку праці за кризових умов;

- урахувувати обмежені фінансові ресурси регіону та формувати на цій основі ефективні нееконімічні мотиваційні чинники для впровадження інноваційних заходів;

- бути психологічно сумісними (тобто під час набору команди необхідно враховувати культурний і життєвий досвід кожного співробітника, який зумовлений статусом, темпераментом, релігійністю, моральними цінностями і особистими якостями).

Для того щоб упорядкувати управлінські дії команди у межах реалізації Механізму, за нашим баченням, доцільним є створення Єдиного координаційного центру – консультативно-дорадчого органу, який має стати консолідуючим ланцюгом у ефективній координації: Центру виконавців – інноваційних менеджерів, які будуть займатися відбором інноваційної ідеї відповідно до потреб регіону; Центру громадського контролю – представників населення, завдяки яким буде здійснюватися публічне обговорення інноваційних заходів; Науково-дослідного центру, основним завданням якого буде наукове супроводження інноваційних заходів шляхом професійної юридичної, фінансової та організаційної підтримки. При цьому такий центр може бути створений на базі наявних науково-дослідних інститутів або регіональних ВНЗ Донецької та Луганської областей.

Таким чином, на першочерговому етапі формування Механізму доцільним є залучення інтелектуальних та висококваліфікованих людських ресурсів, які здатні визначити головні пріоритети інноваційного розвитку регіону та на цій основі прийняти відповідні управлінські рішення щодо всеохоплюючого впровадження інноваційних заходів на ринок праці.

Після формування команди однодумців доцільним є визначення головної мети, місії та цілей, досягнення яких необхідне для забезпечення бажаного ідеального розвитку регіонального ринку праці. Місія Механізму – це забезпечення ламінарного руху регіонального ринку праці відповідно до фази «криза» шляхом активного впровадження інноваційних заходів. Метою Механізму є підвищення зайнятості населення та зниження соціальної напруженості на ринку праці. Місія та мета передбачають вироблення певних цілей, що формують бажаний результат, який необхідно досягнути. Розроблення цілей полягає у визначенні конкретних вимірюваних показників, які відображають бажані результати досягнення мети та місії. До таких цілей слід віднести: збільшення кількості зайнятих осіб та, відповідно, зменшення кількості безробітного населення; створення нових робочих місць; удосконалення функціональності наявних або створення нових елементів інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку ринку праці; розширення інноваційних типів зайнятості; інтеграція на ринку праці внутрішньо переміщених осіб тощо.

Після формування місії, головної мети та цілей необхідними є моніторинг імпульсів змін та визначення стану адаптаційних можливостей регіонального ринку праці для впровадження інновацій. Цей етап передбачає реалізацію трьох

заходів: діагностику наявного стану регіонального ринку праці та ранжування зовнішніх загроз і внутрішніх ризиків; визначення рівня адаптаційних можливостей та наявного інноваційного стану регіонального ринку праці; з'ясування та усвідомлення основних недоліків наявних методів управління регіональним ринком праці.

На цьому етапі доцільним є застосування таких методів дослідження, як: історично-логічний (аналіз ролі та значення соціально-економічних процесів у розвитку ринку праці); графічний (визначення тенденцій та особливостей регіонального ринку праці); статистичний (виявлення проблем та характерних рис кон'юнктурних процесів регіонального ринку праці); математичного моделювання (визначення системи показників оцінювання основних тенденцій регіональному ринку праці) тощо.

На наступному етапі передбачається формування інноваційних заходів для зміни стану сучасного регіонального ринку праці на бажаний ідеальний. Дія цього етапу починається після того, коли в процесі аналізу імпульсів змін та визначення стану можливостей регіонального ринку праці для впровадження інновацій виявлено фактори нестабільного, несприятливого мінливого зовнішнього оточення, а також з'ясовано рівень адаптаційних можливостей ринку праці. Зазначене викликає необхідність зміни наявних стереотипів, відмови від недієвих підходів шляхом пошуку інноваційних ідей, актуальних визначеному стану ринку праці, та розроблення інструментарію для їх впровадження.

Класичні заходи щодо поліпшення розвитку ринку праці в умовах кризи передбачають комплексне вдосконалення нормативно-правового, фінансово-податкового та організаційно-адміністративного регулювання, що доцільно використовувати в рамках нашого Механізму. Розглянемо їх більш детально.

Напрями вдосконалення нормативно-правового регулювання, на прикладі нашого Механізму, передбачають процес створення або вдосконалення інноваційного законодавства щодо регіонального ринку праці: впровадження законодавчих норм із питань заохочення інновацій на ринку праці та наближення їх до європейського рівня; закріплення соціальних гарантій звільнених працівників та працівників уразливих категорій (інвалідів, матерів-одиначок, багатодітних осіб тощо); лобювання на рівні держави законодавчого захисту місцевих інноваційних ініціатив або проектів; розширення прав і обов'язків місцевих органів із приводу впровадження інноваційної діяльності на ринку праці шляхом внесення змін до законів України «Про місцеві державні адміністрації» та «Про місцеве самоврядування в Україні»; лобювання диверсифікації функціональних повноважень стосовно регулювання зайнятості між центральними та місцевими органами влади; забезпечення процедури створення нових робочих місць у промислових галузях економіки; розширення можливостей для легальної зайнятості внутрішньо переміщених осіб.

Зазначені дії у сукупності сприяють ефективній реалізації Механізму, забезпечуючи укріплення інноваційних заходів законодавчою платформою.

Вдосконалення фінансово-податкового регулювання регіонального ринку праці передбачає, перш за все, економічне заохочення інноваційної ініціативності. Доцільним є передбачення процедури реалізації економічної підтримки в напра-

мах: надання податкових пільг організаціям, що створюють нові робочі місця, для впровадження інновацій; надання дотацій організаціям, що засновують центри підготовки та перепідготовки інноваційних кадрів; субсидування підприємств, що забезпечують інноваційні типи зайнятості; фінансування нових елементів інноваційної інфраструктури ринку праці.

Зазначені дії у сукупності сприяють ефективній реалізації Механізму, забезпечуючи укріплення інноваційних заходів фінансовою платформою.

Розглядаючи шляхи вдосконалення організаційно-адміністративного регулювання регіонального ринку праці, можна визначити найефективніші, а саме: впровадження інноваційних типів гнучкої зайнятості (аутсорсингу, аутстафінгу, лізингу персоналу; дистанційної зайнятості, фрілансерства); створення центрів із навчання та перенавчання персоналу для реалізації інновацій-

них проектів; підтримка гуманізації та інтелектуалізації праці; нематеріальне стимулювання інноваційних процесів на ринку праці; забезпечення інтеграційних процесів та розширення міждержавної та міжрегіональної взаємодії суб'єктів ринку праці в інноваційній сфері тощо.

Особливо важливим на цьому етапі є заохочення формування інноваційних типів зайнятості, що підвищує мобільність, соціальну гнучкість людини та надає шанс залучення працівника у трудову діяльність за найбільш сприятливих умов. Такий тип зайнятості сприяє розвитку науково-інноваційної сфери ринку праці, хоча поряд із перевагами містить певні недоліки (табл. 1).

Висновки. У ході проведеного дослідження встановлено, що реалізація запропонованого нами Механізму забезпечення інноваційного розвитку регіонального ринку праці відповідно до фази «криза» забезпечить ламінарний рух дисипатив-

Таблиця 1

Переваги та недоліки інноваційних типів зайнятості

Переваги	Недоліки
Дистанційна зайнятість	
Зниження витрат на утримання робочого місця; можливість залучення працівника до роботи у будь-який час, тобто роботодавець має гарантії цілодобового залучення окремих працівників; збільшення продуктивності праці за рахунок відсутності у працівника потреби витрачання часу на проїзд до місця роботи або відволікання на внутрішні конфлікти; зберігання у працівника необхідного балансу між сімейними інтересами та роботою; можливість залучення особи до участі у громадському житті тощо.	Відсутність чіткої законодавчої бази; відсутність контролю над витратами робочого часу; наявність прокрастинації та дедлайнів; загроза забезпечення конфіденційності інформації за рахунок бізнес-шпиунства; необхідність часу для ознайомлення з поставленим завданням тощо.
Лізинг персоналу	
Мінімізація термінів пошуку необхідного персоналу; можливість швидкої компенсації робочої сили співробітника, який тимчасово не задіяний у трудовому процесі внаслідок хвороби, тривалого відраження тощо; отримання для працівника досвіду роботи у великих корпораціях; зменшення адміністративних витрат на ведення кадрового діловодства, податкової та статистичної звітності; можливі конфлікти між роботодавцем та персоналом вирішуються агенцією з працевлаштування тощо.	Відсутність соціальних гарантій (соціального пакету) та грошових компенсацій для працівника внаслідок звільнення; переплата агентству за надання послуги; відсутність духу корпоративності у персоналу; високий ризик збитків унаслідок прийняття невідповідального та некваліфікованого працівника тощо.
Аутсорсинг персоналу	
Зниження грошових витрат роботодавця на виплату заробітної плати та податкових відрахувань (тобто роботодавець платить лише за результат, а не за процес роботи); зниження витрат на організацію або оренду робочого місця; отримання унікальних сторонніх компетенцій, які не мають власні працівники; можливість вибору найкращого підрядника для виконання необхідних робіт; отримання доступу до інноваційних технологій більш високого рівня; збільшення гнучкості виробництва (на невеликих заводах простіше займатися перебудовою виробничого процесу і диверсифікувати продукцію); зосередження на розробленні нових продуктів і послуг для забезпечення конкурентної переваги, що особливо важливо в умовах стрімко змінюваних технологій і ринкового попиту тощо.	Відсутність гарантій збереження конфіденційності інформації; низька можливість контролю та зміни інноваційного проекту; відсутність можливості відмови від замовлення послуги зовнішнього підрядника (або занадто важка фінансова плата за відмову від його послуг); висока вартість послуг підрядника; ризик раптового припинення послуг, оскільки фірма-аутсорсер, як і будь-який суб'єкт підприємництва, може, наприклад, припинити свою діяльність тощо.
Аутстафінг персоналу	
Можливість швидкого залучення вузько кваліфікованих спеціалістів з інших регіонів, не відкриваючи там філій або представництв; можливість зниження кількості співробітників без втрати цінних людських знань та вмінь; економія фонду оплати праці за рахунок тимчасового найму в іншій установі; офіційне оформлення трудових гарантій працівника; відсутність проблеми плинності кадрів; можливість максимальної оптимізації штатного розкладу; можливість використання спрощеної системи оподаткування, навіть якщо кількість співробітників перевищує допустиму норму; можливість створення тимчасової проектної команди для реалізації або запуску конкретного інноваційного проекту тощо.	Повна відсутність контролю компанії-провайдера над якістю виконаної роботи для компанії-замовника; відсутність корпоративного духу у найманих працівників; наявність прокрастинації та дедлайнів; відсутність можливості підвищувати професійний рівень найманого співробітника тощо.
Фрілансерство	
Вільний робочий графік; зрозуміла оплата за виконану роботу; відсутність внутрішньофірмових конфліктів; відсутність посередників між виконавцем та замовником; можливість займатися тревелінгом; відсутність проблеми адаптації до колективу; можливість отримання надприбутків; відсутність необхідності спілкування по вертикалі (керівник – підлеглий); відсутність транспортних витрат на дорогу до місця працевлаштування; відсутність дрес-коду; можливість обрання такого проекту, який бажаний та більш оплачуваний; відсутність неочікуваного звільнення; можливість для започаткування власного бізнесу; відсутність робочої рутини, монотонності роботи за рахунок постійних творчих експериментів тощо.	Відсутність спілкування з колегами та ізоляція від зовнішнього світу; низький ступінь обміну досвідом між колегами; можливі прокрастинації та дедлайни за рахунок низького самоконтролю; нестабільність доходів; відсутність податкових відрахувань у Пенсійний фонд, що не дає гарантій отримання пенсії; ризик неотримання оплати за послугу; відсутність соціальних гарантій (оплати лікарняного, відпускних); висока ризикованість діяльності; значна конкуренція між виконавцями; повна відсутність законодавчої бази тощо.

ної еволюційної системи, що надасть можливість перейти ринку праці від кризової фази свого розвитку до поживавлення. Реалізація заходів Механізму збалансує попит та пропозицію на ринку праці Донецької та Луганської областей, підвищить соціальну та трудову мобільність працівни-

ків, збільшить кількість зайнятих в інноваційних секторах економіки, знизить тривалість безробіття тощо. Своєю чергою, ефективне функціонування регіонального ринку праці спричинить позитивні ефекти соціально-економічного розвитку на національному, державному та місцевому рівнях.

Список використаних джерел:

1. Дружиніна В.В. Місцевий ринок праці: умови функціонування, методи та способи забезпечення збалансованості : [монографія] / В.В. Дружиніна ; наук. ред. В.М. Василенко ; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк : Юго-Восток, 2014. – 366 с.
2. Богиня Д.П. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати : [кол. моногр.] / Д.П. Богиня [та ін.]. – К. : ІБ НАН України, 2001. – 300 с.
3. Колот А.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини : [підручник] / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
4. Schumpeter J. Capitalism, Socialism, and Democracy. Unwin, London, 1987.
5. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства / А. Смит. – М. : Наука, 1962. – 333 с.

Гнатенко І. А.

Рубежанская В. О.

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОСТКРИЗИСНОГО ЛАМИНАРНОГО ДВИЖЕНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА ДОНЕЦКОЙ И ЛУГАНСКОЙ ОБЛАСТЕЙ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

В статье разработан механизм обеспечения инновационного развития региональных рынков труда Донецкой и Луганской областей. Сформулированы основные принципы и этапы формирования этого механизма. Определены направления нормативно-правового, финансово-налогового и организационно-административного регулирования в рамках функционирования механизма обеспечения инновационного развития регионального рынка труда.

Ключевые слова: региональный рынок труда, механизм обеспечения инновационного развития регионального рынка труда, ламинарное движение регионального рынка труда, инновации, инновационные типы занятости.

Gnatenko I. A.

Rubezhanska V. O.

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

PROVISION OF POST-CRISIS LAMINAR MOVEMENT OF THE OPERATION OF THE LABOUR MARKET OF THE DONETSK AND LUHANSK REGIONS BY INTRODUCING THE MECHANISM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Summary

In the article, a mechanism for ensuring the innovative development of regional labour markets in the Donetsk and Luhansk regions is developed. The main principles and stages of the formation of this mechanism are formulated. The directions of regulatory, financial-tax, and organizational-administrative regulation in the framework of the functioning of the mechanism for ensuring the innovative development of the regional labour market are determined.

Keywords: regional labour market, mechanism for ensuring innovative development of regional labour market, laminar movement of regional labour market, innovations, innovative types of employment.

РОЗДІЛ 5 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 338,45 (477.64)

Павлішина Н. М.

Безверха В. О.

Запорізький національний технічний університет

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

У статті наведено підходи до визначення сутності категорії соціально-економічного потенціалу регіону. Визначено сутність та методики оцінки соціально-економічного потенціалу регіону. Оцінено соціально-економічний потенціал регіонів України та Запорізького регіону. Надано рекомендації щодо поліпшення рівня розвитку економічного та соціального потенціалу регіонів країни.

Ключові слова: регіон, соціально-економічний потенціал, оцінка потенціалу регіону, Запорізький регіон, регіони України.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку соціально-економічного потенціалу регіонів, підвищення їх конкурентоздатності неможливі без подолання проблем міжрегіональних відмінностей, ліквідації кризових явищ і відсталості в розвитку окремих територій країни. Розвиток регіону – багатовимірний і багатоаспектний процес, який розглядається з погляду сукупності різних соціальних та економічних цілей. Навіть якщо йдеться тільки про економічний розвиток, він розглядається спільно з розвитком соціальним. Соціально-економічний розвиток включає такі аспекти: зростання виробництва і доходів, зміни в інституційній, соціальній і адміністративній структурах суспільства, в суспільній свідомості, в традиціях і звичках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінці соціально-економічного потенціалу регіонів України присвячено багато робіт. Зокрема, цій темі приділяли увагу І. Барило [6], Л. Ковальська [4], М. Орлатий [2], О. Посилкіна [9], В. Прохорова [3] та ін. У дослідженнях цих авторів розглянуто сутність категорії соціально-економічного потенціалу регіону, методику оцінки соціально-економічного потенціалу регіону.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на інтерес науковців до оцінки соціально-економічного потенціалу країни та регіонів, невизначеною є система одиничних показників економічного та соціального потенціалів та субпотенціалів, тому це питання залишається актуальним і зумовлює необхідність проведення поглиблених досліджень.

Мета статті полягає у розгляді сутності соціально-економічного потенціалу регіону, методики оцінки соціально-економічного потенціалу регіону та обґрунтуванні вибору показників для оцінки СЕП; оцінці СЕП Запорізького регіону та наданні рекомендацій щодо поліпшення рівня розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних ринкових умовах стає все більш актуальним завдання визначення внутрішніх резервів економічного розвитку, вирішення якого пов'язується передусім із розробленням нових підходів до визначення суті, структури і методів оцінки соціально-економічного потенціалу регіону.

Соціально-економічний потенціал як показник економічної потужності регіону має величезне значення в розвитку економіки, особливо в даний період його розвитку існує необхідність у створенні економічних, господарських, виробничих, соціальних та інших умов і можливостей для більш прогресивного розвитку економіки за рахунок якісних чинників зростання [1].

Зміст поняття «соціально-економічний потенціал регіону» розкривається через сутність його складників:

– регіон. У сучасних дискусіях із приводу визначення поняття «регіон» переважає комплексний, поліаспектний погляд. Визначення згаданого поняття значною мірою залежить від підходу дослідника та цілей, яких він прагне досягти. Найбільш відомим є трактування регіону як частини держави, яка має владні структури субнаціонального рівня. У науковій літературі 1980-х років багато авторів, визначаючи поняття «регіон», особливо увагу приділяли територіальному аспекту, розуміючи регіон як територіально-просторову одиницю. Інші вчені зосереджували увагу на управлінському аспекті, інтерпретуючи регіон, з одного боку, як систему управління, з іншого – як структурний підрозділ, що виконує певні функції. Оскільки категорії «регіон» притаманна властивість системи, тому найчастіше регіон розглядається як економіко-соціальна або адміністративно-господарська система [2, с. 10];

– потенціал. У Великій радянській енциклопедії дається визначення терміну «потенціал», який дає підстави застосувати його до різних галузей науки і діяльності людини залежно від того, про яку сукупність засобів, предметів праці, запасів, джерел, наявних можливостей йдеться [2, с. 19]. Це тлумачення містить у собі два аспекти: наявність ресурсів і цільову спрямованість їх використання. На думку В. Прохорової, потенціал – це певний набір ресурсів, необхідних для нормального функціонування регіону [3]. У категорію «потенціал» входять виробничий, природно-ресурсний, трудовий, інвестиційний, інноваційний потенціали.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що соціально-економічний потенціал – це сукупна

здатність наявних трудових, матеріально-технічних, фінансових, природних та інших ресурсів забезпечити максимальні дані в умовах обсягу виробництва товарів та послуг для найбільш повного задоволення індивідуальних та колективних потреб суспільства [1–3].

Під час формування потенціалу регіону одним з основних є структурний підхід, у разі використання якого з'являється можливість виявляти пріоритети між елементами потенціалу для встановлення їх раціонального співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу між ними ресурсів. Виходячи із цього, Л.С. Ковальська пропонує оцінювати регіон не за окремими групами його потенціалу, а вивчати його в комплексі і на основі проведеного аналізу потенціалу регіонів, що дає змогу виділити регіони з високим потенціалом, з потенціалом вище середнього, із середнім потенціалом, із потенціалом нижче середнього та з низьким потенціалом (за іншою класифікацією середньорозвинені, проблемні регіони і регіоні-лідери) [4].

Розглянемо кожний складник економічного потенціалу і визначимо методичні основи їх оцінки (табл. 1).

Соціально-трудова потенціал характеризується людськими ресурсами і можливістю поліпшення якості населення регіону, яка визначається загальною чисельністю населення, його віковим складом та складом за статтю, динамікою зростання (зменшення) населення, міграційними процесами.

Соціально-трудова потенціал регіону має такі складники:

- відтворення і фізичне здоров'я;
- інтелектуальні ресурси;
- культурно-етичний потенціал [3].

Залежно від ознак економічного і соціального розвитку регіони можуть бути розділені на низку типів. До найважливіших показників типології регіонів слід віднести:

- наявність природних ресурсів;
- рівень економічного і соціального розвитку;
- структуру господарства;
- екологічний стан регіону;
- ступінь розвитку виробничої та соціальної інфраструктури;

– демографічну ситуацію.

Визначають такі типи регіонів: депресивні, стагнаційні, піонерні, мікрорегіони, або первинні економічні регіони, економічні регіони первинного порядку, або генеральні регіони вищого порядку,

програмні (планові), унікальні (проблемні та проєктні) [5, с. 285].

Одним з основних методів, що може бути використаний для виявлення особливостей економічного потенціалу регіонів України, є математично-статистичний метод. Він полягає у математичних розрахунках таких показників, як природно-ресурсний, виробничий, трудовий, інвестиційний та експортний потенціали. На цій основі розраховано загальний інтегральний показник економічного потенціалу регіонів України [6].

Групкування регіонів України за інтегральним економічним потенціалом у 2016 р. має такий вигляд:

- високий потенціал – Дніпропетровська, Київська, Запорізька, Донецька області;
- потенціал вище середнього – Луганська, Полтавська, Харківська, АР Крим, Одеська та Миколаївська області;
- середній потенціал – Черкаська, Львівська, Сумська, Закарпатська, Кіровоградська та Херсонська області;
- потенціал нижче середнього – Вінницька, Чернігівська, Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Рівненська та Хмельницька області;
- низький потенціал – Тернопільська та Чернівецька області [7].

У підготовчому етапі оцінки буде здійснено відбір локальних показників оцінки СЕП. У рамках кожного з підходів до визначення структури СЕП різні науковці включають у неї різні одиничні показники, варіюючи їх кількість та зміст [3; 8; 9]. Проте ми дотримуємося погляду, що сутність СЕП регіону може бути розкрита у розрізі висвітлення економічного та соціального потенціалів, як окремих його складників з обов'язковою конкретизацією субпотенціалів та індикаторів – одиничних показників, що відображають склад субпотенціалу та можуть слугувати базою для порівняння і побудови тренду, тобто прогнозування напрямку розвитку соціально-економічних процесів.

Аналізуючи частоту використання окремих одиничних показників, пропонується така система показників у розрізі складників економічного та соціального потенціалів та субпотенціалів (табл. 2) [3; 8; 9].

Чисельність наявного населення в Запорізькій області на 01.11.16 становила 1 742 875 осіб. Упродовж січня-жовтня 2016 р. чисельність населення зменшилося на 10 767 осіб за рахунок природного та міграційного скорочення на 10 026 та 741 особу відповідно [10].

Таблиця 1

Показники структурних компонентів економічного потенціалу регіону

Структурний компонент економічного потенціалу	Показники, що визначають даний компонент структури
1	2
Виробничий потенціал	Грошове вираження загальної кількості основних засобів Ступінь зносу основних засобів
Природно-ресурсний потенціал	Кількість основних природних ресурсів, що є доступними для використання
Трудовий потенціал	Чисельність економічно активного населення Кількість осіб, що мають вищу освіту Кількість осіб, що підвищили кваліфікацію
Інвестиційний потенціал	Визначається показниками виробничого, природно-ресурсного, трудового та інноваційного потенціалів
Інноваційний потенціал	Кількість працівників, які виконують науково-технічні роботи Кількість вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації Кількість інноваційно активних підприємств

Джерело: складено за [8, с. 124]

**Система одиничних показників оцінки економічного
та соціального потенціалів та субпотенціалів Запорізького регіону**

Економічний потенціал			Соціальний потенціал		
№ п/п	Субпотенціал	Показник	№ п/п	Субпотенціал	Показник
1	Макроекономічний	ВРП на одну особу	1	Кадровий	Кількість працівників наукових організацій
		Індекси промислового виробництва			Кількість докторів та кандидатів наук в економіці
		Частка промисловості в структурі економіки регіону			Кількість студентів у ВНЗ
2	Маркетинговий та інноваційний	Показник експорту	2	Життєвий рівень населення	Економічно активне населення у віці 15-70 років
		Обсяг реалізованої промислової продукції			Зайнятість населення у віці 15-70 років
		Оборот роздрібної торгівлі			Заборгованість із виплати заробітної плати
		Вантажообіг за всіма видами транспорту			Індекс споживчих цін
		Індекси промислової продукції (профільної для регіону)	3	Соціальної забезпеченості	Середньомісячна заробітна плата одного працівника номінальна
		Інноваційна активність промислових підприємств			Середньомісячна заробітна плата одного працівника реальна
Впровадження інновацій на промислових підприємствах	Середній розмір призначеної протягом року субсидії				
3	Інвестиційний	Прямі іноземні інвестиції на одну особу	4	Працевлаштування	Кількість осіб із доходами нижче середнього
		Обсяг капітальних інвестицій			Кількість зареєстрованих безробітних
4	Зовнішнь-економічний	Зовнішньоторговельний оборот			Кількість вільних робочих місць
		Сальдо експорту та імпорту товарів та послуг			Навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце

Середньомісячна заробітна плата по області за січень-листопад 2016 р. становила 4 993 грн. (п'яте місце серед регіонів) і збільшилася порівняно з відповідним періодом 2015 р. на 21,0% (20-е місце серед регіонів).

Індекс реальної заробітної плати – 107% (17–18-е місця серед регіонів).

Чисельність безробітного населення у віці 15–70 років (за методологією МОП) за січень-вересень 2016 р. становила 79,2 тис. осіб, що на 1,5% більше, ніж за відповідний період 2015 р. (78,0 тис. осіб).

Загальний індекс споживчих цін в області в листопаді 2016 р. по відношенню до грудня 2015 р. становив 111,7% (18-е місце).

Суттєво підвищилися ціни (тарифи) на: житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива (на 48,8%); у сфері освіти (на 11,2%), охорони здоров'я та транспорту (на 8,7%); послуги ресторанів та готелів (на 8,2%); товари та послуги відпочинку і культури (на 5,6%); одяг і взуття (на 4,4%); різні товари та послуги (на 3,1%); предмети домашнього вжитку, побутову техніку та поточне утримання житла (на 2,0%); послуги зв'язку (на 0,7%).

Ціни на ринку палива в середньому зросли на 19,2%.

Загальний обсяг реалізованої промислової продукції за січень-листопад 2016 р. становив 127,3 млрд. грн., або 8,1% обсягу реалізації по Україні (четверте місце серед регіонів України).

Підприємствами області вироблено 23,8% загального обсягу електроенергії в Україні, високовольтної апаратури – 70,6%, сталі – 37,1%, чавуну – 15,4%, прокату чорних металів – 26,6%.

Індекс обсягу промислового виробництва за січень-листопад 2016 р. становив 96,7% (22-е місце, у січні-листопаді 2015 р. – 95,0%).

Серед видів промислової діяльності негативна динаміка спостерігалася у добувній промисловості і розробленні кар'єрів – на 4,1%; металургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів, окрім машин і устаткування – на 0,1%; виробництві хімічних речовин та хімічної продукції – на 7,2%; текстильному виробництві, виробництві одягу та шкіри – на 0,2%.

Загальні причини зниження обсягів виробництва актуальні для більшості галузей промисловості: втрата традиційних ринків збуту продукції та дія торговельних (транспортних) обмежень із боку Російської Федерації, зниження цін на світових товарних ринках, підвищення рівня вартості енергоносіїв та тарифів на електроенергію, нерегулярні замовлення та фінансові ускладнення виробників, високі відсоткові ставки на кредитні ресурси, недостатність фінансування державних програм розвитку реального сектора [10].

Рекомендації щодо поліпшення рівня розвитку економічного та соціального потенціалу регіонів країни наведено в табл. 3.

Висновки. Вивчено сутність та зміст соціально-економічного потенціалу регіону. Розглянуто методику оцінки соціально-економічного потенціалу регіону, пропозиції науковців щодо вибору показників для оцінки регіонів та обґрунтовано вибір показників для оцінки СЕП. Запропоновано систему одиничних показників оцінки економічного та соціального потенціалів та субпотенціалів Запорізького регіону. Наведено рекомендації щодо поліпшення рівня розвитку соціального потенціалу регіонів країни. Постійна порівняльна оцінка розвитку СЕП регіонів України дасть змогу оцінити ефективність державного регулювання їх складників за напрямками та забезпечити зростання СЕП регіонів, базуючись на результатах оцінок.

Рекомендації щодо поліпшення рівня розвитку економічного та соціального потенціалів регіонів країни за групами факторів впливу

Групи факторів впливу	Змістовні напрями
1	2
Економічні фактори	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення відповідності середньої заробітної плати прожитковому мінімуму; - впровадження заходів щодо стабілізації зростання ВРП; - перехід від економіки промислового типу до економіки, заснованої на знаннях
Демографічні фактори	<ul style="list-style-type: none"> - впровадження державних та регіональних програм із регулювання демографічної політики; - поліпшення системи медичного обслуговування; - впровадження програм стимулювання народжуваності, специфічних систем та методів заохочення; - пропаганда сім'ї та здорового способу життя; - поліпшення системи оцінювання рівня захворюваності, медичного обслуговування та соціального захисту
Освітні фактори	<ul style="list-style-type: none"> - оптимізація освітньої інфраструктури; - підвищення рівня освіченості населення; - впровадження системи управління якістю професійної освіти; - підвищення загального рівня культури та здоров'я населення; - забезпечення утворення нових загальноосвітніх закладів у Запорізькій області
Трудові фактори	<ul style="list-style-type: none"> - впровадження системи стимулювання ефективної зайнятості; - забезпечення спадкоємності поколінь у трудовій сфері; - забезпечення структури підготовки кадрів потребам економіки; - проведення регулярного моніторингу ринку праці; - зниження рівня травматизму на підприємстві за допомогою впровадження сучасних методів організації праці; - впровадження програм боротьби з безробіттям (особливо з прихованим та безробіттям серед молоді); - вдосконалення системи стимулювання створення нових робочих місць за рахунок розвитку малого та середнього бізнесу
Фактори рівня добробуту та соціальної підтримки	<ul style="list-style-type: none"> - підвищення рівня доходів домогосподарств за рахунок підвищення заробітних плат та рівня негрошових доходів; - проведення політики зниження цін; - зменшення рівня тінізації доходів населення; - проведення політики боротьби зі злочинністю у найбільш проблемних регіонах; - впровадження програм забезпечення житлом населення, що його потребує; - зниження рівня витрат населення на продукти харчування та комунальні послуги
Екологічні	<ul style="list-style-type: none"> - впровадження екологічно чистого виробництва; - розроблення системи преміювання для підприємств, що використовують очисні технології на виробництві; - розроблення ефективної екологічної інфраструктури для запобігання викидам стаціонарними джерелами; - створення або запозичення нових методів та засобів переробки; - створення речей повсякденного використання з мінімальними періодами розкладу; - проведення ефективної екологічної політики

Список використаних джерел:

1. Школа В.Ю. Економічний потенціал регіону та його складові / В.Ю. Школа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/25831/1/Shkola.pdf>.
2. Орлатий М.К. Ресурсний потенціал регіону : [навч. посіб.] / М.К. Орлатий – К. : НАДУ, 2014. – 724 с.
3. Прохорова В.М. Соціальний потенціал регіону: методологічні аспекти / В.М. Прохорова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.1/217.pdf>.
4. Ковальская Л.С. Методический подход к оценке регионального потенциала / Л.С. Ковальская // Эффективная экономика. – 2011. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_5_52.
5. Джаман М.О. Теорія економіки регіонів : [навч. посіб.] / М.О. Джаман. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 384 с.
6. Барило І.М. Оцінка економічного потенціалу регіонів України / І.М. Барило [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ekhnuir.univer.kharkov.ua/handle/123456789/9752>.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Кримська Л.О. Моделювання економічного потенціалу регіону (на прикладі Запорізької області) / Л.О. Кримська, М.В. Попова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 122–126.
9. Посилкіна О.В. Актуальні аспекти оцінки соціально-економічного потенціалу фармацевтичних підприємств / О.В. Посилкіна, О.А. Яремчук, О.Ю. Горбунова // Управління, економіка та забезпечення якості у фармації. – 2009. – № 1. – С. 39–42.
10. Офіційний сайт Запорізької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zoda.gov.ua/news/34738/pro-pidsumki-sotsialno-ekonomichnogo-rozvitku-zaporizkoji-oblasti-za-sichen-listopad-2016-roku.html>.

Павлишина Н. М.

Безверха В. О.

Запорозький національний технічний університет

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ЗАПОРОЖСКОГО РЕГИОНА

Резюме

В статье приведены различные подходы к определению сущности категории социально-экономического потенциала региона. Изучены сущность и методики оценки социально-экономического потенциала региона. Оценен социально-экономический потенциал регионов Украины и Запорозьского региона по сравнению с другими регионами. Даны рекомендации по улучшению уровня развития экономического и социального потенциала регионов страны.

Ключевые слова: регион, социально-экономический потенциал, оценка потенциала региона, Запорозьский регион, регионы Украины.

Pavlishina N. M.

Bezverkha V. O.

Zaporizhzhia National Technical University

ASSESSMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC POTENTIAL OF INDUSTRIAL AREAS ON THE EXAMPLE OF ZAPORIZHZHIA REGION

Summary

The article delves into various approaches to determine the socio-economic potential of the region. The main aspects and methods of assessment of the regional socio-economic potential are studied in the article. The socio-economic potential of Ukraine and Zaporizhzhia regions is evaluated in comparison with other regions. Recommendations for improving the level of development of economic and social potential of regions of the country are given.

Keywords: region, social and economic potential, assessment of regional potential, Zaporizhzhia region, regions of Ukraine.

РОЗДІЛ 6

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 338.46.336.7

Коверза В. С.Донецький університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ У ВІТЧИЗНЯНОМУ БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

У статті розглянуто проблеми розроблення системи корпоративного управління в банківському секторі України. Сформульовано пропозиції щодо вдосконалення системи корпоративного управління вітчизняних банків. Здійснено порівняльну характеристику моделей корпоративного управління.

Ключові слова: корпоративне управління, банк, банківський сектор, банківська система, банківська діяльність, економіка.

Постановка проблеми. Закономірність розвитку корпоративного управління як порівняно нової сфери наукових досліджень насамперед обумовлена його внутрішньою діалектичною сутністю, яка виявляється у застосуванні досить суперечливих інструментів та методів в ході практичної реалізації основних засад корпоративного управління.

Застосування різного набору інструментів та моделей під час практичної реалізації засад корпоративного управління породжує безперервний процес вдосконалення наявної практики та створення кардинально нових або суттєво доопрацьованих засобів, інструментів та механізмів корпоративного управління, що дає можливість характеризувати корпоративне управління як сферу, що досі активно розвивається. Цей розвиток обумовлений пошуками ефективних механізмів та засобів вирішення низки специфічних проблем корпоративного управління, зокрема агентської проблеми, проблеми розподілу власності та контролю, проблеми інформаційної асиметрії та інформаційної прозорості, місця та ролі ризиків у системі корпоративного управління, порядку співпраці з державними органами; необхідності в кваліфікованих кадрах, що мають ґрунтовні знання з теорії корпоративного управління загалом та практики його реалізації в певній окремо взятій країні зокрема [1].

Банківська система в сучасних економічних умовах розвивається під впливом процесів світ-системних трансформацій, розбудови інформаційного суспільства, глобалізації світових економічних структур, що характеризуються лібералізацією економіки, посиленням зовнішньоекономічної взаємодії та, як результат, конкурентної боротьби, інтенсивного використання комп'ютерних технологій і засобів інформатизації. Це сприяє створенню та впровадженню нових банківських продуктів і технологій, формує високоєфективну інфраструктуру банківської системи та систему розрахунків між економічними суб'єктами, посилює роль банківської системи як основного механізму фінансової підтримки суспільно-економічних процесів у контексті забезпечення сталого розвитку. За таких умов важливим напрямом наукових досліджень є аналіз процесів, які відбуваються в банківській системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань корпоративного управління присвячена велика кількість робіт, зокрема праці

І. Курінна, В. Малярчук, Ф. Котлера, Т. Плаксова, Т. Примака, А. Колота [2], Я. Мозгового. Але питання соціальної корпоративної відповідальності банків потребують подальших досліджень, що й зумовило вибір теми дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень, які стосуються моделювання процесів діяльності банківської системи, в них недостатньо мірою розглядається банківський сектор як цілісна система в контексті сталого розвитку, що функціонує в глобальному економічному середовищі, а також динамічно змінюється. Тому виникає потреба у розробленні нових методологічних підходів до моделювання процесів функціонування та розвитку банківської системи в контексті сталого розвитку країни й активізації процесів корпоративної взаємодії в банківській сфері, що сприятимуть підвищенню ефективності й результативності банківської системи. Це зумовило вибір теми статті, її мету та завдання.

Мета статті полягає у пропозиції науково-методичних положень щодо застосування розробленого комплексу моделей в ухваленні рішень з проблем аналітичної та інформаційної підтримки процесів функціонування та вибору стратегії розвитку банківської системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначальними трендами суспільно-економічного розвитку останніх років є глобалізація, прискорення процесів інформаційного обміну, технологізація всіх сфер діяльності людини. Усе це зумовлює структурні зміни в організації економічного та політичного устрою держав, зближення та злиття економік різних країн, в результаті чого виникають нові завдання, вимоги та стандарти організації ведення господарської діяльності. Зокрема, це стосується банківської сфери, яка покликана забезпечити перерозподіл фінансових потоків у глобальному світ-системному просторі, акумулювати фінансові ресурси та спрямувати їх на підтримку інвестиційних і соціальних проектів. Це сприятиме не лише стійкому економічному розвитку країн, але й відповідальному ставленню до організації суспільно-господарської діяльності, підтриманню високих соціальних та екологічних стандартів. Таким чином, особливо актуальними є питання дослідження та оптимізації процесів функціонування та розвитку банківських систем [3].

Діяльність банківської системи підпорядкована цілям економічної політики держави й полягає у стимулюванні оптимальних темпів господарського розвитку шляхом забезпечення грошової маси та перерозподілу потоків капіталу в економічному просторі країни. Стратегічними цілями діяльності банківської системи є підвищення стійкості й інвестиційної привабливості національного банківського сектору, формування збалансованої структури фінансових ресурсів, забезпечення стійкого зростання параметрів розвитку банківської системи, фінансових ринків і, як результат, економіки країни загалом. Протягом останніх десятиліть відбулися істотні зміни в діяльності банків, що привело до поступової трансформації характеристик і тенденцій розвитку банківських систем.

Питання трансформації ролі центральних і комерційних банків в економічних системах різних країн дедалі більше актуалізується, а процеси, що відбуваються в банківській системі України, зокрема ті, що пов'язані з наявними тенденціями зміни її структури, змушують замислитися над логікою розвитку банківських систем.

Так, сьогодні в нашій країні, як і в більшості прогресивних країн світу, має домінувати інноваційний тип економічного розвитку, що орієнтований на генерацію, поширення, примноження та використання знань. Тому для забезпечення прогресу вітчизняної банківської системи необхідно аналізувати тенденції інноваційного розвитку та впроваджувати елементи інноваційної діяльності в практику банківського бізнесу, що сприятиме зростанню конкурентоспроможності українських банків і підвищенню інноваційного потенціалу як окремих банків, так і банківської системи загалом. А інноваційний розвиток економіки, дотримання принципів соціально відповідального ведення бізнесу та соціально орієнтованої стратегії розвитку економіки та суспільства, що матиме фінансову підтримку з боку банківської системи, забезпечать реалізацію концепції сталого розвитку країни.

Банківська система в сучасних економічних умовах розвивається під впливом процесів глобалізації світових економічних структур, що характеризуються лібералізацією економіки, посиленням зовнішньоекономічної взаємодії та, як наслідок, конкурентної боротьби, інтенсивним використанням телекомунікаційних технологій і засобів інформатизації. Це сприяє створенню та впровадженню нових банківських технологій, формує високоєфективну інфраструктуру банківської системи та систему розрахунків між економічними суб'єктами [4]. В результаті посилюється роль банківської системи як основного механізму перерозподілу фінансових ресурсів, розширюються види і кількість пропонованих банківських продуктів.

Сьогодні банківська система України має досить високий рівень організації своєї діяльності порівняно з іншими елементами господарського механізму держави, оскільки її реформування було розпочато раніше за інші сектори економіки, що визначалося ключовою роллю банків у вирішенні завдань переходу до ринку. Більш того, банки відіграють основну роль у створенні оптимального середовища для мобілізації та вільного перерозподілу капіталів, нагромадженні коштів для структурної перебудови економіки, приватизації та розвитку підприємництва [5].

Чинники результативності функціонування банківської системи в контексті парадигми сталого розвитку можна умовно поділити на вну-

трішні (економічні, організаційні, технологічні) та зовнішні, які виникають ззовні стосовно банківської системи та формують вихідні умови її функціонування (загальноекономічні, державно-правові, соціально-політичні). До внутрішніх чинників результативності банківської системи належать структура банківської системи, види банків, банківська інфраструктура, система банківського нагляду, обсяг банківського капіталу, ліквідність активів, рівень використовуваних інформаційних технологій тощо. Система показників, або індикаторів сталого розвитку банківської системи, сьогодні є одним із найбільш дискусійних і досліджуваних питань формування стратегії розвитку банківської системи для забезпечення її стійкості. Через збільшення криз банківських систем різних країн світу, наслідки яких поширилися на глобальний фінансовий простір, міжнародні регуляторні органи усвідомили необхідність створення системи індикаторів, здатних не лише кількісно оцінити динаміку розвитку банківської системи, але й спрогнозувати вірогідність виникнення тих чи інших несприятливих подій. Для цього необхідно активно впроваджувати в практику діяльності комерційних банків і Національного банку України принципи корпоративного управління та корпоративної соціальної відповідальності [3]. Це дасть змогу систематизувати регулювання процесів банківської діяльності, регламентувати взаємодію зі стейкхолдерами, розробити та застосувати адекватні економіко-математичні моделі й інформаційні технології підтримки ухвалення управлінських рішень, підвищити інформаційну відкритість результатів банківської діяльності, повернути довіру до банківської системи, забезпечувати реалізацію стратегії її розвитку. Це сприятиме більшій результативності фінансової та нефінансової діяльності банківського сектору, поліпшенню взаємодії банківської системи з іншими секторами економіки, підвищенню якості ухвалюваних управлінських рішень, розширенню лінійки інноваційних банківських продуктів, зростанню ефективності функціонування як окремих банків, так і банківської системи загалом. Підкреслимо, що діяльність банківської системи з перерозподілу фінансових потоків має вирішальне значення для забезпечення результативності процесів сталого розвитку [3].

Аналіз тенденцій розвитку світової економіки протягом останніх років засвідчує, що банківська сфера стала однією з динамічніших складових світового економічного простору [6], оскільки глобалізація, розвиток інформаційних технологій і зростання нестабільності, що сьогодні характеризують світову економіку, особливо чітко відображаються у банківській сфері, яка є високочутливою до впливу зовнішніх факторів. Водночас банківська сфера дедалі більше підтверджує свій статус базової компоненти інноваційного розвитку економіки, що здатна забезпечити його ефективність. Як стверджують провідні економісти, роль банківської системи в умовах глобалізаційних перетворень в економіці зростатиме і в подальшому. Це зумовлює необхідність поглибленого дослідження процесів створення ефективних систем корпоративного управління в банківській сфері, які б забезпечували гармонізацію розвитку управління як окремими банками, так і банківської системи загалом.

Аналіз останніх публікацій з цієї проблематики свідчить про те, що сьогодні розроблені лише окремі питання, які стосуються методологічного та

технологічного забезпечення побудови систем корпоративного управління у банківській сфері. Водночас сучасні реалії потребують нових наукових підходів до створення цілісної концепції побудови систем корпоративного управління як в окремих банках, так і в банківській системі загалом.

Дослідження поняття корпоративного управління й узагальнення його трактувань науковцями дають змогу визначити корпоративне управління як процес, що допомагає досягти балансу між економічними та соціальними цілями, індивідуальними та суспільними інтересами. При цьому предметом корпоративного управління є контроль за виконанням корпоративних дій. Впровадження корпоративного управління у процесі функціонування вітчизняних банків має на меті забезпечити відповідність міжнародним стандартам управління фінансовими та банківськими установами, прозорість механізмів ухвалення управлінських рішень, захист прав акціонерів і банківських працівників, що підвищить ефективність функціонування банків.

Саме тому першочерговим завданням для багатьох українських банків сьогодні є створення системи корпоративного управління, яка забезпечила би планомірний, поступальний розвиток відносин між адміністрацією банку, її власниками та іншими зацікавленими особами, а також сувору послідовність дій у цих відносинах.

Зазначимо, що сьогодні для збереження конкурентоспроможності українським банкам необхідно поліпшити якість корпоративного управління. Тоді вони зможуть вистояти в конкурентній боротьбі і залишитися самостійними організаціями, або отримати максимальну ціну за свої акції від закордонних покупців. Крім того, з підвищенням рівня корпоративного управління банки зможуть більш адекватно оцінювати потенційних позичальників, отже, зросте стійкість банків і зміцниться їх репутація, а розподіл кредитних ресурсів між нефінансовими компаніями стане більш раціональним. Все це позитивно вплине на економіку України.

Незважаючи на наявність документально оформлених міжнародних норм банківського корпоративного управління і позитивний досвід їх застосування у банківській системі різних країн, не всі українські банківські установи усвідомлюють переваги переходу до міжнародних стандартів управління. Саме тому одним з важливих завдань банків у сучасних умовах має стати забезпечення належної якості корпоративного управління і, як

наслідок, відновлення збалансованого функціонування систем корпоративних відносин за участю комерційних банків. Сприяти цьому може налагодження комунікаційних зв'язків. За допомогою потоків інформації поширюватиметься дія систем корпоративного управління.

У табл. 1. наведено основні характеристики моделей корпоративного управління, які визначено на основі аналізу провідних фахівців у галузі корпоративного управління в банківській сфері [3].

Узагальнивши всі відомі сьогодні класифікації концепцій і моделей корпоративного управління, можна надати рекомендації щодо прийняття концепції та моделі корпоративного управління для побудови корпоративної стратегії банку.

Оцінивши реальний рівень розвитку сучасного українського суспільства, економічні пріоритети і перспективи роботи вітчизняних банків на міжнародних фінансових ринках, для розробки корпоративної стратегії банку в найближчій перспективі можна рекомендувати вибір дуалістичної соціально орієнтованої концепції корпоративного управління. При цьому слід вибудовувати континентальну модель корпоративного управління з подвійними Радами. Через незрозвиненість фондового ринку та майбутні складнощі виходу з поточної кризи варто зберігати інсайдерську структуру корпоративної власності і прагнути сформувати модель корпоративного управління, наближену за характеристиками до німецької як такої, що історично найгармонійніше вписується в поєднання умов корпоративного середовища, котре формується в Україні.

Практика корпоративного управління в банках має велике значення для забезпечення належної та безперебійної роботи як окремих банків, так і банківського сектору загалом, оскільки банкрутство банку може призвести до виникнення системних ризиків і матиме серйозні негативні наслідки для вкладників, інших зацікавлених сторін, зрештою, та економіки загалом. Водночас розроблена політика погодженої взаємодії в банківській сфері, ефективно підтримувані процеси корпоративного управління в банках і кредитних організаціях, високий рівень корпоративної соціальної відповідальності позитивно позначаються на результатах роботи як самих банків, так і банківської системи загалом, як наслідок, усієї економіки країни.

Висновки. Дослідивши сучасні розробки з впровадження та розвитку практики корпоративного управління та корпоративної соціальної відповідальності в банках, можна дійти таких

Таблиця 1

Порівняльна характеристика моделей корпоративного управління

Параметри	Японська модель	Німецька модель	Англо-американська модель	Українська модель
Система соціальних цінностей	Взаємодія та довіра	Соціальна взаємодія	Індивідуалізм	Індивідуалізм
Роль трудових колективів	Активна	Активна	Пасивна	Екстремальне реагування
Засоби фінансування	Банки	Банки	Фондовий ринок	Банки
Інформаційна асиметрія	Головний банк	Менеджмент	Менеджмент	Менеджмент
Горизонт інвестування	Довгий	Довгий	Короткий	Короткий
Вартість капіталу	Низька	Середня	Висока	Висока
Основна економічна одиниця	Фінансово-промислова група	Холдинг	Компанія	Банк
Тип інновацій	Інкrementальний	Складний	Радикальний	Складний
Оплата управляючих	Низька	Середня	Висока	Договірна
Структура акціонерного капіталу	Концентрована	Концентрована	Дисперсна	Дисперсна

висновків: взаємозв'язок між корпоративною соціальною відповідальністю і фінансовою ефективністю банків має нелінійний характер; у загальному випадку існує оптимальний рівень корпоративної соціальної відповідальності, який забезпечує максимізацію прибутку та зацікавленості акціонерів; спостерігається конкуренція різних груп стейкхолдерів, контролюючих діяльність банку; корпоративне управління є важливим чинником взаємозв'язку між корпоративною соціальною відповідальністю та фінансовою ефективністю банківської діяльності.

Сформована система корпоративного управління в Україні, особливо в сучасних умовах,

потребує значного доопрацювання та вдосконалення. Пріоритетними напрямками розвитку цієї системи, на нашу думку, мають бути обов'язкове запровадження загальноприйнятих та національних принципів корпоративного управління у практичну діяльність банків, удосконалення системи обліку прав власності на цінні папери, внесення змін до системи оподаткування операцій з купівлі-продажу цінних паперів на фондовому ринку, створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні, відновлення довіри до вітчизняних цінних паперів, удосконалення дивідендної політики, підвищення прозорості банківської діяльності та захист прав міноритарних акціонерів.

Список використаних джерел:

1. Івасів І. Формування вітчизняної моделі корпоративного управління в банках / І. Івасів, О. Худік // Ефективна економіка. – 2012. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_1_5.
2. Колот А. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А. Колот // Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 5–27.
3. Степаненко О. Система корпоративного управління в банківському секторі України / О. Степаненко // Моделювання та інформаційні системи в економіці : зб. наук. пр. / редкол.: В. Галіцин (відп. ред.) та ін. – № 88. – К. : КНЕУ, 2013. – С. 49–63.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
5. Банківська система України : [монографія] / [В. Коваленко, О. Коренева, К. Черкашина, О. Крухмаль]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 187 с.
6. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти : [монографія] / М. Згуровський та ін. // Ч. 1. Глобальний аналіз якості та безпеки життя людей. – К. : НТУУ «КПІ», 2010. – 252 с.

Коверза В. С.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского (г. Кривой Рог)

КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Резюме

В статье рассмотрены проблемы разработки системы корпоративного управления в банковском секторе Украины. Сформулированы предложения по усовершенствованию системы корпоративного управления отечественных банков. Осуществлена сравнительная характеристика моделей корпоративного управления.

Ключевые слова: корпоративное управление, банк, банковский сектор, банковская система, банковская деятельность, экономика.

Koverza V. S.

Donetsk National University of Economics and Trade name after Mykhailo Tugan-Baranovsky (Kryvyi Rih)

THE CONCEPT OF FORMING CORPORATE GOVERNANCE IN THE DOMESTIC BANKING SECTOR

Summary

Problems of developing the system of corporate governance in the banking sector of Ukraine are considered in the article. Proposals on improving the system of corporate governance of domestic banks are formulated. Comparative characteristic of models of corporate management is carried out.

Keywords: corporate governance, bank, banking sector, banking system, banking, economy.

УДК 336.273.3(477):330.34

Койло В. В.Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
Української академії банківської справи Сумського державного університету**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ВПЛИВ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУ
НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ**

У статті досліджено сучасний стан співпраці України та міжнародних фінансових організацій. Розкрито основні тенденції обслуговування зовнішнього державного боргу. Здійснено оцінку впливу зовнішніх кредитів на економіку країни шляхом побудови багатофакторної лінійної регресії. Виявлено ключові проблеми та загрози співпраці України з цими організаціями, запропоновано заходи вдосконалення подальших відносин із фінансовими інститутами.

Ключові слова: зовнішній державний борг (ЗДБ), фінансові ресурси, міжнародні фінансові організації (МФО), облігації зовнішньої державної позики (ОЗДП), лінійна модель множинної регресії.

Постановка проблеми. Сьогодні міжнародні фінансові організації (МФО) поступово посилюють свій вплив на країни всього світу, не винятком є й Україна. З 1994 р. наша держава знаходиться в активній співпраці з міжнародними інститутами у сфері кредитування. Економічна ситуація, яка склалася протягом останніх років, змушує Україну все частіше звертатися за фінансовою підтримкою до іноземних кредиторів, проте неоднозначність впливу наданих кредитів на економіку викликає дискусії щодо необхідності поглиблення подальшої співпраці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема співробітництва України у сфері міжнародних кредитних відносин із МФО постійно залишається у центрі уваги та є найбільш дискусійним питанням, адже постійно обговорюється широким колом дослідників, політиків та вчених. Серед іноземних науковців, які висвітлюють цю проблему, слід визначити Л. Бальцеровича, К. Джарвіса, Т. Кілліка, Дж. Леандро, Т. Мірова, С. Чакарбарти та ін. Також проблеми, перспективи розвитку та діяльність МФО знайшли своє відображення в працях багатьох українських дослідників, серед яких – Л. Бережна [1], О. Іваницька [2], О. Кваша [3], С. Мицюк [4], О. Рожко [8] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Україна має вже досить великий досвід співпраці з МФО. Раніше дослідниками розглядалися лише питання економічної суті між-

народного кредиту, проте останнім часом виникла гостра необхідність оцінити саме взаємозв'язок траншів та їх вплив на економічний розвиток України, ефективність використання цих коштів, а також доцільність отримання наступної порції іноземних ресурсів.

Мета статті полягає в оцінці сучасного стану та впливу взаємовідносин України з міжнародними фінансовими організаціями на економічний розвиток країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове співробітництво з фінансовими інститутами у сфері міжнародного кредитування є досить дієвим інструментом впливу на економіку. Надані ресурси використовують як фінансове забезпечення для реалізації різноманітних програм, на фінансування дефіциту, підтримку стабільності національної валюти та ін. Головною проблемою таких взаємовідносин є нарощення зовнішнього державного боргу України (рис. 1).

Дані рис. 1 свідчать, що після фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. обсяг зовнішнього державного боргу стрімко почав зростати, а найбільш максимальне його значення можна побачити саме в останньому році аналізованого періоду (36 млрд. грн.)

Роль міжнародних фінансових інститутів із кожним роком стає все помітнішою: досить суттєву частку боргу України займає саме заборгованість України перед МФО – 38% у 2016 р. Іншим борго-

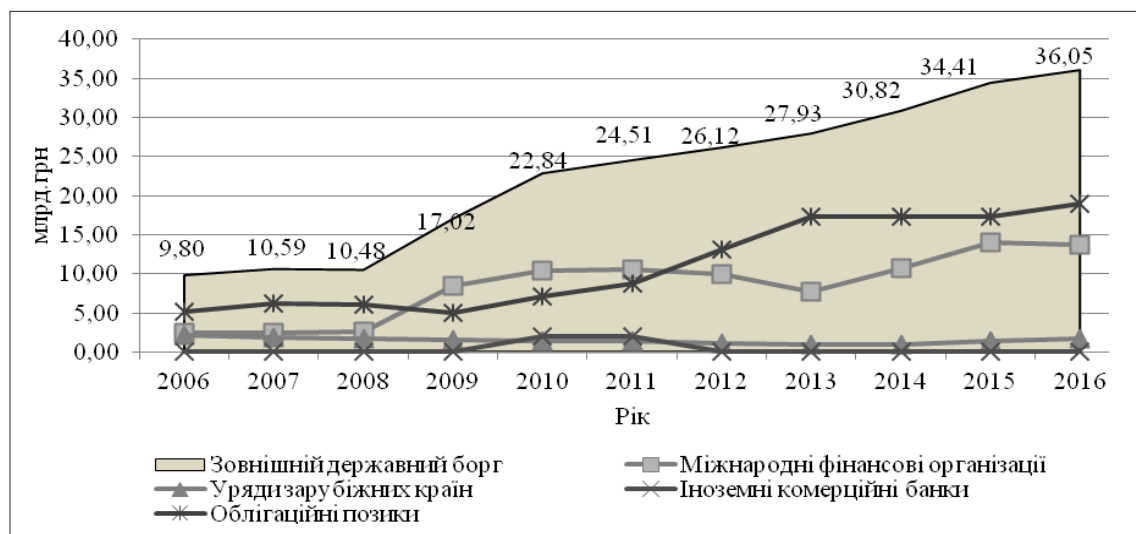


Рис. 1. Динаміка зовнішнього державного боргу України за основними джерелами кредитування протягом 2006–2016 рр.

Джерело: складено за [6]

вим тягарем залишаються кредити перед урядами країн та іноземними комерційними банками.

Слід відзначити, що саме з появою власної грошової одиниці для України стали доступними нові джерела кредитування. Таким чином, країна почала випускати облігації зовнішньої державної позики (ОЗДП). Указом Президента України від 10 липня 1998 р. було затверджено Положення про порядок випуску та обігу облігацій зовнішніх державних позик України. Досліджуючи динаміку облігаційних позик, можна помітити той факт, що протягом останніх років уряд усе активніше вдається до емісії даних цінних паперів.

Варто акцентувати особливу увагу на кредитах МФО. З одного боку, така активність сприяє розвитку ринкових відносин, стабілізації та економічному прогресу, проте раніше невиконана заборгованість, жорсткі умови надання нових кредитів, зовнішні фактори впливу постійно несуть загрозу економіці країни та навіть можливість дефолту.

Відповідно до Закону України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій», який було прийнято 3 червня 1992 р., Україна стала членом цих організацій [6].

Проведений аналіз структури заборгованості за позиками, одержаними від МФО за 2016 р., дає можливість стверджувати, що МВФ має найпомітніший вплив на економіку країни (табл. 1).

З табл. 1 видно, що кредити Міжнародного валютного фонду та Міжнародного банку реконструкції та розвитку разом становлять 75% усього обсягу ресурсів, наданих міжнародними фінансовими інститутами в 2016 р.

МВФ залишається найбільшим кредитором України з перших років співпраці (1994 р. здійснено перший транш). Про це також свідчать дані рис. 2, де у схематичному вигляді наведена структура заборгованості України перед МФО.

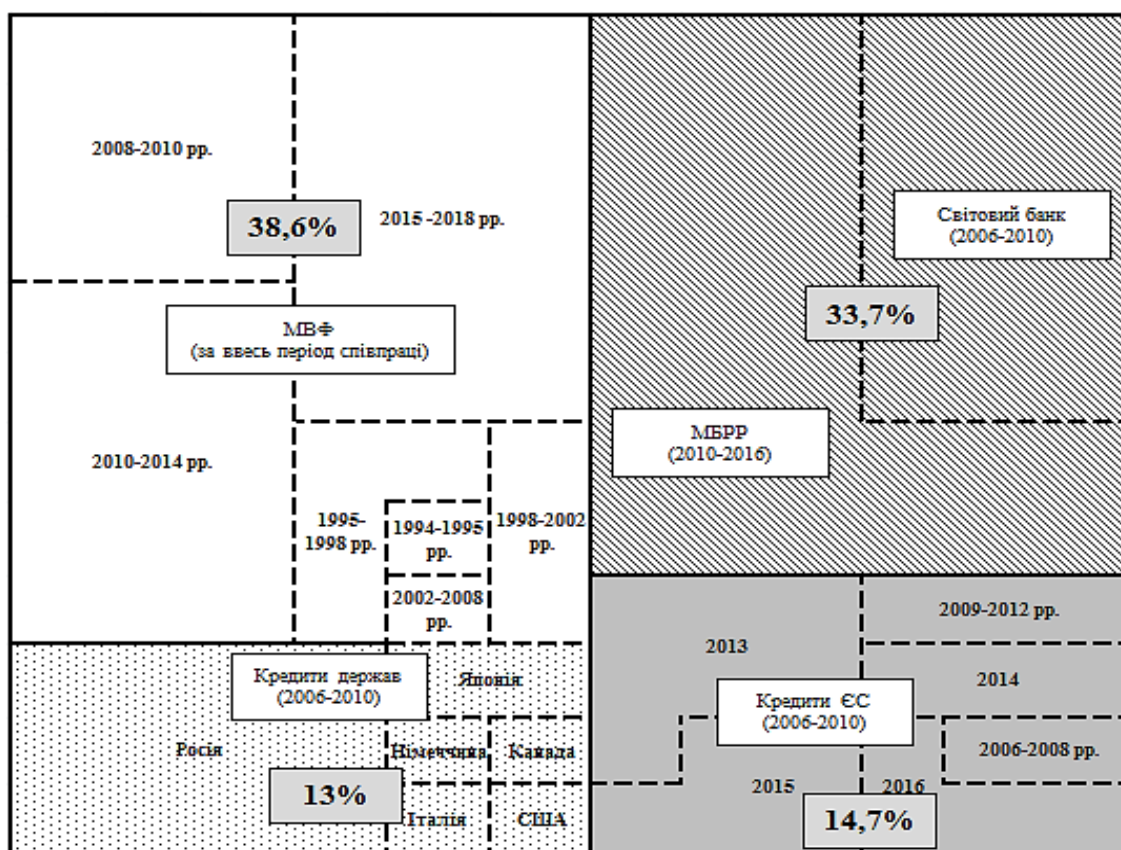


Рис. 2. Структура заборгованості за позиками, одержаними від МФО протягом 2006–2016 рр., та транші МВФ від початку співпраці (1994–2016 рр.)

Джерело: складено за [5; 6]

Таблиця 1

Структура кредиторської заборгованості України перед МФО, 2016 р.

Міжнародна фінансова організація	млн. дол. США	млн. грн.	%
Європейське Співтовариство	2 310,11	62 813,95	16,89
Європейський банк реконструкції та розвитку	591,00	16 069,86	4,32
Європейський інвестиційний банк	534,09	14 522,38	3,91
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	5 055,39	137 460,51	36,97
Міжнародний валютний фонд	5 182,25	140 909,85	37,89
Фонд чистих технологій (МБРР)	2,49	67,57	0,02
Усього	13 675,34	371 844,13	100

Як видно з рис. 2, на першому місці за обсягами наданих кредитних ресурсів Україні – МВФ. Загальний обсяг залучених за роки незалежності кредитів – 29,5 млрд. дол. Україна постійно підписує різноманітні програми співпраці з цим фондом, проте вимоги все далі стають жорсткішими, а взяті на себе зобов'язання щодо проведення реформ жодного разу повністю не були виконаними урядом. Співпраця України з МВФ розпочалася у 1994 р. за такими програмами кредитування, як STF, Stand-by та EFF (механізм розширеного фінансування). Необхідно зазначити, що основна частина коштів була спрямована на фінансування дефіцитів платіжного та торговельного балансів, а також на формування валютних резервів. Причому, як правило, через постійні політичні та економічні кризи співпраця з Фондом постійно заморожувалася, тому сума одержаних коштів відрізнялася від суми затвердженої.

Помітне місце серед головних кредиторів України займає Європейський Союз. Разом із кредитами ЄІВ та Євроатому, за даними представництва ЄС в Україні, за роки незалежності сума наданої кредитної та грантової допомоги становить більше 12 млрд. євро.

Варто зазначити, що в загальному обсязі залучених ресурсів від МФО високу питому вагу становлять кредити Світового банку (Міжнародного банку реконструкції та розвитку). Так, за даними Міністерства фінансів, із моменту набуття Україною незалежності сума наданих позик становить 11,9 млрд. дол.

Обслуговування зовнішнього державного боргу є однією з основних характеристик оцінки впливу зовнішніх кредитів на економіку країни. Представимо динаміку платежів та видатків за зовнішнім державним боргом за останні 11 років у вигляді табл. 2.

Протягом даного періоду спостерігається значне переважання суми зовнішніх державних запозичень над сумою погашення зовнішнього державного боргу. Загальні платежі з погашення державного боргу включають у себе 21,89% платежів за ВДБ та 78,11%, – за зовнішнім боргом. У 2016 р. обсяг видатків на обслуговування боргу становив 33,2 млрд. дол., причому слід звернути увагу на той факт, що платежі з погашення раніше позичених коштів становили лише 9 млрд. грн. Також варто відзначити постійну зростаючу тенденцію у сфері залучення нових зовнішніх державних запозичень: у 2016 р. вони становили 36 млрд. грн.

Така активна співпраця України з МФО має досить суперечливий характер. У сучасній системі міжнародних відносин кредити міжнародних фінансових інститутів, за умови їх ефективного використання, є важливим ресурсом забезпечення та реалізації пріоритетних завдань соціально-економічного розвитку країни, першочергових проєктів, а також є інструментом забезпечення міжнародної інтеграції. Попри наведені позитивні аргументи, слід згадати й про загрозові елементи

такої співпраці. Наприклад, постійне залучення ресурсів від іноземних кредиторів призводить до нагромадження зовнішнього державного боргу, таким чином країна втягується в боргову яму та ускладнюється її економічна ситуація.

Гроші МВФ, безумовно, сприяють розвитку міжнародної торгівлі, допомагають уникнути дестабілізуючої ситуації, вирівнюють платіжний та бюджетний баланси. Проте використання коштів лише на фінансування поточних проблем не забезпечить економічного зростання, та без проведення програм економічних перетворень фінансова підтримка буде перетворюватися в подальшому лише в новий додатковий тягар.

Досліджуючи партнерство України з МБРР варто відзначити, що кредитна політика цієї організації спрямована на стимулювання розвитку приватного сектору в країнах-членах. Якщо розглянути програму, розраховану на 2012–2016 рр., то допомогу МБРР було сконцентровано на: сприяння транспорту і торгівлі; енергоефективність та енергетичну безпеку; комунальні послуги та урядування; охорону здоров'я; розвиток приватного сектора та доступ до фінансування.

Щодо співпраці з європейськими інститутами, то ЄБРР та ЄІВ посідають провідне місце серед міжнародних фінансових організацій, з якими Україна тісно економічно-інвестиційно співпрацює. ЄБРР працює лише на комерційних засадах, на відміну від МВФ надає тільки цільові кредити під конкретні проєкти приватним і державним структурам на потреби розвитку економіки. Нині на стадії реалізації знаходяться лише три проєкти ЄБРР та ЄІВ загальною вартістю 2 111 млн. дол. США: «Оновлення рухомого складу на залізницях України» (ЄБРР), «Впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів на залізницях України» (ЄБРР) та проєкт «Бескидський залізничний тунель (будівництво Бескидського тунелю)» (ЄІВ) та «Покращення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на підходах до м. Києва» (ЄБРР, ЄІВ).

Для того щоб аналітично оцінити та виявити вплив кредитних ресурсів МФО на економіку країни, варто провести дослідження та побудувати модель зв'язку між обсягами залучених кредитів від міжнародних фінансових організацій (x_1) та офіційними резервними активами Національного банку України (x_2), офіційним курсом гривні до долара США (x_3), станом (профіцит/дефіцит) державного бюджету України (x_4).

Досліджуючи динаміку наведених вище показників, можна побачити, що середній темп зростання обсягів міжнародного кредитування в 2009 р. значно перевищував динаміку всіх інших років (рис. 3–5).

Слід зазначити, що в післякризовий період ця динаміка була відносно корельованою із середніми темпами зростання обсягів міжнародних резервів та курсу валюти, що не можна сказати про дефіцит бюджету (цей показник постійно коливався

Таблиця 2

Динаміка державних виплат на погашення, видатки на обслуговування ЗДБ, млрд. грн.

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Платежі з погашення зовнішнього державного боргу	5,7	4,1	2,4	13,4	7	13,5	30,1	38	52,8	325,4	9
Видатки на обслуговування зовнішнього державного боргу	2,2	2,6	2,9	4,4	4,7	7,6	-	10,5	16,3	26,7	33,2
Нові зовнішні державні запозичення	9,8	10,6	10,5	17,0	22,8	24,5	26,1	27,9	30,8	34,4	36,0

Джерело: складено за [6]

та значно відрізнявся від темпів росту зовнішніх кредитів МФО), причому в останньому році, коли обсяги міжнародного кредитування впали на 3% порівняно з 2015 роком, дефіцит бюджету країни збільшився на 39%. Такі результати свідчать, що не всі показники мають однаковий вплив на обсяги кредитних ресурсів, залучених від МФО, а тому дане дослідження потребує більш детального розгляду та застосування економіко-математичних методів обчислення.

Побудуємо лінійну модель множинної регресії. Для знаходження параметрів лінійного рівняння множинної регресії $y = a + b \cdot x_1 + c \cdot x_2 + d \cdot x_3$ слід звернутися до методу найменших квадратів. У результаті обчислень були отримані такі значення невідомих параметрів рівняння: $a = -1512,67$; $b = 0,06$; $c = 5,57$; $d = -0,70$.

Одержали таке рівняння множинної регресії:

$$y = -1512,67 + 0,06 \cdot x_1 + 5,57 \cdot x_2 - 0,70 \cdot x_3 \quad (1)$$

Для того щоб перевірити модель на адекватність, необхідно користатися пакетом «Аналіз даних» за допомогою засобів MS Excel. Отримані результати наведено в табл. 3.

Таким чином:

1) між чинниками, які досліджувалися в моделі, та обсягами міжнародного кредитування існує досить міцний зв'язок ($R_{xy} = 0,89$);

2) коефіцієнт детермінації свідчить, що 79% зміни обсягу міжнародних запозичень залежить від факторів, які включені до моделі, а 21% – це вплив інших чинників, що на разі не досліджувалися, наприклад обсяг ВВП, інфляційні очікування, сальдо платіжного балансу тощо;

3) оцінку надійності рівняння регресії у цілому і показника тісноти зв'язку (R^2) дає F-критерій Фішера. Одержали, що фактичне значення критерію більше, ніж табличне ($8,92 > 4,26$), тобто вірогідність випадково одержати таке значення

F-критерія не перевищує допустимий рівень значущості 5%. Отже, набуте значення не випадкове, воно сформувалося під впливом істотних чинників, тобто підтверджується статистична значущість та адекватність всього рівняння та показника тісноти зв'язку (R^2);

4) знайдене значення критерія Пірсона (χ^2) порівняємо з табличним значенням $\chi^2_{таб} = 7,82$, коли маємо $\frac{1}{2} \cdot m \cdot (m-1) =$ трьох ступенів свободи та за рівня значущості $\alpha = 0,05$. Оскільки $4,84 < 7,82$, то в масиві незалежних змінних (офіційні резервні активи НБУ (x_1), офіційний курс гривні до долара США (x_2), стан (профіцит/дефіцит) державного бюджету України (x_3)) не існує мультиколінеарності, що дає змогу говорити про зв'язок кожного показника з результативною ознакою (обсягами міжнародного кредитування (y)). Можна зробити коректні висновки, що побудована нами багатofакторна економіметрична модель говорить про наявність між незалежними змінними функціонального взаємозв'язку;

5) попарні коефіцієнти кореляції вказують, що найбільший зв'язок ($r_{x_2y} = 0,71$) існує між обсягом міжнародних кредитів та офіційним курсом гривні до долара США. Значення коефіцієнта парної кореляції показує: чим слабкішою є гривня на валютному ринку, тим дорожчими стають міжнародні кредити і тим меншими будуть їх обсяги.

Зв'язок між обсягами залучених зовнішніх ресурсів від МФО та золотовалютними резервами за цією моделлю вийшов зі знаком мінус ($r_{x_1y} = -0,45$). Відомо, що дані резерви використовуються як резерв коштів для міжнародних роз-

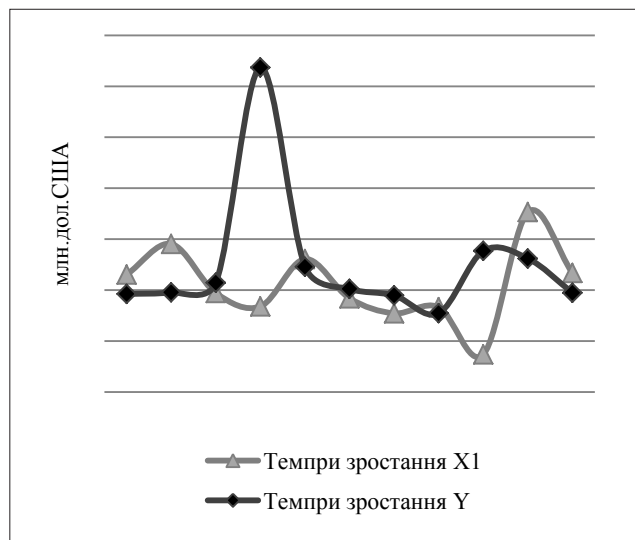


Рис. 3. Порівняльна характеристика темпів зростання обсягів міжнародного кредитування (y) та міжнародних резервів (x_1)

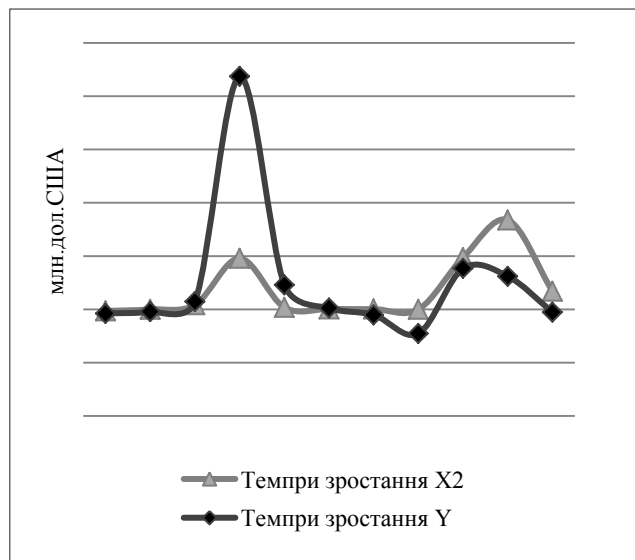


Рис. 4. Вплив зміни курсу гривні до дол. США (x_2) на темп зростання обсягів міжнародного кредитування (y)

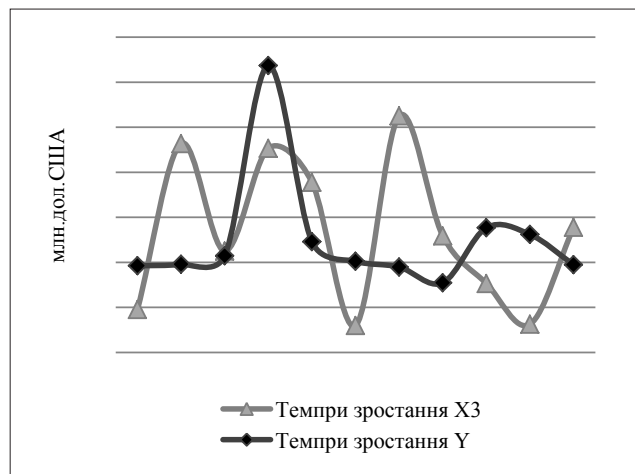


Рис. 5. Порівняльна характеристика темпів зростання обсягів міжнародного кредитування (y) та дефіциту бюджету (x_3)

Таблиця 3

Дослідження зв'язку між обсягами залучених кредитів від міжнародних фінансових організацій (у) та офіційними резервними активами НБУ (x_1), офіційним курсом гривні до долара США (x_2), станом (профіцит/дефіцит) державного бюджету України (x_3)

Характеристика моделі	Значення	Характеристика моделі	Значення
Коефіцієнт множинної кореляції (R^2)	0,89	Парний коефіцієнт кореляції (r_{yx1})	-0,45
Коефіцієнт детермінації (R)	0,79	Парний коефіцієнт кореляції (r_{yx2})	0,71
F-критерій розрахунковий (F)	8,92	Парний коефіцієнт кореляції (r_{yx3})	-0,30
F-критерій табличний ($F_{таб}$)	4,26	Коефіцієнт еластичності \mathcal{E}_1	0,17
Критерій Пірсона розрахунковий (χ^2)	4,84	Коефіцієнт еластичності \mathcal{E}_2	0,68
Критерій Пірсона табличний ($\chi^2_{таб}$)	7,82	Коефіцієнт еластичності \mathcal{E}_3	0,33

рахунків, служать базою для визначення валютних курсів та інструментом валютних інтервенцій для впливу на курси валют, тому на виконання зазначених функцій та збільшення розмірів золотовалютних резервів органам грошово-кредитного регулювання доводиться шукати можливості залучення іноземної валюти через позики на зовнішніх світових ринках.

Поряд із цим, зв'язок між обсягом міжнародних запозичень та дефіцитом Державного бюджету України ($r_{xzy} = -0,30$) є оберненим і свідчить про збільшення кредитів для покриття витрат в умовах зростання дефіциту бюджету;

6) порівнювати вплив чинників на результат можна також за допомогою середніх коефіцієнтів еластичності: зростання обсягів золотовалютних резервів НБУ на 1% призведе до збільшення обсягу позик на світових ринках на 0,17%; знецінення гривні на 1% спричинить зростання обсягу міжнародних кредитів на 0,68%; збільшення дефіциту державного бюджету України на 1% призведе до зростання обсягу зовнішніх запозичень на 0,33%.

Отримані результати свідчать, що в подальшому Україна має продовжувати співпрацю з міжнародними фінансовими організаціями в галузі кредитування, адже у цілому українська еко-

номіка матиме позитивні наслідки від зростання обсягу залучених ресурсів. Проте для підвищення ефективності використання іноземних кредитів необхідно вдосконалити організацію залучення й погашення позик, а також поступово відмовитися від даних ресурсів на покриття дефіциту бюджету.

Висновки. Таким чином, проведено дослідження дає змогу стверджувати, що роль МФО в економіці країни не можна недооцінювати. Протягом останніх років відбулася помітна активізація зовнішніх запозичень, які надійшли в Україну. Слід відзначити, що дана тенденція зумовлена впливом виключно ринкових факторів, оскільки залучення іноземних кредитів відбувається на досить тривалій термін та порівняно з внутрішніми ресурсами вони є дешевшими.

Попри позитивні аспекти такої співпраці існує низка загроз, які потрібно заздалегідь оцінити, спрогнозувати та впровадити превентивні заходи. Достовірно спрогнозувати економічну ситуацію на міжнародному ринку та оцінити вплив усіх факторів майже неможливо. Нині Україні варто зосередити увагу на внутрішніх резервах зростання, а саме на внутрішньому ринку й національному виробництві, для розбудови яких варто завчасно передбачити фінансові механізми їх стимулювання.

Список використаних джерел:

1. Бережна Л.В. Моделювання впливу міжнародного кредитування на економічний стан України / Л.В. Бережна, О.І. Снитюк // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2012. – № 32(2). – С. 16–20.
2. Іваницька О.М. Вплив траншів МВФ на економіку України / О.М. Іваницька, Г.Ю. Невгад, І.М. Балкова // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія «Економіка, право, політологія, туризм». – 2014. – № 4. – С. 14–17.
3. Кваша О.С. Тенденції співробітництва України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями: сучасний стан та перспективи розширення / О.С. Кваша // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – № 7 – С. 157–162.
4. Мицюк С. Сучасний стан та перспективи співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями / С. Мицюк, В. Мегей // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2015. – № 12. – С. 31–38.
5. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>.
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychni-materialy>.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
8. Рожко О.Д. Вплив міжнародних фінансових організацій на глобалізаційні процеси та ефективність використання їх кредитних ресурсів в Україні / О.Д. Рожко, Р.В. Рак // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – № 102. – С. 44–47.

Койло В. В.

Учебно-научний інститут бізнес-технологій УАБС СумГУ

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО КРЕДИТА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ

Резюме

В статье исследовано современное состояние сотрудничества Украины и международных финансовых организаций. Раскрыты основные тенденции обслуживания внешнего государственного долга. Осуществлена оценка влияния внешних кредитов на экономику страны путем построения многофакторной линейной регрессии. Выявлены ключевые проблемы и угрозы сотрудничества Украины с данными организациями, предложены меры усовершенствования дальнейших отношений с финансовыми институтами.

Ключевые слова: внешний государственный долг (ВГД), финансовые ресурсы, международные финансовые организации (МФО), облигации внешнего государственного займа (ОВГЗ), линейная модель множественной регрессии.

Koilo V. V.

Academic and Research Institute of Business Technologies "Ukrainian Academy of Banking",
Sumy State University

THE CURRENT SITUATION AND THE INFLUENCE OF INTERNATIONAL CREDIT ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Summary

In this article, the current situation of cooperation between Ukraine and the international financial organizations is investigated. The main tendencies of servicing the external government debt are revealed. An estimation of the influence of external credit on the economy of the country is made by constructing multiple linear regression. The key problems and threats of cooperation of Ukraine with these organizations are revealed, measures of improvement of further relations with IFI are offered.

Keywords: external government debt (EGD), financial resources, international financial institutions (MFIs), external government bonds (EPB), multiple regression linear model.

УДК 336.71

Скірка А. С.

Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ БАНКІВ

Визначено проблему великого розміру морального ризику з боку власників банків. Зазначено проблему корпоративної соціальної відповідальності. Проаналізовано законодавче підґрунтя щодо розслідування протиправних діянь із боку працівників банків. Здійснено аналіз кримінальної та адміністративної відповідальності за порушення банківського законодавства. Оцінено роботу Фонду гарантування вкладів щодо притягнення до відповідальності за доведення до неплатоспроможності пов'язаних із банком осіб.
Ключові слова: відповідальність, власник, кримінал, банк, гарантування.

Постановка проблеми. Вітчизняна система гарантування вкладів відіграє важливу роль у функціонуванні банківської системи. Крім інших функцій та завдань вона виступає одним з основних елементів захисту інтересів вкладників. Банківська система України сьогодні є найбільш схильною до ведення ризикової діяльності, втрати клієнтської бази, як наслідок, неспроможності виконання взятих на себе зобов'язань перед своїми кредиторами. Через ці факти можливого розвитку подій, наявність дієвої системи гарантування вкладів (далі – СГВ) повинна зміцнити надійність грошових коштів та проводити роботу щодо притягнення до відповідальності власників неплатоспроможних банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню системи гарантування банківських вкладів присвячено праці багатьох українських та зарубіжних учених, таких як В. Огієнко, Т. Смолженко, І. Серветник, В. Пашнева, М. Адамчук, К. Молодіко, О. Турбанова, Г. Ходачник та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз проблем роботи вітчизняної СГВ потребує подальшого дослідження, особливо щодо притягнення до відповідальності за доведення до неплатоспроможності пов'язаних із банком осіб.

Мета статті полягає у розширеному аналізі банківського морального ризику та рівня корпоративної соціальної відповідальності (далі – КСВ) працівників вітчизняних банків; дослідженні проблем Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (далі – Фонд, ФГВФО) щодо розслідування протиправних діянь та відповідальності власників і працівників неплатоспроможних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звернемо увагу, що у вітчизняній банківській системі, крім інших проблемних аспектів, існує проблема надмірного морального ризику з боку банківської установи та її власників. Звичайно, що принцип бізнесової (або будь-якої) діяльності міститься у простій формулі: higher risk = higher

return (чим більший ризик, тим більша винагорода або прибуток). І навпаки, для досягнення високих прибутків потрібно йти на високі ризики. Через це з боку центральних банків існує особливий нагляд за ступенем ризику, який приймає на себе комерційний банк.

Банківська справа в загальному розумінні полягає у тому, щоб залучити клієнта, бажано для відкриття депозитного рахунку (пасивні операції), і на основі цих коштів видати кредит (активні операції), що дає змогу отримати винагороду у вигляді чистого процентного доходу (ЧПД). Однак у такій справі існує кредитний ризик. Банк схильний надавати кредити інсайдерам, кредитувати бізнес своїх власників. При цьому існує висока ймовірність неліквідної, переоціненої застави та неповернення кредиту. Для збільшення своїх комерційних інтересів, для більшого залучення вкладів банк піднімає відсоток, що є наслідком більш високого ризику.

Моніторинг інформації щодо структури власності банків, яка зазначена на сайті НБУ [1], дає змогу дійти логічного висновку, що кожен комерційний банк так чи інакше має схильність до здійснення схем із виведення коштів (у т. ч. вкладників). Особливо це характерно для банків, де акціонери зареєстровані в офшорних зонах або прямо не володіють банком, а через фірму, яка також зареєстрована в офшорі. Таким чином, стверджуємо, що у кожного власника (або власників чи пов'язаних осіб, ТОП-менеджерів та ін.) є резервний план: у разі негативного розвитку подій фінансові активи та кошти через супутникові зарахування перераховуються в офшорні зони (BVI, Кіпр, Беліз та ін.). Відповідно, вони будуть розраховуватися тільки з тими кредиторами, що мають значний вплив і можуть застосувати до власників протизаконні дії (вбивство, погрози та ін.). При цьому у відшкодуванні коштів вкладникам немає потреби і сенсу, оскільки є держава (котра може націоналізувати банк) або система гарантування вкладів, яка також за допомогою державних коштів компенсує суму вкладника. Усе це ще більше спонукає власників до необдуманих та корисливих рішень щодо розвитку свого бізнесу.

Ці висновки підтверджуються тим фактом, що у переважній більшості неплатоспроможних банків існували відкриті рахунки в офшорних зонах та банках. Це все для того, щоб за потреби можна було б вивести кошти. Так, були рахунки в Meindl Bank AG (Австрія), Bank Frick and Co. Ag (Ліхтенштейн), East-West United Bank (Люксембург), Bank Winter and Co (Австрія) та інших «спеціалізованих» банках.

Запропонуємо тезу про те, що сутність комерційних банків держав СНД та СРСР – фінансування та кредитування інсайдерів. Потрібні певна межа кредитів інсайдерам (норматив НБУ Н9 від 08.06.15) та фінансова чистоплотність банківських працівників, яка полягає у несенні відповідальності за вкладника, тобто не тільки про дбання своїх комерційних та інших інтересів, а й інтересів клієнта. Вкладник має цінуватися, і банк має нести персональну відповідальність перед особою, яка довірила банку (інсайдерам та іншим особам) свої кошти.

Проте в Україні більшість банкірів не дотримується цього принципу. Проблема в тому, що внески у вітчизняній системі гарантування вкладів не пов'язані з банківським ризиком. З одного боку, банк може платити 0,5–0,8% у Фонд гарантування вкладів фізичних осіб від вкладів і не здійснювати

надмірно ризикову діяльність. Однак, з іншого боку, можна сплачувати 0,5% і здійснювати понадризикові операції, видавати кредити інсайдерам та ін. Отже, сучасна СГВ та нагляд НБУ дають змогу сплатити відрахування 200–300 млн. на рік, а вивести з банку – мільярди.

Розглянемо системний «Дельта банк». За нашими підрахунками, на основі звітів банку, Фонду та НБУ протягом 2014 р. банк сплатив близько 500 млн. грн., а в березні 2015 р. його визнали неплатоспроможним. Власник банку винен: 8 млрд. грн. – за рефінансуванням, наданим НБУ; 16,04 млрд. грн. – за вкладками до 200 тис. грн., які виплатив ФГВФО; 53,74 млрд. грн. – сума інших акцептованих вимог до банку (у т. ч. вклади 200+ та ЮО) [1-2]. Виведемо формулу морального ризику:

$$MH = \frac{SD + CD}{F} * 100\%$$

де: MH (moral hazard) – ступінь морального ризику; F – внески банку; SD – борг державі (НБУ) CD – борг кредиторам банку (у т. ч. вкладникам).

Отже, розрахуємо моральний ризик «Дельта банку»:

$$MH = \frac{8 + 16,04 + 53,74}{0,500} * 100\% = 15556\%$$

Можемо констатувати приблизний рівень морального ризику щодо всіх неплатоспроможних банків в Україні. Це означає, що можна заплатити тільки 500 млн., або 0,64% від усіх заявлених за власником банку та пов'язаними особами зобов'язаннями перед кредиторами.

Із цього випливає проблема української СГВ – невчасне введення диференційованих внесків на основі ризиковості, підвищення регулярного збору до Фонду. Багато аналітиків висловлюють думку про те, що не потрібно збільшувати відрахування до Фонду гарантування, оскільки це ще більше погіршить фінансовий стан банків та призведе до зростання ризику ймовірності банкрутств. Проте, зважаючи на сучасний стан банківської системи, із цим не можна погодитися. Навпаки, потрібно було запровадити диференційовані збори та певні відрахування або надання серйозних гарантій (ТОП, пов'язаних осіб) під заставу НБУ. В результаті через несвоєчасне введення диференційованих внесків у Фонді гарантування вкладів виникла проблема дефіциту фінансових ресурсів та боргів перед Міністерством фінансів (125,8 млрд. грн.), які фактично сплачені платниками податків [3]. Урешті-решт, фактично держава через націоналізацію (за 1 грн. із додатковим внесенням до капіталу шляхом ОВДП на суму близько 150 млрд. грн.) найбільшого банку «ПриватБанк» отримала контроль практично над усією банківською системою.

Збільшення регулярного збору сприяло б, на нашу думку, тому, що хоча б хтось із власників понів відповідальність за доведення банку до неплатоспроможності, що, своєю чергою, зменшило б їх колосальну безвідповідальність. На жаль, в Україні для того, щоб зменшити моральний ризик власників банків, ані з боку Фонду, ані з боку НБУ не було зроблено нічого.

Разом із цим слід зазначити, що існує моральний ризик і з боку вкладників, які перебувають у пошуках вигідних високих процентних ставок, не оцінюючи фінансові результати банку, його надійність, стабільність тощо. Проте, порівнюючи рівні морального ризику власників банків і вкладників перші наносять більшу шкоду всім громадянам

держави, зокрема й тим, що не мають вкладів у комерційних банках.

Вкладник, заключивши договір із комерційним банком, окрім того, що поклав гроші на депозитний рахунок та очікує відсоткового доходу, очікує сумлінної відповідальності за виконання банком своїх зобов'язань. У разі настання неплатоспроможності банку клієнт передусім бажає повернути свої кошти, не здійснюючи протизаконні дії.

Зазначимо, що причиною визнання неплатоспроможними близько 90 комерційних банків протягом 2014–2016 рр., окрім інших факторів, були: відсутність ефективного управління банківською установою, орієнтування власників на короткостроковий надприбуток, уникнення відповідальності за неправомірні дії (проблема КСВ). На сучасному етапі розвитку банківської системи України дедалі більше постає проблема бізнес-етики. У суспільстві не без причини сформувалася негативний образ банківського працівника (особливо керівників) як афериста.

На нашу думку, передумови для уникнення відповідальності та мінімізації КСВ формувала бонусна система оплати банківських працівників, яким видавали план, за виконання якого сплачували бонуси, проте як це вплине на довіру та стабільність банків, нікого не турбувало. Головне – прибуток, а не моральне та етичне відношення клієнтів. На цьому етапі вся банківська система перебуває під впливом шахрайства, корисливості та особистої наживи. Наприклад, є прецеденти, коли банк не виплачував вклад (відсутність готівки у касі та ін.), особа зверталася до НБУ, але й там не спостерігалось відповідних дій із боку регулятивних органів. Тоді банк в особі його працівників пропонував вкладнику неофіційно повернути його кошти шляхом сплати 10–15% винагороди. Подекуди це був платіж за «добровільне» страхування життя і майна вкладника [5], або ж схема, де керуючий відділенням одного з державних банків оформляв кредити без відома на копії документів громадян (загальна сума 3,7 млн. грн.) [6]. До цього ж наявні випадки, коли працівники банку просто привласнювали кошти собі на підставі підроблених документів і підписів на видачу готівки [7–8]. Як правило, у бонусній винагороді ступінь ризику операцій до відома не приймається. Через це у керівників та працівників банків виникає більший стимул здійснювати надмірно ризикову діяльність.

Зважаючи на аналіз ресурсного потенціалу банківської системи протягом останніх років, доходимо висновку, що 2007–2008 рр. характеризуються заохоченням клієнтів – фізичних осіб на відкриття кредитних рахунків (переважно в іноземній валюті) шляхом зменшення відсотків та реклами простоти кредиту. Через це сьогодні значно збільшилася сума прострочених кредитів (NPL). 2014–2016 рр. відзначаються залученням коштів клієнтів-вкладників шляхом установлення великих відсотків («Дельта банк» – 25%; «Приват-Банк» – 26% та ін.), далі – виведення цих грошей через схеми, а врешті-решт – штучне банкрутство [4]. Наслідком цього стало надмірне навантаження на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.

Ми шануємо сьогоднішню роботу НБУ з визначення і розкриття структури власників, проте громадяни так чи інакше мали уявлення про власників найбільших системних неплатоспроможних банків («ПриватБанк», «Дельта банк», VAB, «Фінанси та кредит» та ін.). Тобто розкриття структури власників найбільших банків (де було

й більше зловживань на крупні суми) не було новим явищем для тих же працівників банківського нагляду НБУ. Через це сенсу розкривати власників банків за існування та збереження шахрайських схем, недоведення до відповідальності цих власників немає. Отже, вкрай важливим є не визначення власників, а їх повна майнова, адміністративна та кримінальна відповідальність перед клієнтами.

Зважаючи на теперішній стан та наявне законодавство, успіху в доведенні власників неплатоспроможних банків до майнової чи іншої відповідальності поки що не вбачається. Відповідно, наступною проблемою у вітчизняній системі гарантування вкладів є доведення та розслідування протиправних діянь, здійснених працівниками та власниками банків-банкрутів. Як відомо, у Фонді створено новий департамент розслідування протиправних діянь та функціонує юридичний департамент. Зазначимо, що, згідно зі ст. 58 Закону «Про банки та банківську діяльність», власники банку зобов'язані вживати своєчасних заходів для запобігання банкрутства банку [9]. Щоб дослідити відповідальність за доведення до неплатоспроможності пов'язаної з банком особи, слід звернутися до Кримінального кодексу України (ККУ), Кодексу України про адміністративні правопорушення (КУпАП), Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності пов'язаних із банком осіб» від 02.03.2015 у частині відповідальності пов'язаних із банком осіб [10]. Потрібно з'ясувати сутність цих змін та їх вплив на банківську сферу.

Хибним може бути твердження, що до прийняття цих змін пов'язані з банком особи взагалі не несли кримінальної відповідальності. У дійсності це не так, зокрема ст. 219 ККУ передбачено кримінальну відповідальність за доведення до банкрутства, що можна розцінювати як доведення до неплатоспроможності.

Зміни були внесені шляхом створення в ККУ ст. 218-1 «Доведення банку до неплатоспроможності», при цьому сама ст. 218 – виключена. Незрозумілим є те, що відбулося присвоєння неіснуючій статті 218 (виключено від 15.11.11), порядкового номеру 1. А ст. 219 «Доведення до банкрутства» є співзвучною із новоствореною 218-1. На нашу думку, слід певної впорядкованості ККУ статтю 218-1 слід було помістити у ст. 219 або ж слідом за нею створити 219-1.

Не вдаючись у подробиці упорядкованості ККУ, звернемо увагу на зміст ст. 218-1: «Доведення банку до неплатоспроможності, тобто умисне, з корисливих мотивів, ін. особистої заінтересованості або в інтересах трьох осіб, вчинення пов'язаною із банком особою (згідно ст. 52 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [9]) будь-яких дій, що призвели до віднесення банку до категорії неплатоспроможних, якщо це завдало великої матеріальної шкоди державі або кредитору» [11]. Ця стаття також містить міру покарання у вигляді: обмеження волі на строк від одного до п'яти років або те саме обмеження волі з додатковим накладанням штрафу від 5 до 10 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (НМДГ) та заборона працювати за деякими посадами, терміном до трьох років [11].

Принагідним до уваги є час прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності пов'язаних із банком осіб» [10]. Відомим є факт того, що «Дельта банк» був оголошений

неплатоспроможним 03.03.2015. Проте Закон «Про відповідальність власників» був прийнятий 02.03.2015 та, згідно з Конституцією України (ст. 94), набрав чинності через 10 днів, тобто 12.03.2015. Згідно з Конституцією (ст. 58), закон не має зворотної дії. Виникає риторичне запитання: чому «Закон про відповідальність власників» не було прийнято раніше, щоб керівники саме цього банку відповіли за свої неправомірні дії? Відзначимо також наявність адміністративної відповідальності за порушення банківського законодавства згідно зі ст. 166-5 КУпАП [12].

Аспекти кримінальної та адміністративної відповідальності щодо банківської установи представлено в табл. 1.

На основі аналізу табл. 1 можна зробити висновки:

1) Невідповідність розмірів штрафів за різнобічні порушення. Наприклад, за доведення банку до неплатоспроможності накладається штраф до 10 тис. НМДГ. За подання банком недостовірної звітності та здійснення ризикових операцій, які загрожують інтересам вкладників чи іншим кредиторам банку, аналогічний штраф: до 10 тис. НМДГ. Це є суперечливим та нелогічним, адже:

– по-перше, будь-який банк, за своєю суттю, здійснює операції, що неминуче так чи інакше пов'язані з операційним ризиком. Ось тут створюється великі можливості для зловживань із боку НБУ, який на власний розсуд буде визначати, які ризикові операції загрожують вкладникам, а які не загрожують;

– по-друге, будь-який банк, може бути визнано проблемним, який має право привести свою діяльність відповідно до законодавства та активів. Після цього він може здійснювати подальшу діяльність. Таких прецедентів є багато через гучні заяви банківського нагляду НБУ про кількість проблемних банків. Проте, саме неплатоспроможний банк несе ризики невиконання зобов'язань перед вкладниками та переукладання цих витрат на вітчизняну систему гарантування вкладів. Тому, на нашу думку, штраф, за непла-

тоспроможність має бути значно більший та суворіший, але точно не однаковий;

– по-третє, віднесення банку до проблемних поки що ніякої матеріальної шкоди державі чи кредитору порівняно з уже неплатоспроможним не принесло, тому незрозумілим є однаковість розуміння та визначення штрафу для проблемного та неплатоспроможного банків. Потрібно усвідомлювати, що це різні події, за настання яких повинно бути різне покарання;

– по-четверте, доведення до банкрутства підприємства, наприклад містоутворюючого (де можливі збитки та зростання безробіття) чи такого, який має велику заборгованість перед банком (у результаті NPL), несе за собою штраф до 3 тис. НМДГ. Проте доведення банку до проблемного (зауважмо, ще не банкрута) несе більш суворіше покарання у розмірі до 10 тис. НМДГ. Тобто простіше вчинити фіктивне банкрутство, не сплатити заборгованість за багатомільйонним кредитом та заплатити 3 тис. НМДГ, аніж працювати в банку, подати помилкову звітність та нести відповідальність у розмірі 10 тис. НМДГ;

– по-п'яте, відомим є те, що передумовою віднесення банку до неплатоспроможного (ККУ, ст. 218-1) необов'язково повинно бути спочатку визначення його проблемним (КУпАП ст. 166-5, ч. 2). Згідно зі ст. 76, п. п. 2 та 3 Закону про банки, неплатоспроможним може визнаватися банк, у якого зменшився розмір регулятивного капіталу до 1/3 від мінімуму та невиконання протягом п'яти днів зобов'язань перед своїми клієнтами. За такої ситуації банк не підпадає під КУпАП ст. 166-5, ч. 2 (у частині проблемності);

– по-шосте, у ст. 166-5, ч. 2 КУпАП не вказано, чи такі дії у розрізі неподання достовірної інформації та звітності, пояснення сутності та ризиковості операції були здійснені навмисно. Наприклад, у ст. 218-1 ККУ чітко вказується: «доведення банку,.. тобто умисне, з корисливих мотивів...» [11]. Такої норми у КУпАП ст. 166-5, на жаль, немає. Проте штраф – один і той самий. Це створює можливі прецеденти того, що особа,

Таблиця 1

Порівняльний аналіз кримінальної та адміністративної відповідальності за порушення банківського законодавства

Назва документу, номер та зміст статей	Сума штрафу та матеріальної шкоди, НМДГ	Розмір НМДГ у 2017 р., грн. #	Загальна сума заподіяної шкоди чи штрафу, грн.
ККУ ст. 218-1: Доведення банку до неплатоспроможності, вчиненням дій, пов'язаною з банком особою, якщо це завдало великої матеріальної шкоди державі або кредитору*, карається:	<i>штрафом</i>	від 5 000 до 10 000	від 85 000 до 170 000
	*шкода вважається великою , якщо	у 10 000 разів і >, перевищує НМДГ	800 000 і >
ККУ ст. 219: Доведення до банкрутства підприємства, вчиненням дій засновником або службовою особою підприємства, що призвели до стійкої фінансової неспроможності суб'єкта господарської діяльності, якщо це завдало великої матеріальної шкоди державі чи кредитору*, карається:	<i>штрафом</i>	від 2 000 до 3 000	від 34 000 до 51 000
	*шкода вважається великою , якщо	у 500 разів і >, перевищує НМДГ	400 000 і >
КУпАП ст. 166-5, ч. 1: Порушення пов'язаними або ін. особами, які можуть бути об'єктом перевірки НБУ, у т.ч. подання недостовірної звітності, зокрема, щодо якості активів, проведення, або здійснення ризикових операцій, які загрожують інтересам вкладників чи інших кредиторів банку	<i>Штраф</i>	від 2 000 до 5 000	від 34 000 до 85 000
КУпАП ст. 166-5, ч. 2: Дії, передбачені ч. 1 цієї статті, якщо вони призвели до віднесення банку до категорії проблемних	<i>штраф</i>	від 5 000 до 10 000	від 85 000 до 170 000

Примітка: # – згідно з Податковим кодексом (розділ XX, пункт 5), для норм адміністративного та кримінального законодавства в частині *кваліфікації* злочинів або правопорушень сума НМДГ установлюється на рівні податкової соціальної пільги (50% від прожиткового мінімуму). Для всіх інших випадків НМДГ становить 17 грн. [13].

Джерело: розроблено та складено автором на основі [10–12]

яка подала заздалегідь фіктивну та неправдиву звітність, чи ТОП-менеджер здійснив понадризикову діяльність, що призвело до проблемності, можливо, були несповна розуму або здійснили це з необережності, через свій психічний стан.

2) Невідповідність визначення суми завданих збитків та матеріальної шкоди. Наприклад, за ст. 218-1 ККУ, щоб притягнути власника до відповідальності за доведення до неплатоспроможності потрібно довести велику матеріальну шкоду (у 2017 р. – 8 млн. грн.). Законодавець, на жаль, не визначив відповідальність за порушення банківського законодавства, що призвело до неплатоспроможності банку, на меншу суму заподіяної шкоди. На основі ст. 218-1 ККУ «Доведення банку до неплатоспроможності, тобто умисне, з корисливих мотивів...» [11] зробимо висновки:

– по-перше, слово «умисне», потребує доведення Фондом гарантування вкладів чи НБУ в суді. Наголосимо, що відслідковувати і довести дії, спрямовані на доведення до неплатоспроможності, дуже важко;

– по-друге, згідно із Законом «Про систему гарантування вкладів», ст. 52, ч. 5 визначено, що Фонд у разі недостатності майна банку звертається до пов'язаних осіб, дії або бездіяльність яких призвели до заподіяння кредиторам та/або банку шкоди. Ось тут чітко вказано також і на бездіяльність [14]. Проте у ст. 218-1 ККУ вказано лише «вчинення, ... будь-яких дій», про бездіяльність – не наголошується.

Проте навіть Фонду важко довести оцей умисел, що дії або бездіяльність призвели до неплатоспроможності банку. Зауважмо також, що в суді, щоб не підпадати під ст. 218-1, дуже легко довести факт того, що дії (або навіть і бездіяльність) були вчинені власником не навмисно. Це відбувається шляхом перекладання відповідальності на менеджмент банку та інших осіб;

– по-третє, ще раз наголосимо: щоб довести пов'язаних із банком осіб за неплатоспроможністю потрібно, щоб вони «завдали велику матеріальну шкоду державі або кредитору» за розміром 800 НМГД*17 грн. = 8 млн. грн. Однак виникає диспозиція щодо слів «кредитору» в однині. Зазначимо, що шкода може бути заподіяна не одному, а великій кількості вкладників;

– по-четверте, порівняємо велику шкоду банкрутства юридичної особи (ЮО), де 500 НМДГ, а за доведення до банкрутства БАНКУ – 10 тис. НМДГ і більше. У цьому виникає ще одна диспозиція. Це ж схоже за фактом і умислом діяння щодо доведення до банкрутства. Чому до підприємства застосовано 500 НМДГ (400 тис.), що позитивно впливає на відповідальність власника, оскільки

довести заподіяну шкоду на 400 тис. грн. є легшим, аніж довести шкоду в розмірі 8 млн. грн., а до банку – аж 10 тис. НМДГ (8 млн. грн.)?

Для власників банку, на нашу думку, теж потрібно застосувати норму у 500 НМДГ, щоб зрівняти та підкреслити важливість і необхідність відповідальності за доведення до банкрутства, оскільки банк – це апіорі ризикова справа, пов'язана із залученням коштів громадян та великого ризику втрати ними цих коштів унаслідок дій чи бездіяльності власників.

Через таку неоднозначність та суперечливість законодавства спробуємо на основі інформативних джерел Фонду та НБУ порахувати завдані збитки пов'язаними особами неплатоспроможних банків. Приблизно 90 млрд. грн. (виплатив ФГВФО закладами до 200 тис. грн.) + 16,83 (вклади 200+) + 56,83 (ЮО) + 52,65 (рефінансування НБУ) = 217 млрд. грн. Також у світлі останньої націоналізації найбільшого у країні банку «ПриватБанк» завдані ним можливі збитки у формі докапіталізації шляхом випуску ОВДП становлять приблизно 178 млрд. грн. Таким чином, через доведення комерційних банків до неплатоспроможності в Україні протягом 2014–2016 рр. втрати становлять приблизно 400 млрд. грн.

Підводячи підсумок щодо проблеми притягнення власників до відповідальності, яка впливає на проблему збільшення морального ризику, слід зазначити, що цей законодавчий акт щодо відповідальності пов'язаних із банком осіб не є дієвим, досконалим та правильним, а лише пафосним рішенням задля підвищення фіктивної репутації НБУ та ВРУ. Якщо власник чи пов'язані особи, ТОП-менеджери, які за допомогою варіативних схем вивели кошти, то вони мають грошові ресурси для свого захисту, як цивільного, так і юридичного. Це популістський закон, у межах якого можна обійти відповідальність за вчинення або невчинення дій, що призвели до неплатоспроможності. Це твердження доводить статистика судових справ (табл. 2).

Станом на 01.08.2017 Фондом подано 4 345 заяв до правоохоронних органів щодо порушення законодавства на загальну суму понад 353,68 млрд. грн. Фондом також подано до правоохоронних органів 403 заяви на пов'язаних із банком осіб на суму 184,32 млрд. грн., у т. ч. за статтею ККУ 218-1 (на суму 90,2 млрд. грн.). ФГВФО подав 82 475 позовів до суду щодо стягнення на майно позичальників на загальну суму 211,7 млрд. грн. [2]. Проте все це – лише констатація цифр і фактів. Реальних прецедентів щодо притягнення до відповідальності чи відшкодування шкоди власниками банків в Україні поки що, на жаль, немає.

Таблиця 2

Стан поданих Фондом заяв щодо кримінальної відповідальності

Стан розгляду заяви	К-сть	Частка, %	Сума, млн. грн.	Частка, %	МВС	Прокур.	СБУ	ДФС	НАБУ
Внесено в ЄРДР, з них	1691	44%	230 156,1	78%	1409	190	11	80	1
Слідство триває	1414	84%	189 615,5	82%	1176	153	9	75	1
Спрямовано до суду	14	1%	102,4	0%	13	0	0	1	0
Закрито провадження	229	14%	17 255,9	7%	204	22	0	3	0
Вирок виправдавальний	2	0%	214,0	0%	1	1	0	0	0
Вирок обвинувальний	8	0%	722,0	0%	7	0	1	0	0
Відмовлено у внесенні в ЄРДР	1064	28%	10 771,7	3%	1008	40	2	11	3
Внесено в ЖЄО	133	3%	2 499,4	1%	118	12	1	2	0
Відповідь не надійшла	947	25%	52 069,9	18%	749	143	12	40	3
Всього	3 835	100%	295 497,1	100%	3 284	385	26	133	7

Джерело: складено за [2]

Фонд переважно програє суди, у нього серйозні проблеми з доказовою базою на власників чи ТОП-менеджерів, у результаті разом із НБУ просто неспроможні довести вину та умисел здійснення керівниками порушення законодавства.

Суди та правоохоронні органи не винесли жодного обвинувального вироку чи належного кримінального розслідування. На нашу думку, цьому, крім іншого, також сприяє й відсутність доказової бази у ФГВФО, адже якби в НБУ чи Фонду були серйозні, вагомі та сталі докази неправомірних мотивів і їх здійснення власниками банку, прокуратура чи суди одразу б виконали свої функції щодо притягнення до відповідальності.

Слабкість правого та законодавчого підґрунтя, відсутність у Фонді та НБУ доказів та брак у працівників Фонду мотивації до праці – все це проблемами, що потребують негайного вирішення. Фонд

визнав, що повернути кредит разом із відсотками він буде не спроможний. Усе це створює високий моральний ризик, безвідповідальність та низький рівень корпоративної культури банкірів.

Висновки. Підводячи підсумок, зазначимо, що негативним явищем є те, що в Україні не існує жодного прецеденту та доведення факту зловживання посадовою особою або власником банком своїх повноважень. Брак доказової бази у Фонді гарантування вкладів та відсутність законодавчого підґрунтя призводять до збільшення морального ризику з боку власників українських банків. Отже, важливим завданням Фонду гарантування вкладів для збільшення фінансових ресурсів, наповнення грошової корзини та можливості належного (без позикових коштів) відшкодування є притягнення до відповідальності власників банків.

Список використаних джерел:

1. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
2. Сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/>.
3. Скірка А.С. Аналіз діяльності Фонду гарантування вкладів у кризовий період 2014–2016 рр. / А.С. Скірка. // Бізнес Інформ. – 2017. – № 2. – С. 242–252.
4. Адамик Б. Аналіз ресурсного потенціалу банківської системи у період кризи / Б. Адамик, А. Скірка // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2017. – Вип. 1. – С. 63–76.
5. Про сумний кругообіг грошей // День тижня. – 01.04.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://goo.gl/8swidg>.
6. Фінансовий Інтернет-портал finance.ua: Великий улов: Дніпропетровські шахраї обікрали банк на мільйони гривень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://goo.gl/3osBva>.
7. Екс-директору відділення банку «Київська Русь» повідомили про підозру у привласненні 14 млн. грн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://goo.gl/v1jCJ3>.
8. Колишній касир «Ощадбанку» привласнила понад 1 млн. гривень вкладників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://goo.gl/aVDgJA>.
9. Закон України «Про банки і банківську діяльність», ред. від 10.06.17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://goo.gl/Z6kZhL>.
10. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності пов'язаних із банком осіб» 02.03.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://goo.gl/65genJ>.
11. Кримінальний кодекс України від 26.04.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://goo.gl/i1l8Op>.
12. Кодекс України про адміністративні правопорушення, ред. від 07.05.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://goo.gl/6JWnai>.
13. Податковий кодекс України, ред. від 15.04.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://goo.gl/uAWXp>.
14. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб, ред. від 19.11.16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://goo.gl/y62bv3>.

Скірка А. С.

Тернопольский национальный экономический университет

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ БАНКОВ

Резюме

Обращено внимание на большой размер морального риска со стороны владельцев банков. Указана проблема корпоративной социальной ответственности. Проанализирована законодательная база по расследованию противоправных деяний со стороны работников банков. Представлен сравнительный анализ уголовной и административной ответственности за нарушение банковского законодательства. Отмечена работа Фонда гарантирования вкладов по привлечению к ответственности за доведение до неплатежеспособности связанных с банком лиц.

Ключевые слова: ответственность, владелец, криминал, банк, гарантирование.

Skirka A. S.

Ternopil National Economic University

PROBLEM ASPECTS OF LIABILITY OF OWNERS OF INSOLVENT BANKS

Summary

The article presents a huge level of moral hazard of banks' owners. It is pointed on the problem of corporate social responsibility of owners and employees of insolvent banks. It is emphasized on the legal basis for the investigation of responsibility of CEOs and bank workers for unlawful acts. The criminal and administrative liability for the violation of laws and banking regulations is analysed. The Deposit Guarantee Fund proceedings about the bringing to justice banks managers and CEOs for the insolvency bank action are indicated.

Keywords: responsibility, owner, crime, bank, guarantee.

УДК 336.221.4:351.713(477+4ЄС) (063)

Тимошенко А. О.

ПВНЗ «Європейський університет»

СУЧАСНА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті проаналізовано стан фіскальної політики України, тенденції її зміни у контексті забезпечення конкурентоспроможності держави в умовах євроінтеграції. Здійснено узагальнення теоретичних підходів до проблеми виникнення міжнародної конкурентоспроможності країни і формування ефективної моделі фінансових відносин у суспільстві через застосування бюджетно-податкових механізмів. Окреслено заходи фіскальної політики країни в контексті конкурентоспроможності держави в умовах євроінтеграції.

Ключові слова: фіскальна політика, бюджетно-податкові механізми, конкурентоспроможність, євроінтеграція, податки, бюджет.

Постановка проблеми. Економіка України з часів незалежності постійно стикається з впливом певних негативних чинників, а саме політичних, фінансових, структурних, конкурентних. Звідси випливає питання забезпечення наповнення державної казни податковими платежами та задоволення соціальних потреб населення через розподіл цих надходжень у вигляді видатків, що завжди виступає як архіважливе. Тим більше, в євроінтеграційних умовах економіка держави повинна намагатися досягти рівня конкурентоспроможності на світовому ринку, тому формування фіскальної політики повинно спиратися на принцип фіскальної ефективності, що «передбачає наступні елементи: достатність доходів, мінімізацію видатків на збирання доходів і запобігання ухилення від сплати платежів до бюджету, еластичність податкової системи, рівномірний розподіл податків між адміністративно-територіальними одиницями» [1, с. 57].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формуванню та реалізації фіскальної політики України було присвячено праці вчених-економістів, зокрема роботи В. Андрущенка, А. Крисоватого, В. Мельника, В. Опаріна, Н. Прокопенко, В. Федосова, І. Чуркіної. В цих дослідженнях на достатньому рівні висвітлено сутність фіскальної політики, технології і прийоми наповнення дохідної частини бюджету, особливості розподілу видатків для фінансування соціальної сфери адміністративних територій, моделі реформування бюджетно-податкової системи України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас актуальним залишається питання забезпечення конкурентоспроможності держави в умовах євроінтеграції через модифікацію фіскальної політики.

Мета статті полягає в комплексному дослідженні практичних аспектів функціонування бюджетної і податкової системи, впливу негативних чи позитивних факторів на економіку країни через фіскальні інструменти та її конкурентоспроможність на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. За загальновідомим визначенням конкурентоспроможність країни трактується як сукупність властивостей, притаманних національній економіці, які визначають здатність країни конкурувати з іншими країнами. Рівень конкурентоспроможності країни визначається за різними методиками. Провідними міжнародними організаціями, які займаються ранжуванням країн за рівнем конкурентоспроможності, є Світовий економічний форум (World Economic Forum) та Інсти-

тут розвитку менеджменту (The International Institute for Management Development (IMD)). Концепція здобула популярність в останні десятиліття XX ст., проте єдиного загально визначення конкурентоспроможності країни досі не існує [2].

Досить вдало, на думку автора, зробив теоретичний аналіз дефініцій сутності міжнародної конкурентоспроможності, що існують у вітчизняній і зарубіжній літературі, О. Шнипко [3]. Основні підходи до розуміння міжнародної конкурентоспроможності країни представлено в табл. 1.

Зважаючи на те, що метою нашого дослідження є оцінка сучасного стану фіскальної політики України у контексті забезпечення конкурентоспроможності держави в умовах євроінтеграції, слід зазначити, що оцінка останньої здійснюється через визначення змін показників боротьби з інфляцією, згладжування циклічних показників економіки, зниження рівня безробіття. Результати цих показників ґрунтуються на заходах, що сприяють наповненню дохідної частини бюджету в частині, яка б задовольняла потреби у фінансуванні видатків для задоволення населення соціальними послугами. Важливими складовими дослідження цього питання виступають і обґрунтування ефективності механізмів бюджетно-податкового регулювання, і вплив інструментів фіскальної політики на формування конкурентоспроможної вітчизняної економіки в євроінтеграційних процесах.

Аналіз показників соціально-економічного розвитку України за 2010–2016 рр. свідчить про рівень ефективності фіскальних інструментів, які було застосовано в системі бюджетно-податкового регулювання (табл. 2).

Об'єктом під час перерозподілу бюджетних коштів виступає внутрішній валовий продукт. Результати аналізу показників номінального ВВП свідчать про його збільшення в період 2010–2016 рр., хоча більш об'єктивним показником економічного розвитку країни виступає динаміка реального ВВП, адже він вимірюється в постійних цінах, а на його розмір чинять вплив тільки результати виробництва продукції. Останній демонструє темпи падіння в 2014 та 2015 рр., що складають 93,4% та 90,1% відповідно. Водночас слід зазначити, що, згідно з офіційними статистичними даними, реальний ВВП за 2014 р. знизився на 6,8 в. п. (у постійних цінах 2010 р. до відповідного періоду 2013 р.). Водночас у країнах Європейського Союзу (ЄС-28) відбулося зростання реального ВВП на 1,3%, у країнах Єврозони – на 0,9% [9]. Це дає можливість стверджувати, що

Таблиця 1

Узагальнене поняття міжнародної конкурентоспроможності країни

Автор/економічні школи	Сутність поняття
В. Андріанов [4, с. 47]	Поняття конкурентоспроможності аналізується залежно від економічного об'єкта, до якого воно застосовується. Конкурентоспроможність – це багатопланова економічна категорія, яку можна розглядати на декількох рівнях. Це конкурентоспроможність товарів, товаровиробників, галузей, країни. Між всіма цими рівнями існує тісний взаємозв'язок, адже конкурентоспроможність країни і галузі в кінцевому рахунку залежить від здатності конкретних виробників випускати конкурентоспроможні товари.
О. Шнипко [3]	Поняття конкурентоспроможності на макrorівні насамперед відбиває сприятливі позиції національної економіки в системі міжнародних відносин, головним чином у сфері міжнародної торгівлі, водночас зміцнює ці позиції. Країну можна кваліфікувати як конкурентоспроможну, якщо вона здатна нарощувати темпи економічного зростання, збільшувати зайнятість та реальні доходи громадян.
Монетаристи	Їхня думка про конкурентоспроможність країни походить з ланцюжка причинно-наслідкових зв'язків «дефіцит державного бюджету – підвищення відсоткових ставок – прилив іноземного капіталу – підвищення курсу національної валюти – зниження конкурентоспроможності». На їхнє переконання, такий ланцюжок краще за все показує ті фундаментальні залежності, які покладено в основу зрушень у зовнішньоекономічному становищі країни.
Структуралісти (спираються на кейнсіанську теорію)	Не заперечуючи впливу бюджетного дефіциту, структуралісти водночас вважають, що погіршення зовнішньоекономічних позицій країни відбиває більш глибоко довгострокові зрушення в розвитку національної економіки. При цьому структуралісти звертаються до мікроекономічних процесів і доводять, що низька та спадна конкурентоспроможність національних товаровиробників на світових ринках обумовлена низькими темпами зростання ефективності виробництва, підвищення технічного рівня та якості виробів.
Сеплайсайдери (прихильники теорії економіки пропозиції)	На противагу монетаристам і структуралістам, вони вбачають основні причини погіршення конкурентоспроможності не в самій національній економіці, а в зовнішніх факторах, тобто у змінах, що відбуваються у світовому господарстві. Вони вважають, що головна причина всіх негараздів з конкурентоспроможністю та всіх пов'язаних з нею проблем полягає в торговельних бар'єрах, переважно нетарифних. Підсумовуючи вищевказане, можна констатувати, що головна проблема національної конкурентоспроможності полягає у доступі національних товарів на зовнішні ринки.
Комісія з промислової конкурентоспроможності при Президентів США [5, с. 6]	Конкурентоспроможність країни – міра можливості країни за умов вільного й справедливого ринку виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам світових ринків.
Ю. Куренков, В. Попов [6 с. 42]	Слушно зазначають, що не можуть бути достатніми критеріями конкурентоспроможності країни позитивний баланс зовнішньої торгівлі, позитивний платіжний баланс, зростання золотовалютних резервів держави без інтерактивних зв'язків росту у складній системі «освітній рівень – економічна інфраструктура – якість життя».
Авторське узагальнене визначення міжнародної конкурентоспроможності країни	Міжнародна конкурентоспроможність країни – це здатність країни сформувати політичне, економіко-правове, інституційне середовище, яке б сприяло довгостроковому економічному зростанню та яке базується на вартості виробництва і застосування новітніх технологій.

Джерело: узагальнено автором на основі джерел [3; 4; 5; 6]

в Україні асиметричні статистичні дані (існує розрив між показником реального ВВП і номінального), що не дає змоги об'єктивно оцінити макроекономічне становище в країні. Крім того, як вже вище зазначалося, через колізії в податковому законодавстві створюються «податкові ями», завдяки яким формуються тіньові обороти. Так, середньомісячний обсяг схемного кредиту з ВВП у 2015 р. складав майже 4 млрд. грн. Ці цифри не підкріплені реальними валовими доходами і сумами податкових сплат, але при цьому відображаються в загальному показнику ВВП країни [10].

Як вже вище зазначалося, боротьба з інфляцією та зниження рівня безробіття є одними з елементів досягнення ефекту від заходів фінансової політики. Інфляція віддзеркалюється в показниках індексу споживчих цін (найвищі показники зафіксовані в 2014 та 2015 рр. і складають 124,9% та 143,3% відповідно) та в показниках індексу цін виробників промислової продукції (за 2014–2016 рр. вони складають 131,8%, 125,4% та 135,7% відповідно). На прискорення інфляційних процесів в Україні вплинуло зростання цін на житлово-комунальні послуги і на сировину на світових ринках.

Розглянемо стан дохідної та видаткової частини бюджету і тенденції показників їх обсягів протягом 2010–2016 рр. Стрімке зростання доходів з 2013 р. пояснюється інфляційними процесами, що спричинило девальвацію національної валюти.

Звідси випливає зростання обсягів видатків в абсолютній величині і темпів приросту: збільшення тарифів на користування житлово-комунальними послугами, зростання розміру заробітної плати, а отже, і перерахунок фондів оплати праці в установах, що фінансуються з державного бюджету. Слід відзначити негативну тенденцію: збільшення дефіциту бюджету (у 2014 р. та 2016 р. цей показник складав 72,0% та 70,1% відповідно).

Варто зазначити, що заходи фінансової політики стосовно зниження рівня безробіття теж не сприяли досягненню бажаних результатів: чисельність безробітних в Україні збільшується протягом всього досліджуваного періоду. Водночас слід зазначити, що показник номінальної заробітної плати зростає в абсолютній величині, але за перерахунком в доларовому еквіваленті в 2016 р. цей показник зменшився більше ніж на 50% відносно аналогічного показника за 2013 р. [11].

Приєднання України до Європейської спільноти вимагає окреслення заходів фінансової політики країни в контексті конкурентоспроможності держави в умовах євроінтеграції. Однією зі складових цих заходів є перерозподіл частини вартості ВВП (централізація ВВП під час формування міжбюджетних відносин, що визначається співвідношенням показника обсягу доходів до показника номінального ВВП).

Сучасні провідні науковці за рівнем централізації ВВП виділяють три моделі фінансових відносин у суспільстві:

Аналіз показників соціально-економічного розвитку України в 2010–2016 рр.

Показник	Роки							Темп приросту, 2016/2010, %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
ВВП номінальний, млрд. грн.	1 120,6	1 349,2	1 459,1	1 522,7	1 586,9	1 979,5	2 395,9***	138
Темп приросту номінального ВВП, % до попереднього року	X	120,4	108,1	104,4	104,2	124,7	121,0	–
Темп приросту реального ВВП, % до попереднього року	104,1	105,4	100,2	100,0	93,4	90,1	102,2***	–
Індекс споживчих цін, %	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4	–
Індекс цін виробників промислової продукції, %	118,7	114,2	100,3	101,7	131,8	125,4	135,7	–
Зведений бюджет (доходи, млрд. грн.)	314,51*	398,6	445,5	442,8	456,1	652,0	782,7	148
Темп приросту доходів до попереднього року, %	X	126,7	111,8	99,4	103,0	143,0	120,0	–
Видатки, млрд. грн.	377,8	416,9	492,5	505,8	523,1	679,9	835,6	121
Темп приросту видатків до попереднього року, %	X	110,3	118,1	102,7	103,4	130,0	122,9	
Кредитування, млрд. грн.	1,3	4,8	3,9	0,5	5,0	3,0	1,7	30
Показники дефіциту (+)/профіцит (-) бюджету, млрд. грн.	64,7	23,1	50	63,6	72,0	45,2	70,1	8,3
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	2 239	2 633	3 026	3 265	3 480	4 195	5 183	131
Темп приросту середньомісячної номінальної заробітної плати до попереднього року, % до попереднього року	X	117,6	114,9	107,9	106,6	120,5	123,6	
Рівень безробіття, за методологією МОП, %	8,1	7,9	7,5	7,2	9,36**	9,16**	9,3**	

* дані за 2010 р. наведено з урахуванням по спеціальному фонду Державного бюджету України випуску облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) для погашення заборгованості минулих років з відшкодування ПДВ у сумі 16,4 млрд. грн.;

** за 2014 р. дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, за 2015 р. – також без частини зони проведення антитерористичної операції, за 2016 р. – без врахування даних окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та зони АТО;

*** очікувані показники Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 3 березня 2017 р.

Джерело: складено за даними [7; 8]

– американська, яка заснована на максимальному рівні самофінансування юридичних осіб і самозабезпечення фізичних осіб, а також характеризується незначним рівнем бюджетної централізації (в межах 25–30% ВВП);

– західноєвропейська, яка пов'язана з паралельним функціонуванням державних і комерційних установ у соціальній сфері; державна соціальна сфера є розгалуженішою, ніж у країнах з американською моделлю; рівень централізації помірний (35–40% ВВП);

– скандинавська, яка представлена розгалуженою державною соціальною сферою, що створює передумови для найбільшої соціальної стабільності та забезпечення; характеризується високим рівнем централізації ВВП (50–60%) [12].

В Україні в період з 2010 р. по 2016 р. ці показники склали 29,0%; 30,3%; 31,6%; 30,7%; 29,4%; 32,9%; 33,1% відповідно. У більшості країн ЄС використовується західноєвропейська модель фінансових відносин [13].

Висновки. Як видно з результатів аналізу, рівень вітчизняної централізації ВВП ще відстає від показника західноєвропейської моделі. А для нашої країни ця модель більш характерна, бо в Україні теж досить велика потреба в обсягах і кількості фінансування закладів соціальної сфери.

Узагальнення результатів аналізу показників соціально-економічного розвитку дає можливість зробити висновок, що заходи фіскальної політики як засобу фінансового регулювання економічних процесів в Україні були спрямовані на виконання запланованих показників дохідної і видаткової частини бюджету; застосовувалися механізми, спрямовані на забезпечення ефективного адміністрування податків та неподаткових платежів, ідентифікацію «податкових ям» та їх нівелювання, розробку заходів з виявлення та запобігання правопорушень у податковій сфері, розширення можливостей електронного звітування платників податків тощо.

Список використаних джерел:

1. Цимбалюк І. Податкове навантаження як критерій ефективності ведення податкової політики / І. Цимбалюк // Ринок цінних паперів. – 2014. – № 7. – С. 57–63.
2. Конкурентоспроможність країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
3. Шпипко О. Міжнародна конкурентоспроможність країни: поняття, основні складові та джерела / О. Шпипко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eip.org.ua/docs/EP_02_1_110_uk.pdf.
4. Андрианов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике / В. Андрианов // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 47.
5. Global Competition: The New Reality. Report of the President Commission on Industrial Competitiveness, Vol. 2. – Washington : D.C. Government Printing Office, 1885. – P. 6.
6. Куренков Ю. Конкурентоспособность России в мировой экономике / Ю. Куренков, В. Попов // Вопросы экономики. – 2001. – № 6. – С. 36–49.

7. Україна у цифрах 2015 : статистичний збірник / за ред. І. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 239 с.
8. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2016 р. / Міністерство фінансів України. – 17 березня 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/informaciya-ministerstva-finansiv-ukrayini-2702>.
9. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2014 р. / [В. Зубенко, І. Самчинська, А. Рудик та ін.] ; Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К. : ІБСД, 2015. – 77 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00KDV8.pdf.
10. Холошин М. ВВП України у 2015 році впаде до 35% / М. Холошин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.ubr.ua/finansy/vvp-ukraini-u-2015-roci-vpade-do-35-12035>.
11. Глобальний аналіз базових макроекономічних показників України (2013–2016 рр.) // Публічний аудит. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/analiz-bazovykh-makroekonomichnykh-rokaznykiv-ukrayiny-2013-2016-rr>.
12. Романенко О. Фінанси : [підручник] / О. Романенко. – 4-те вид., стер. – К. : ЦУЛ, 2009. – 312 с.
13. Аналіз бюджетної політики країн ЄС та України у сфері формування та використання державних видатків / [І. Боярко, Н. Дехтяр, О. Дейнека] // Вісник НБУ. – 2013. – № 9. – С. 17–21.

Тимошенко А. А.

ЧВУЗ «Європейський університет»

СОВРЕМЕННАЯ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Резюме

В статье проанализированы состояние фискальной политики Украины, тенденции ее изменения в контексте обеспечения конкурентоспособности государства в условиях евроинтеграции. Осуществлено обобщение теоретических подходов к проблеме возникновения международной конкурентоспособности страны и формирования эффективной модели финансовых отношений в обществе через применение бюджетно-налоговых механизмов. Очерчены мероприятия фискальной политики страны в контексте конкурентоспособности государства в условиях евроинтеграции.

Ключевые слова: фискальная политика, бюджетно-налоговые механизмы, конкурентоспособность, евроинтеграция, налоги, бюджет.

Tymoshenko A. O.

Private Higher Educational Establishment “European University”

THE MODERN FISCAL POLICY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF ENSURING THE COMPETITIVENESS OF THE STATE IN CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

Summary

In the article, the state of fiscal politics of Ukraine, tendency of its change are analysed in the context of providing competitiveness of the state in conditions of European integration. Generalization of theoretical approaches to the problem of the origin of international competitiveness of the country and forming an effective model of financial relations in society through the application of budgetary-tax mechanisms is carried out. The measures of fiscal policy of the country in the context of the state competitiveness in terms of European integration are outlined.

Keywords: fiscal policy, budgetary-tax mechanisms, competitiveness, European integration, taxes, budget.

УДК 336.274

Тімошенко Н. М.

Київський національний торговельно-економічний університет

ЕВОЛЮЦІЯ МЕТОДІВ ФІНАНСУВАННЯ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Досліджено підходи науковців та економічних шкіл до методів фінансування дефіциту бюджету. Розглянуто еволюцію методів фінансування дефіциту бюджету та характерні для кожного періоду боргової інструменти. Зроблено висновки про сучасні реалії боргової політики держави та методи фінансування дефіциту бюджету.

Ключові слова: дефіцит бюджету, державний борг, фінансові інструменти, методи фінансування дефіциту бюджету.

Постановка проблеми. Зазвичай інтерес до факту існування державних запозичень виникає у період зіткнення з фінансовими труднощами, що викликані фінансово-кредитною політикою країни. Державні кредитні відносини на сучасному етапі пов'язані з фінансуванням дефіциту бюджету.

Еволюція підходів до методів фінансування дефіциту бюджету пройшла довгий шлях – від тривіального друку грошей на покриття дефіциту до диверсифікованих внутрішніх та зовнішніх позик із різночасовим узгодженням їх погашення. Варто зазначити, що навіть примітивне друкування грошей на покриття дефіциту використовується і сьогодні в низці країн. Навіть деякі високорозвинені країни з ринковою економікою у певних умовах поєднують емісійні та неемісійні джерела покриття дефіциту, якщо таке поєднання є економічно обґрунтованим та не завдає руйнівної шкоди розвитку економіки країни [1, с. 59].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання методів фінансування дефіциту бюджету займає належне місце в працях багатьох науковців та економічних шкіл. Ставлення до цього явища змінювалося зі зміною пріоритетів в економічному розвитку держави та світу. Різні позиції дослідників умовно розділилися на два пріоритетні напрями: державні запозичення – це негативне явище в країні (А. Сміт, Д. Рікардо); державні запозичення є важливим інструментом фінансування державних потреб (А. Вагнер, Дж.М. Кейнс, П.А. Самуельсон, С. Гарріс).

Дослідження теоретичних та практичних аспектів фінансування дефіциту бюджету висвітлено у працях таких вітчизняних науковців, як: Н. Версаль, І. Лютий, О. Любка, В. Козюк, Р. Рак, О. Рожко, В. Шелудько, С. Боринець, Л. Могилко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Борговий інструментарій України є недосконалим, тому існує необхідність дослідження історичних особливостей методів фінансування дефіциту бюджету.

Мета статті полягає у розгляді позицій науковців щодо питання дефіцитності бюджету, аналізі основних етапів становлення методів фінансування дефіциту бюджету та супроводжуючих бюджетних процесів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Боргова політика держав у розрізі інструментів залучення коштів змінювалася та пройшла шлях від використання джерел, що не опосередковують позикових відносин (XII–XVI ст.), до оформлення позик фінансовим інструментом (з кінця XVIII ст.). Нині державні цінні папери є дієвим інструментом на фінансовому ринку [10, с. 82].

Однією з центральних в історико-економічній та науково-публіцистичній літературі другої половини XIX – початку XX ст. була проблема пошуку джерел додаткових доходів для покриття державних видатків. Теоретичний аналіз державного кредиту було започатковано в «Дослідженні про природу та причини добробуту нації» А. Смітом. У III розділі «Про державні борги» він аргументує своє упереджене ставлення до державних видатків, фінансування яких через механізм оподаткування або через продаж державних цінних паперів неодмінно відволікає робочу силу та капітал від продуктивного застосування [4, с. 265].

Д. Рікардо висловлює свою позицію щодо переваги оподаткування перед запозиченнями навіть в екстремальних для держави ситуаціях: «Система позик більш руйнівна для національного капіталу, ніж система обтяжливого оподаткування того ж розміру» [7, с. 213]. Практика державного боргу, на його переконання, провокує поведінку, яка «робить нас менш економічними й уводить в оману з приводу нашого фактичного становища» [6, с. 108].

Такої ж позиції дотримувався Ф. Нібеніус, один із засновників теорії державного кредиту, який уважав, що державні позики негативно впливають на функціонування капіталу, створеного завдяки старанню й заощадливості. Він указував на такі негативні наслідки зростання державного боргу, як: стримування прогресу у виробництві; зниження стимулів до продуктивної діяльності; зменшення реальних доходів безпосередніх виробників; посилення нерівності в розподілі суспільного багатства; збільшення кількості тих, хто не може знайти роботу.

Противником значних урядових запозичень був Т. Мальтус, який порівнював вплив державного боргу на економіку з дією страшної хвороби, що знищує добробут і підриває основи політичного життя.

Таким чином, у XVIII ст. та на початку XIX ст. серед учених-економістів панувала думка про те, що державний кредит є неминучим злом і його розміри повинні бути якомога меншими, оскільки він не сприяє розвитку господарства і підвищенню добробуту населення [4, с. 267].

Із виникненням у країнах Європи на початку XV ст. першої концепції ринкової економіки – меркантилізму – проблема забезпечення тривалого економічного зростання, яке відіграло ключову роль у процвітанні чи занепаді певної держави, зайняла центральне місце в економічних теоріях.

Концепція «здорових фінансів» була відсунута, в економічній теорії запанувала думка про неов'язковість збалансованості бюджетів. Кре-

дитний ринок стає впливовим стимулом для формування «ефективного попиту», а дефіцит державного бюджету розглядається як інструмент регулювання соціально-економічного стану держави [9, с. 232].

Теорія пропозиції (supply-side economics) сформувалася в 70-ті роки ХХ ст. зусиллями економістів США П. Боурмена, Ф. Фелдстайна, Р. Барроу та ін. [11, с. 49]. На відміну від Кейнса вони вважали, що бюджетний дефіцит не являє собою серйозної загрози для економіки, якщо його розміри і функціонування не суперечать темпу росту пропозиції грошей. Представники теорії пропозиції повністю відкидають дефіцит. На їхню думку, монетаристи перебільшують спроможність держави контролювати циркуляцію грошей і керувати нею, оскільки на практиці грошова політика часто служить знаряддям кейнсіанського регулювання кредиту, виробництва та зайнятості [11, с. 53].

Прихильники теорії пропозиції (сеплайсайдери) фундаментально розібралися в механізмі негативного впливу бюджетного дефіциту на розширене відтворення. Виявилось, що коли дефіцит покривається державними торговими зобов'язаннями, виникають негативні явища на фінансових ринках. Держава, намагаючись не допустити прискорення інфляції, розміщує на них основну масу своїх цінних паперів, а тому перетворюється на грізного конкурента приватних фірм. Маніпулюючи ставкою відсотка за торговими зобов'язаннями, встановлюючи обсяги державного кредиту та терміни його погашення, вона відбирає у приватного сектора кредитні ресурси, які в іншому разі могли б стати виробничими капіталовкладеннями. Ці ресурси перекачуються у сферу державного споживання, переважно непродуктивного, що тотально витісненню приватного бізнесу з ринку капіталу. Крім того, бюджетні дефіцити викликають зростання приватного попиту на гроші, збільшення процентних ставок у банках та інших кредитних установах. У підсумку звужується як фінансова, так і матеріальна база приватного виробничого нагромадження, дорожчає кредит, знижується рівень інвестицій [11, с. 55].

Слід зауважити, що в працях вітчизняних науковців до початку існування України як незалежної держави тема бюджетного дефіциту, можна сказати, ігнорувалася, оскільки це явище розглядалося як негативне. Хоча в працях зарубіжних дослідників проблема державного дефіциту займала одне з основних місць.

У більшості провідних країн світу частка потреб державного сектору в запозичених коштах, яка покривається за рахунок випуску цінних паперів, становить понад 50% і при цьому невпинно зростає за синхронного скорочення фінансування бюджету за рахунок грошової емісії. Більше того, Маастрихтською угодою взагалі заборонено надавати урядам країн – членів ЄС овердрафт або будь-які інші можливості кредитування з боку центральних банків, а останнім – безпосередньо придбавати державні цінні папери на первинному ринку. Дозволяється лише опосередковане кредитування уряду шляхом добровільного придбання ДЦП на вторинному ринку [5, с. 108].

Для України, яка у своєму розвитку за роки незалежності, згідно з даними Міжнародного валютного фонду [2], перенесла три кризових стани (1998, 2008, 2014 рр.), проблема життя в борг є постійною і подекуди катастрофічною.

Важливим напрямом стабільного виходу держави з кризового стану є наявність ефективного

механізму залучення фінансових ресурсів до бюджету держави для покриття його дефіциту. Ринок державних цінних паперів у будь-якій країні має свою привабливість перед іншими інструментами покриття дефіциту за рахунок своєї ресурсомісткості. Він забезпечує перерозподіл вільних фінансових ресурсів для їх ефективного використання. У розвинених країнах цей механізм управління дефіцитом бюджету використовується досить широко та продуктивно, тому важливо знайти прийнятний для українських реалій метод акумуляції вільних коштів та перерозподіл їх у необхідне русло, зокрема на покриття дефіциту бюджету.

К. Черкашина виділяє три періоди еволюції джерел фінансування дефіциту бюджету та розглядає їх на основі інструментів залучення коштів до бюджету. На нашу думку, змінам у методах фінансування бюджету передували особливі події в бюджетному устрої країн. Пропонуємо розглянути періоди еволюції та події розвитку бюджетних відносин в Україні, що їх супроводжували (табл. 1).

Згідно з наведеними в табл. 1 даними, можна зробити висновки про те, що на території України процеси еволюції методів фінансування дефіциту бюджету були залежними від бюджетних устроїв країн-загарбниць або утворень державного характеру, що функціонували на історичній території держави.

На початкових етапах розвитку державних інституцій, у період XII–XVI ст., покриття дефіциту бюджету забезпечувалося за допомогою ресурсів, які залучалися переважно на принципах безоплатності та безповоротності та не опосередковували позикових відносин [11, с. 82].

Як свідчить історичний досвід, вищезазначені джерела могли покривати лише незначні потреби держави. Але розвиток економічних відносин, військові вторгнення та збільшення функцій держави призвели до пошуку нових джерел залучення коштів. Тут і з'являються способи наповнення бюджету держави на принципах платності та поворотності.

Однією з перших форм державних запозичень були лотерейні позики, які активно проводилися у Росії, США, Англії, Франції та в інших європейських країнах. Однак лотерейні позики мали багато недоліків, зокрема: нерівномірний розподіл виплати виграшів протягом періоду погашення, що часто обтяжувало казну в найнезручніший момент, та відсутність можливості конверсії боргу чи дострокового погашення, оскільки лотерейні позики погашалися у визначений термін [3, с. 30].

Такі позикові відносини не могли задовольнити інтереси позичальника та кредитора одночасно. Виникає необхідність залучення позикових коштів через нові фінансові інструменти та наявність у цих відносинах посередника, що задовольнить вимоги обох сторін у кредитних відносинах. Таким видом боргових інструментів стають державні цінні папери.

Початковими видами державних цінних паперів були векселі та зобов'язання казначейства, однак вони були короткостроковими та використовувалися переважно для покриття касових розривів бюджету держави. Натомість для залучення ресурсів на довгостроковій основі був призначений випуск саме облігацій (боргових зобов'язань) із зазначенням умов сплати визначених відсотків на залучений під цей цінний папір капітал, а іноді й умов повернення самого капіталу. Початку державні облігації були іменними і мали

Еволюція методів фінансування дефіциту бюджету та розвиток бюджетних відносин в Україні

Період еволюції	Події розвитку бюджетних відносин в Україні, що їх супроводжували	Основне джерело фінансування дефіциту бюджету
I – використання джерел, що не опосередковують позикових відносин (XII–XVI ст.)	Починаючи з XI ст. збільшується роль внутрішніх джерел наповнення казни. Значну її частку становили доходи від судочинства, які почали надходити після уніфікації норм давньоруського права Володимиром Великим. Із кінця XI ст. об'єктом оподаткування стає кожне господарство. У XIV–XVI ст. українські землі були розірвані між кількома державами з різним соціально-політичним устроєм, що наклало відмінності й на бюджетні відносини, які є складником соціально-економічних	– податкові платежі; – накопичення запасів; – продаж державного майна; – випуск грошей; – добровільні та примусові збори на державні потреби
II – використання джерел на позиковій основі (XVII–XVIII ст.)	На початку XVI ст. козаки, виборовши свободу, створили перші осередки державності: Запорізьку Січ та Гетьманщину. Підґрунтям державності була українська національна думка, яка теоретично і практично забезпечила створення основ держави: мову, адміністративний устрій, військову, правову, господарську, фінансову і бюджетну системи. У Січі проводилися кредитні операції і продаж цінностей із відстрочкою платежу. Застосовувалися кредитні операції та угоди, розраховані на певний термін, пов'язані з переданням у тимчасове користування майна та інших матеріальних цінностей. Із військової суми купцям могли надаватися державні позики. Характерною особливістю Запорізької Січі є складання беззбиткового бюджету, збалансування дохідної і видаткової частин якого досягалося трудовими повинностями, зменшенням платні, регулюванням експортно-імпорتنих операцій, покриттям частини державних потреб за рахунок старшини	– військова здобич; – доходи від зовнішньої торгівлі; – внутрішні податки; – викуп за полонених; – судові штрафи; – кредитні операції
III – оформлення позик фінансовими інструментами (з кінця XVIII ст.)	Бюджет Австрійської та Австро-Угорської імперій, як і бюджет Росії, був хронічно дефіцитним. Провідну роль у наповненні дохідної частини бюджету відігравали податкові надходження. Дохідна частина бюджету складалася зі звичайних прибутків та надзвичайних ресурсів. Надзвичайні доходи формувалися за рахунок випуску білетів державної скарбниці і проведення кредитних операцій для покриття дефіциту бюджету	– державні цінні папери

Джерело: систематизовано та доповнено автором на основі [8; 10]

купони на пред'явника для виплати процентних доходів, далі в обіг увійшли й звичайні облігації на пред'явника, що ще більше полегшило їх розміщення та обіг. Облігації могли вільно знаходитися в обігу та перепродаватися, у результаті чого розширилося коло інвесторів і збільшився попит на державні позики, оформлені облігаціями [11, с. 84].

Висновки. Будь-яка економічна категорія проходить певні періоди свого розвитку. У держави є постійна потреба в коштах для виконання своїх функцій. залучення і використання ресурсів завжди було одним із провідних завдань керівників держави. Поняття дефіциту бюджету посідає належне місце в дослідженнях науковців різних економічних шкіл, що визначали факт його

існування як із негативного, так і з позитивного боків. Дослідження еволюції методів фінансування дефіциту бюджету дало змогу виділити основні етапи цього процесу та передумови впровадження нових інструментів залучення коштів до бюджету. Можна зробити висновки, що найбільш прийнятним та цивілізованим методом є саме державні запозичення на ринку цінних паперів. Саме ці інструменти забезпечили фінансування дефіциту бюджету, пройшовши певний процес розвитку та вдосконалення, набувши доведеної форми. Державні цінні папери можна визначити як потужний регулятор фінансово-кредитного середовища держави, що забезпечує досягнення рівноваги між дохідною і видатковою частинами державного бюджету.

Список використаних джерел:

1. Биков Д. Трансмісійний механізм фінансування бюджетного дефіциту / Д. Биков // Ринок цінних паперів України. – 2010. – № 7. – С. 59–64.
2. Международный валютный фонд, 2016 / Перспективы развития мировой экономики: слишком долгий период слишком медленного роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/texttr.pdf>.
3. Науменкова С.В. Развитие финансового сектора Украины в условиях формирования новой финансовой архитектуры : [монография] / С.В. Науменкова, С.В. Мищенко. – К. : ЦНД НБУ, 2009. – 384 с.
4. Небрат В.В. Эволюция теории государственных финансов в Украине / В.В. Небрат ; НАН Украины, Ин-т экон. та прогнозування. – К., 2013. – 584 с.
5. Омельчук С.В. Становлення ринку боргових зобов'язань України : дис. ... канд. ек. наук : спец. 08.00.08 / С.В. Омельчук. – Київ, 2008. – 265 с.
6. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо ; пер. с англ. – М. : Госполитиздат, 1955. – Т. 2.
7. Рикардо Д. Письма к экономистам / Д. Рикардо ; пер. с англ. – М. : Соцэкгиз, 1961. – Т. 5. – С. 213.
8. Ткачук А.Ф. Про бюджет і не тільки. Спеціально для об'єднаних територіальних громад / А. Ткачук, Н. Наталенко. – К. : Легальний статус, 2016. – 76 с.
9. Финансы капитализма : [учебник] / Б.Г. Болдырев, Л.П. Окунева, Л.П. Павлова [и др.] ; под. ред. проф. Б.Г. Болдырева. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 384 с.
10. Черкашина К. Еволюція підходів до джерел фінансування бюджетного дефіциту / К. Черкашина // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2014. – № 11(164). – С. 81–85.
11. Юхименко П.І. Історія новітніх економічних учень (від Кейнса до наших днів) / П.І. Юхименко ; за ред. А.А. Чухно ; 2-е вид. доп. – Біла Церква : БДАУ, 2003. – 306 с.

Тимошенко Н. М.

Київський національний торговель-економічний університет

ЭВОЛЮЦИЯ МЕТОДОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕФИЦИТА БЮДЖЕТА: МИРОВОЙ ОПЫТ И УКРАИНСКИЕ РЕАЛИИ

Резюме

Исследуются подходы ученых и экономических школ к методам финансирования дефицита бюджета. Рассмотрены эволюция методов финансирования дефицита бюджета и характерные для каждого периода долговые инструменты. Сделаны выводы о современных реалиях долговой политики государства и методах финансирования дефицита бюджета.

Ключевые слова: дефицит бюджета, государственный долг, финансовые инструменты, методы финансирования дефицита бюджета.

Tymoshenko N. M.

Kyiv National University of Trade and Economics

EVOLUTION OF METHODS OF FINANCING OF THE BUDGET DEFICIT: WORLD EXPERIENCE AND UKRAINIAN REALITIES

Summary

Approaches of scientists and economic schools to methods of financing of budget deficit are investigated. The evolution of methods of financing of the budget deficit and the debt instruments characteristic for each period are considered. Conclusions about the current realities of the state debt policy and methods of financing of the budget deficit are made.

Keywords: budget deficit, state debt, financial instruments, methods of financing of budget deficit.

РОЗДІЛ 7 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6

Прядка Н. М.

Кіровоградський національний технічний університет

МЕТОДИЧНО-ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ ПОКАЗНИКІВ НЕФІНАНСОВИХ АКТИВІВ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

Реформування облікового процесу потребує нових підходів до проведення державного аудиту як форми державного фінансового контролю системи обліку та вимагає проведення дослідження його методично-організаційного забезпечення. У статті розкрито взаємозв'язок інформаційного формування показників нефінансових активів у бухгалтерському обліку, їх трансформацію у звітні та організацію державного аудиту на всіх етапах облікового ланцюга. Виконання завдання стосовно забезпечення попередження помилок та неточностей покладено на державний аудит, методично-організаційне забезпечення якого викладено у цій статті.

Ключові слова: державний аудит, нефінансові активи, облік нефінансових активів, державний фінансовий аудит, установи сектору державного управління, методичне забезпечення державного аудиту, організаційні аспекти аудиту.

Постановка проблеми. Однією із сучасних форм державного фінансового контролю є державний аудит. Його значення набуває актуальності у ході реформування облікової та контрольної систем держави. За орієнтир вибрані міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та аудиту в державному секторі, тому в процесі становлення нових вимог і підходів важливим є методично-організаційне забезпечення державного аудиту як запоруки збереження та додавання вартості державних ресурсів, тобто національного багатства, яке відіграє важливу роль у підвищенні рівня життя народу та інвестиційної привабливості держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти фундаментального формування системи державного фінансового контролю розкривалися у рукописах вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких як: А. Аренс, В.В. Бурцев, Н.Г. Виговська, В.Г. Мельничук, Н.Ю. Мельничук, В.М. Родіонова, Н.І. Рубан, М.І. Сивульський, І.Б. Стефанюк та ін. Піднята проблематика побудови системи державного аудиту ефективності в працях таких учених, як: Л.В. Дікань, В.А. Жуков, Т.Дж. Лоуверс, А.В. Мамишев, С.П. Опенішев, Ю.В. Піхоцький, Дж.С. Робертсон, С.М. Рябухін, А.М. Саунін, Н.В. Синюгіна, В.К. Симоненко, С.В. Степашин. Свої напрацювання у сфері державного аудиту та узгодження норм міжнародних стандартів державного аудиту пропонують С.В. Бардаш, І.К. Дрозд, Ю.Б. Слободяник.

Незважаючи на численні здобутки вчених, які розкривали окремі практичні та теоретичні аспекти функціонування та організації державного фінансового контролю, багато проблем методично-організаційного забезпечення державного аудиту показників нефінансових активів у фінансовій звітності залишаються не вирішеними остаточно.

Мета статті полягає в аналізі наявного методично-організаційного забезпечення державного аудиту нефінансових активів та вдосконаленні методичних підходів до підтвердження таких даних у звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток бухгалтерського обліку в державному секторі економіки України знаходиться у русі змін

і реформ, що має вирішальний вплив на способи оцінки ризиків державним аудитом в обліковому процесі. Державний фінансовий аудит знаходиться у постійному стані адаптації до нових міжнародних норм, тобто перехід від реагування постфактум на події з фундаментальною основою контролювання вдіяного, до підходів з урахуванням ризику та роботи на попередження подій.

Слід зауважити, що інформаційне забезпечення показників нефінансових активів у фінансовій звітності підлягає контролю з боку державного аудиту. Він є незалежною функцією, яка надає об'єктивне підтвердження і при цьому зорієнтована на додавання вартості та поліпшення операційної діяльності установи. Це завдання повинне вирішуватися через призму методично-організаційного забезпечення державного аудиту.

Важливим кроком є підтвердження інформації у процесі аудиту, що характеризує цінність аудиту та дає можливість сформулювати вагомі та точні судження. Так, аудит для установи виконує підтверджувальну функцію, а не фіскальну, що кардинально змінює відношення до цього процесу. Цей підхід має значний вплив на ефективність і продуктивність операцій стосовно нефінансових активів, що забезпечує збереження державних ресурсів [1].

Кожна установа має свої цілі, для досягнення яких необхідне виконання відповідних операцій. Державний фінансовий аудит ретельно перевіряє їх, підтверджує, у тому числі, відповідність правилам та досягненню мети, тому його методично-організаційне супроводження відіграє ключову роль в адекватності та точності наданих результатів. Водночас підтвердження показників нефінансових активів у фінансовій звітності потребує законодавчо сформованого методичного забезпечення, яке нині реформується, що вимагає перегляду методів державного аудиту.

Методика державного аудиту має забезпечити перевірку способів захисту у підприємства своїх активів, точніше систему внутрішнього контролю, яка має створити умови збереження активів, а також контролю цільового та ефективного використання коштів установи.

Облік нефінансових активів – громіздкий та динамічний процес, тому методика аудиту такого обліку теж має складну структуру. Результати бухгалтерського обліку нефінансових активів відображаються у звітності. Порядок складання фінансової звітності затверджено в Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі – НП(С)БОДС) 101 «Подання фінансової звітності» та «визначає склад, форми, принципи підготовки та подання фінансової звітності в державному секторі, загальні вимоги до визнання і розкриття її елементів» [2]. Фінансова звітність має такий склад: баланс, звіт про фінансові результати (звіт про власний капітал), звіт про рух грошових коштів та примітки до звітів.

Інформація стосовно нефінансових активів відтворюється у першому розділі активного складу балансу та має елементи, що їх характеризують: основні засоби; нематеріальні активи; незавершене будівництво; запаси; малоцінні та швидкозношувані предмети; готова продукція; інвестиції в нефінансові активи; інші нефінансові активи.

Порядок розкриття інформації за статтями фінансової звітності здійснюється згідно з Порядком заповнення форм фінансової звітності в державному секторі, затвердженим Наказом Міністерства фінансів України від 28.02.2017 № 307 (далі – Порядок № 307) [3]. Форма і склад статей фінансової звітності, визнання і розкриття її елементів, а також подальше розкриття та оцінка окремих статей балансу в примітках до фінансової звітності визначаються НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності».

Основні засоби завжди займали вагомую частку в загальному обсязі господарських операцій, тому на їх прикладі розкриємо методику державного аудиту нефінансових активів. На рис. 1 в агрегованому вигляді зображено загальний рух в обліку основних засобів та їх відображення у звітності.

Аудит операцій із нефінансовими активами, у тому числі й основними засобами, починається зі збору інформації та встановлення відповідності правилам визнання в обліку, адже саме цей процес визначає напрям подальшого облікового руху

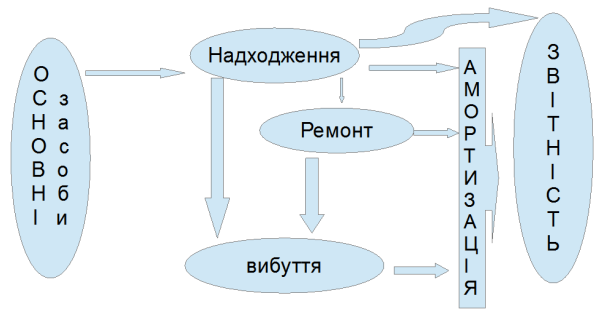


Рис. 1. Рух основних засобів в обліковому процесі установи

і, відповідно, впливає на фінансові звітні показники (табл. 1).

Відображення операцій з основними засобами проходить на рахунку 10 «Основні засоби» з використанням субрахунків та аналітичного обліку [7]. Після аналізу відповідності критеріям, зазначеним у табл. 1, основний засіб проходить процес відображення на бухгалтерських рахунках. У табл. 2 розкрито відповідність основних засобів класифікаційній групі з погляду різних нормативних документів.

Таким чином, групування та класифікація основних засобів, згідно з Планом рахунків, проводяться детальніше в частині визнання тварин та насаджень, тобто вони належать до різних рахунків на відміну від НП(С)БОДС 121 «Основні засоби», де ці ж об'єкти класифіковані в одну групу. Варто зазначити, що в Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку державного сектору (далі – МСБОДС) 17 «Основні засоби» відсутнє конкретне групування основних засобів [5]. Для віднесення їх до класу використовується не чіткий регламент, а приклад їх імовірної класифікації: земля; операційні будівлі; дороги; машини та обладнання; мережі ліній електропередачі; кораблі; літаки; спеціалізоване військове обладнання; транспортні засоби; меблі та приладдя; офісне обладнання; установки для буріння нафтових свердловин [5].

Таблиця 1

Процес визнання основних засобів у бухгалтерському обліку

Відповідність визначенню	Критерії визнання	Критерії виключення
матеріальні активи, які утримуються для використання їх у діяльності для досягнення поставленої мети, задоволення потреб суб'єкта державного сектору або здавання в оренду іншим особам і використовуються, за очікуванням, більше одного року	існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигід, пов'язаних із його використанням, та/або він має потенціал корисності для суспільства, і вартість об'єкта основних засобів може бути визначена	предмети вартістю (без податку на додану вартість), що не перевищують 6 тис. грн. та строк використання яких перевищує один рік, належать до малоцінних необоротних матеріальних активів, а не до основних засобів

Джерело: складено автором за [4]

Таблиця 2

Процес групування основних засобів

НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» класифікація за групами:	План рахунків відображення основних засобів на рахунках
3.1.1. Земельні ділянки	101 «Земельні ділянки»
3.1.2. Капітальні витрати на поліпшення земель	102 «Капітальні витрати на поліпшення земель»
3.1.3. Будинки, споруди та передавальні пристрої	103 «Будинки та споруди»
3.1.4. Машини та обладнання	104 «Машини та обладнання»
3.1.5. Транспортні засоби	105 «Транспортні засоби»
3.1.6. Інструменти, прилади, інвентар	106 «Інструменти, прилади та інвентар»
3.1.7. Тварини та багаторічні насадження	107 «Робочі і продуктивні тварини» 108 «Багаторічні насадження»
3.1.8. Інші основні засоби	109 «Інші основні засоби»

Джерело: складено автором за [4; 7]

Водночас у процесі аудиту основних засобів слід звернути увагу, що заборона зараховувати до основних засобів активи, які не відповідають вартісній межі, відсутня. Розглядаються всі можливі варіанти визнання та виокремлюються найоптимальніші для установи. У Порядку застосування Плану рахунків вказано, що «на субрахунку 1015 (1025) «Транспортні засоби» з виділенням на окремі підгрупи обліковуються усі види засобів пересування, які призначені для переміщення людей і вантажів незалежно від вартості» [6]. Таким чином, велосипед для дільничного педіатра сільської лікарні, придбаний для використання в господарській діяльності, навіть якщо його вартість менша 6 тис. грн., буде належати до основних засобів.

Нині триває узгодження Методичних рекомендацій із бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору № 11 [8] з урахуванням вимог запровадженого з 01.01.2017 Плану рахунків [7]. Зокрема, приведено у відповідність вимоги щодо формування інвентарного номера об'єкта основних засобів. Водно час триває невизначеність стосовно наявних номенклатурних номерів, а саме: підтвердження доцільності та раціональності стосовно питання переформувати їх під новітні вимоги, чи використовувати їх до моменту вибуття основних засобів.

Варто відзначити, що МСБОДС 17 «Основні засоби» регулюють облік активів на особливих умовах, так, наприклад, вони прямо не відповідають критерію потенціал корисності, а лише приймають участь у створенні економічних вигід [5]. Наприклад, елементи безпеки або охорони довкілля, до таких випадків відносять придбання окремих системних компонентів, таких як «розпилювач води в лікарні, який вимагається правилами пожежної безпеки і без них лікарню не можна експлуатувати» [9]. Поки що у вітчизняних регуляторних документах такі пояснення відсутні.

У складі основних засобів обліковуються земельні ділянки, які мають свої особливості обліку, а саме відсутність амортизаційних нарахувань, тому державний аудит надає впевненості, що амортизація автоматично в обліковій програмі не проводилася. Впевнення повинно бути й з приводу зупинки амортизації на ті об'єкти, які призупинені в експлуатації для поліпшення чи ремонту, до моменту їх введення в експлуатацію.

Слід зауважити, що для державного сектору вартість об'єкта основних засобів розподіляється на систематичній основі протягом строку його корисного використання (експлуатації) шляхом нарахування амортизації на дату балансу. Проте можливе нарахування амортизації на річну дату балансу, якщо таке зазначено у розпорядчому документі про облікову політику [4]. Відповідність зазначеного теж проходить аудиторське підтвердження.

Окрему групу методичних процедур має аудит операцій із формування первісної вартості основних засобів. Підтвердженню підлягає первісна вартість активів, які вводяться в експлуатацію. Від достовірності цього показника залежить правильність нарахування амортизації, адже «вартість, яка амортизується, – це первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вираженням їх ліквідаційної вартості» [4].

У процесі державного аудиту враховується відповідність первісної вартості визначенню: «Це історична (фактична) вартість активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших

активів, сплачених (переданих, витрачених) для придбання (створення) активів». Визначення не є конкретною формулою, тому необхідно розглядати кожний окремий випадок із можливим впливом інших факторів. У процесі аудиту підтверджується відповідність віднесення сум елементів первісної вартості до її складу та наявність документального підтвердження як основи визначення вартості.

Під час проведення державного аудиту важливо підтвердити факт, що фінансові витрати, отримані за рахунок запозичень, не включені до первісної вартості основних засобів. Первісною вартістю об'єкта основних засобів, отриманого у результаті обміну на інший актив, є залишкова вартість переданого об'єкта основних засобів. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта основних засобів дорівнює нулю, то первісною вартістю отриманого об'єкта основних засобів є його справедлива вартість на дату оприбуткування.

Важливим моментом державного аудиту основних засобів є підтвердження достовірності інформації щодо їх первісної вартості з можливістю визначення її на рівні справедливої вартості на дату отримання. Водночас справедлива вартість оцінюється відповідно до законодавства та визначається як сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату [4]. Це має максимально зближене визначення з МСБОДС, які справедливо вартість розкривають як суму, «за якою можна обміняти актив або погасити зобов'язання в комерційній операції між зацікавленими, обізнаними і незалежними сторонами» (табл. 3) [5]. У вітчизняному обліку справедлива вартість використовується рідко, це пояснюється складністю документального підтвердження таких операцій.

Варто відзначити, що для комерційного сектору МСФО 13 передбачає ще одну методику оцінювання справедливої вартості – дохідну. Тобто перетворення майбутніх грошових потоків, доходів і витрат в одну поточну дисконтовану величину.

У процесі аудиту важливо врахувати відмінності в безоплатному отриманні основних засобів. Так, первісною вартістю основних засобів, отриманих безоплатно від фізичних та юридичних осіб приватного сектору економіки, може бути вартість, щодо якої є достовірна інформація, підтверджена відповідними первинними документами, де враховано та перераховано всі витрати. Якщо ж актив безкоштовно передається від державного сектору, то первісна вартість дорівнює первісній (переоціненій) вартості основних засобів з урахуванням усіх супутніх витрат суб'єкта державного сектору, що вчинив таку передачу, з обов'язковим зазначенням нарахованої суми зносу.

Свої особливості оцінки мають основні засоби, де яких застосована умовна вартість. За наявності такої ситуації, як відсутність активного ринку на актив у момент визначення його вартості або якщо використовується повноваження конфіскації та безоплатної передачі, тоді умовна вартість застосовується до активів, що мають історично ушкодзовану вартість та потенціал корисності, який обмежується характеристиками культурної або історичної спадщини, зокрема музейні фонди. Водночас умовна вартість визначається законодавчими та іншими нормативно-правовими актами та може складатися із сум страхування від пожежі, крадіжок, утрат, пошкоджень або іншої можливої шкоди [4].

Таблиця 3

Загальна характеристика методик оцінювання справедливої вартості згідно з МСБODС 17

Методики підходу	Загальна характеристика	Методи
Ринкова	Використовуються ціни та інша подібна інформація на ринку з ідентичними чи зіставними активами	Ринкові показники, матричне ціноутворення
Відновлювальна	Відображається сума, яка була б потрібна, щоб замінити експлуатаційну потужність активу, або відтворити його	Порівняння з вартістю придбання (створення) активу-замінника зіставної корисності, скоригованої з урахуванням старіння

Джерело: складено автором за [5]

На момент проведення аудиторських процедур важливо підтвердити потенціал корисності активу. Потенціал корисності змінюється залежно від призначення основних засобів, а отже, використання історичних споруд для іншого призначення створить передумови для перегляду корисності. У таких випадках проводяться визнання та оцінка основних засобів у такий спосіб, як подібні об'єкти, відповідно до загальних вимог. Проте сучасні фахівці намагаються уникати таких ситуацій, оскільки досить складна система документального підтвердження.

На показники нефінансових активів у фінансовій звітності має вплив проведення переоцінок, такі факти теж мають бути підтверджені в процесі аудиту. Переоцінка як елемент облікового процесу виступає досить новим об'єктом для вітчизняних фахівців, тому можливі ситуації непорозуміння в частині використання підходу, який базується на особистій думці фахівця, що впливає на прийняття рішення стосовно доцільності проведення переоцінок.

Аудиту підлягають операції списання запасів, які використані на ремонт, для поліпшення основних засобів. У цьому разі варто керуватися не тільки нормативною документацією, що регламентує рух основних засобів, а й урахувати особливості обліку запасів, що входять до складу нефінансових активів, з урахуванням принципів організації кожного окремого класу основних засобів, якщо такі визначені нормативно.

Таким чином, методично-організаційне забезпечення державного аудиту стосовно показників нефінансових активів урахує як об'єкти всі облікові процеси, пов'язані з їх рухом та оцінкою. Постійна адаптація до міжнародних стандартів аудиту, гармонійне поєднання обліку та аудиту як єдиного цілого, що має одну мету, на базі гармонізації облікових процесів, які мають змінні

підходи, ускладнюють практичне виконання перевірки, адже для втілення в практику контролю необхідні обдумані, прості та зрозумілі схеми взаємодії всіх систем управління.

Висновки. Методично-організаційне забезпечення державного аудиту в контексті нефінансових активів перебуває в процесі формування. Структурна складність об'єкту та наявний процес гармонізації до МСФЗ потребують пошуку нових підходів до підтвердження облікових та звітних показників та попередження ризиків виникнення шахрайства.

Процес реформування обліку нефінансових активів створює потребу в новому організаційно-методичному забезпеченні для державного аудиту. Підтвердження державним аудитом інформаційного навантаження показників нефінансових активів у фінансовій звітності, а саме їх наявність в активному складі балансу (розділ 1 «Нефінансові активи»), починається з етапу прийняття рішення про визнання ризиків в бухгалтерському обліку.

На прикладі аудиту основних засобів було розглянуто порядок аудиту нефінансових активів та встановлено, що методика та стратегія державного аудиту має індивідуальний характер для кожного об'єкту, це пов'язане з тим, що елементи нефінансових активів мають як специфічні, так і загальні правила бухгалтерського обліку. Відсутність єдиного алгоритму державного аудиту фінансової звітності в контексті показників нефінансових активів потребує його індивідуального розроблення для кожного об'єкту аудиту з урахуванням специфіки діяльності установ сектору державного управління.

У процесі дослідження підтверджено необхідність методично-організаційного забезпечення державного аудиту показників нефінансових активів у фінансовій звітності. У подальших дослідженнях варто вдосконалити методи державного аудиту щодо перевірки нефінансових активів.

Список використаних джерел:

1. Лебединець Т. Погляд на різноманітні ролі внутрішніх аудиторів / Т. Лебединець // Незалежний аудитор. – 2013. – № 6 (17). – С. 44–48.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2009 № 1541 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0095-11>.
3. Порядок заповнення форм фінансової звітності в державному секторі: Наказ Міністерства фінансів України від 28.02.2017 № 307 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0384-17>.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку державного сектору 17 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/364291/file/IFRS13.pdf>.
6. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2015 № 1219 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16>.
7. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 № 1203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
8. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору: Наказ Міністерства фінансів України від 23.01.2015 № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/5364-11.html>.
9. Фінансовий облік у державному секторі: міжнародний підхід / Л.Г. Ловінська, С.В. Свірко, Т.І. Єфименко, О.О. Канцуров. – К.: Аграрна наука, 2009. – Ч. 1. – 480 с.

Прядка Н. Н.

Кировоградский национальный технический университет

МЕТОДИЧЕСКИ-ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Резюме

Реформирование учетного процесса требует новых подходов к проведению государственного аудита как формы государственного финансового контроля системы учета и требует проведения исследования его методически-организационного обеспечения. В статье раскрыты взаимосвязь информационного формирования показателей нефинансовых активов в бухгалтерском учете, их трансформация в отчетные и организация государственного аудита на всех этапах учетной цепи. Выполнение задания по обеспечению предупреждения ошибок и неточностей возложено на государственный аудит, методически-организационное обеспечение которого изложено в данной статье.

Ключевые слова: государственный аудит, нефинансовые активы, учет нефинансовых активов, государственный финансовый аудит, учреждения сектора государственного управления, методическое обеспечение государственного аудита, организационные аспекты аудита.

Pryadka N. M.

Kirovohrad National Technical University

METHODOLOGICAL-ORGANIZATIONAL SUPPORT FOR THE STATE AUDIT OF NON-FINANCIAL ASSETS INDICATORS IN FINANCIAL STATEMENTS

Summary

The reform of the accounting process requires new approaches during the state audit as a form of public financial control of the accounting system and requires a study of its methodological and organizational support. The study reveals the relationship between information formation of non-financial assets' indicators in accounting, their transformation into accounting, and the organization of state audit. The task of ensuring the prevention of errors and inaccuracies is entrusted to the state audit, the methodological and organizational support of which is set out in this article.

Keywords: state audit, non-financial assets, accounting of non-financial assets, state financial audit, institutions of the public administration sector, methodical provision of state audit, organizational aspects of audit.

РОЗДІЛ 8

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 336.77:347.19:510.3

Паламарчук О. В.Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ВІДБІР ПОКАЗНИКІВ ТА ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ ЗА ДОПОМОГОЮ ТЕОРІЇ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

У статті подано новий підхід до відбору коефіцієнтів, який дасть змогу вибрати найбільш інформативні показники під час розрахунку кредитоспроможності юридичних осіб. В роботі оброблено реальні дані вітчизняних компаній, а також вибрано ті показники, які найбільш ефективно визначають кредитоспроможність юридичних осіб. Крім того, побудовано модель нечіткої логіки, яка показує 77% ефективності прогнозування.

Ключові слова: кредитоспроможність, фінансові показники, коефіцієнти, банкрут, стабільна компанія, юридична особа, позичальник, терм, база правил.

Постановка проблеми. Сьогодні, як і в попередні роки, актуальною є тема визначення ймовірності неповернення кредиту під час звернення клієнта до банку. Причому таких звернень може бути декілька, а висновки щодо можливого кредитування даної юридичної особи за кожного з них можуть суттєво відрізнятися.

Це залежить від поточного фінансового стану юридичної особи, адже основним джерелом інформації виступає їх фінансовий звіт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Усі відомі підходи до аналізу кредитоспроможності юридичних осіб базуються на дослідженні фінансового стану підприємства-позичальника та врахуванні його кредитної історії. Аналіз фінансового стану зводиться зазвичай до використання дискримінантних та регресійних моделей. Він базується на фінансових даних і включає оперування кількісними показниками, такими як Z-коефіцієнт Е. Альтмана [1]. Цей підхід набув сильного поширення і був застосований для багатьох країн у різних роках в моделях Р. Таффлера і Г. Тішоу для Великої Британії [2], К. Беєрмана для Німеччини [3], Г. Давидової і А. Белікова для Росії [4], О. Терещенка [5], О. Черняка [6], А. Матвійчука [7] та дискримінантних моделях, затверджених Постановою Правління Національного банку України від 25 січня 2012 р. № 23 [8], для України тощо.

Проте порівняння даних, отриманих для низки країн, показує, що вагові коефіцієнти в Z-згортці та граничні нормативи значно відрізняються не тільки залежно від країни, але й залежно від року в межах однієї країни [5; 9; 10].

Класичні числові методи діагностування банкрутства, що базуються на роботі тільки з фінансовими показниками, не мають стійкості до варіацій у вихідних даних та не дають змогу ефективно опрацьовувати якісні показники. Відповідно, важливим стає врахування під час аналізу ще експертно-аналітичної інформації, адже на результат рішення банку про надання або відмову у кредитуванні впливають також такі показники, як репутація підприємства, авторитет керівника фірми, його особисті якості, форма власності компанії

тощо. Ці показники не завжди можна описати кількісно, тому виникає проблема інтерпретації та обробки неоднозначної, лінгвістично заданої інформації.

Ще один загальноприйнятий підхід до оцінювання можливості банкрутства, на зразок до методу Аргенті [11], базується на роботі з якісними показниками. Однак і цей підхід не позбавлений недоліків. Зокрема, проблеми використання такого підходу для аналізу ризику банкрутства обумовлені відсутністю загальновизначених вимірників того чи іншого якісного фактору; ці вимірники не пройшли класифікацію щодо відхилення фактичних їхніх значень від деяких припустимих нормативів. Відповідно, подібний підхід характеризується значною часткою суб'єктивізму та не передбачає можливості оптимізації моделі на реальних даних.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Істотно підвищити ефективність аналізу фінансової спроможності позичальника можна шляхом поєднання кількісних (фінансових) і якісних (індикаторних) показників. Однак згадані підходи не дають аналітикам подібної можливості. Щоб уникнути цих обмежень, А. Недосекін розробив методологічний підхід до оцінювання ризику банкрутства підприємства на підґрунті теорії нечітких множин, що дає можливість здійснювати комплексну діагностику банкрутства на основі кількісних та якісних факторів [12]. Проте цей метод фактично є інтервальним аналізом, коли множини можливих значень всіх показників розбиваються на чітко встановлені інтервали. А елементи теорії нечітких множин використовуються лише для перетворення якісних показників у числову форму. Такий підхід позбавлений гнучкості та не дає змогу оптимізувати модель на основі ретроспективних даних.

Мета статті. Таким чином, аналіз наявних методів аналізу кредитоспроможності та діагностики фінансового стану позичальника дає змогу зробити висновок щодо необхідності побудови низки адаптивних економіко-математичних моделей, в основу яких буде покладено інструмента-

рій теорії нечіткої логіки, що дасть можливість уникнути зазначених вище обмежень. Цей інструментарій було обрано як математичне підґрунтя, оскільки він дає можливість формувати модель з урахуванням української специфіки ведення бізнесу, дає змогу використовувати експертні знання з предметної галузі, а також не накладає обмежень на характер вхідної інформації, забезпечуючи водночас можливість налаштування параметрів моделі на реальних показниках діяльності сумлінних кредиторів та підприємств, що не виконують взяти на себе зобов'язання, враховуючи при цьому дані про попередні фінансові операції, доступні банкам.

Відповідно, метою цього дослідження є розробка на базі інструментарію нечіткої логіки економіко-математичної моделі аналізу кредитоспроможності та виявлення на ранній стадії фінансових проблем українських підприємств, що надасть інструмент керівництву банків та інших кредитних установ для обґрунтування прийняття ефективних рішень в напрямі уникнення зайвого ризику, що сприятиме підвищенню стабільності та збалансованості економіки країни загалом. А сам процес побудови економіко-математичної моделі аналізу кредитоспроможності позичальника-юридичної особи складатиметься з певних основних етапів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для проведення аналізу кредитоспроможності юридичних осіб пропонується на основі даних (розрахованих економічних коефіцієнтів), отриманих зі звіту про фінансові результати та бухгалтерського балансу, визначити, чи є позичальник потенційним банкрутом, чи це стабільне підприємство, якому ми можемо видати кредит.

Для розв'язання цієї задачі було відібрано 49 реальних фінансових звітів (форма 1 та форма 2) підприємств України, 25 з яких є потенційними банкрутами, а 24 – нормально функціонуючими підприємствами.

Для детальної оцінки фінансового стану підприємства можна розрахувати значну кількість основних фінансових показників [11]. Але такий аналіз буде досить громіздким і може містити дублювання чи надмірність даних, які замість того, щоб допомогти, будуть лише заважати здійснювати адекватну оцінку кредитоспроможності.

Згодом було розраховано 60 основних фінансових показників [14]. Але такий аналіз є досить громіздким і може містити дублювання чи надмірність даних, які замість того, щоб допомогти, будуть лише заважати здійснювати адекватну оцінку кредитоспроможності.

Тому після розрахунку основних фінансових показників були відібрані з них найінформативніші для вирішення поставленої задачі.

Показники акціонерного капіталу були виключені, оскільки вони не є необхідними для розв'язку поставленої задачі.

Відбір показників було проведено у два етапи:

1) відбір показників графічним методом щодо інформативності;

2) оцінка кореляційної залежності між усіма парами показників, щоб усунути дублювання.

Отже, спочатку просто побудуємо графіки по кожному коефіцієнту, який буде містити показники усіх 49 підприємств. Ті, які будуть показувати більш-менш чітку границю між банкрутами і стабільними підприємствами, й будуть відібрані для побудови економіко-математичної моделі. Наприклад, відбираємо коефіцієнт оборотності оборотних активів, який показано на рис. 1.

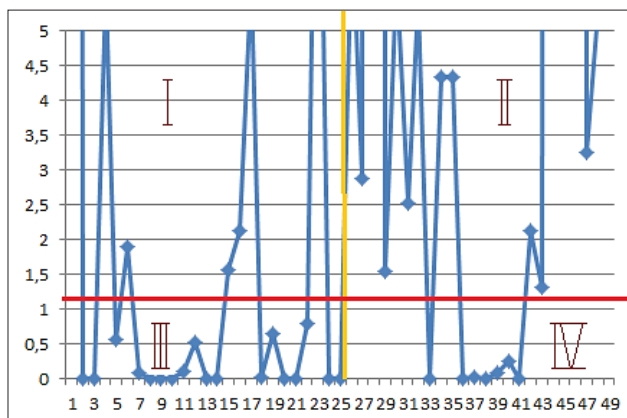


Рис. 1. Дані коефіцієнта оборотності оборотних активів

Умовно розділимо рисунок на 4 зони. До світлої вертикальної лінії (зони 1 та 3) містяться дані банкрутів, після (зони 2 та 4) – стабільних підприємств. Для коефіцієнта оборотності оборотних активів встановлюємо граничне значення 1.2 (на рис. 1 бачимо, що в зоні 3 зосереджено найбільше точок – підприємств-банкрутів, а в зоні 1 їх досить мало; отже, це значення будемо вважати винятковим для даної ситуації; і навпаки, в зоні 2 зосереджено більше стабільних підприємств, в зоні 4 – менше). Тобто значення нижче 1.2 може свідчити про ймовірне банкрутство, а вище 1.2 – про стабільний стан підприємства.

Всі неточності класифікації підприємств за рівнем одного показника мають бути усунені в результаті застосування економіко-математичної моделі, яка буде здійснювати розрахунок результуючого показника на підставі багатьох фінансових коефіцієнтів одночасно.

В результаті графічного аналізу було відібрано 13 найінформативніших коефіцієнтів. Але і така кількість даних є досить надмірною для аналізу.

Отже, переходимо до другого етапу відбору.

Для відібраних коефіцієнтів ми розрахували кореляційну залежність (попарно кожен коефіцієнт з кожним). Серед групи показників з тісною залежністю вибрали лише один, знову ж таки за принципом першого етапу. Тобто якщо 2 чи більше показників мали тісну залежність, то ми дивились на інформативність кожного з них за їх графіками. Для якого межа між підприємствами-банкрутами і стабільними підприємствами була найкраще виражена, той коефіцієнт ми і залишали.

Отже, в результаті проведеного аналізу було відібрано 7 коефіцієнтів, які будуть покладені в основу економіко-математичної моделі та відповідної системи підтримки прийняття рішень щодо надання чи ненадання кредиту позичальнику-юридичній особі. Для зручності зведемо відібрані показники до табл. 1.

Етап 2. Формування лінгвістичних змінних. Для побудови моделі на нечіткій логіці скористаємося трьома лінгвістичними термами для кожної змінної, для яких в наявній статистиці можна виділити три більш-менш чіткі зони можливих значень. Для таких показників формується єдина шкала з трьох якісних термів: L – низький рівень, M – середній рівень, H – високий рівень показника. Якщо ж реальні значення вхідного показника більш адекватно групуються за двома класами з однією лінією поділу між ними, то його лінгвістичну оцінку здійснюємо за допомогою

Таблиця 1

Показники оцінки кредитоспроможності

Індекс	Коефіцієнт	Значення, що вказують на потенційного банкрута	Невизначений стан	Значення, що вказують на стабільний стан позичальника
X_1	Показник оборотності кредиторської заборгованості	Нижче 0,8	0,8–2,2	Вище 2,2
X_2	Показник оборотності оборотних активів	Нижче 1,5	–	1,5 і вище
X_3	Показник оборотності власного капіталу	Нижче 0,6	0,6–1,7	Вище 1,7
X_4	Показник фінансового ризику	Нижче 0,6	0,6–1,95	Вище 1,95
X_5	Показник концентрації залученого капіталу	Вище 1,6	0,8–1,6	Нижче 0,5
X_6	Показник покриття боргів власним капіталом	Нижче 0,18	0,18–0,55	Вище 0,55
X_7	Показник окупності активів	Вище 1,2	–	1,2 і нижче

Джерело: розрахунки автора

двох термів: L – низький рівень, H – високий рівень показника.

В результаті аналізу наявної статистичної бази зону можливих значень коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості X_1 було вирішено поділити на три рівні, причому розмежування між термами L і M слід поставити на рівні 0,8, а між термами M і H – на рівні 2,2. Для коефіцієнта оборотності оборотних активів X_2 було встановлено дві досить відокремлені зони, межа між якими була визначена на рівні 1,5. Для коефіцієнтів оборотності власного капіталу X_3 і фінансового ризику X_4 дані межі встановлено на рівні 0,6 і 1,7 та 0,6 і 1,95, відповідно; для коефіцієнта концентрації залученого капіталу X_5 – на рівні 0,8 і 1,6. Коефіцієнт покриття боргів власним капіталом X_6 як ці межі має значення 0,18 і 0,55, а коефіцієнт окупності активів X_7 поділяється на дві окремі підмножини з рівнем поділу між ними 1,2.

Причому належність показника до однієї зі встановлених для нього зон певним чином свідчить про рівень фінансового стану компанії. Тобто для більшості підприємств, що збанкрутували через деякий час після декларування своєї фінансової звітності, показник X_1 приймав значення менше 0,8, а для стабільних підприємств – більше 2,2. Значення цього показника в інтервалі між 0,8 та 2,2 рівною мірою мали як підприємства, що збанкрутували, так і стабільні. Зазначені рівні розмежування для різних термів всіх показників з їх характеристикою впливу на рівень можливості банкрутства підприємства зведені в табл. 1.

Для оцінки значень вихідної лінгвістичної змінної Z, що вказує на рівень кредитоспроможності позичальника, будемо використовувати такі терми: L, що характеризує високий ступінь ризику банкрутства, а отже, і низьку кредитоспроможність (за його появи приймається рішення не видавати кредит); H, що свідчить про високу кредитоспроможність позичальника і вказує на доцільність видавати кредит.

Етап 3. Побудова функцій належності. Нечіткі описи в структурі методу фінансово-економічного аналізу з'являються у зв'язку з невизначеністю експерта, яка виникає в ході різного роду класифікацій, наприклад, коли експерт не може чітко розмежувати значення середнього та високого рівня деякого параметру. В такому разі варто побудувати функції належності всіх нечітких термів як вхідних, так і вихідних змінних, щоб отримати можливість виконувати адекватну класифікацію рівнів усіх показників.

Під час формування функцій належності моделі скористаємось функцією Гауса, основними перевагами якої є, по-перше, простота (оскільки її вид визначається лише двома параметрами), а

по-друге, зручність налаштування цих параметрів, оскільки функція має досить просту похідну. Також ця функція не спадає прямо до нуля, лише асимптотично наближуючись до нього, що надає додаткові переваги під час розрахунку значень результуючого показника в моделях на нечіткій логіці [9].

Під час побудови функцій належності всіх вхідних змінних скористаємось даними табл. 1. Таким чином, функції належності коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості до трьох лінгвістичних термів L – низький, M – середній, H – високий набудуть вигляду, що представлено на рис. 2. Функції належності всіх інших змінних утворюються аналогічно. Результуюча змінна буде представлена двома термами L та H із центрами функцій належності у точках 0 та 1, які перетинаються на рівні 0,5.

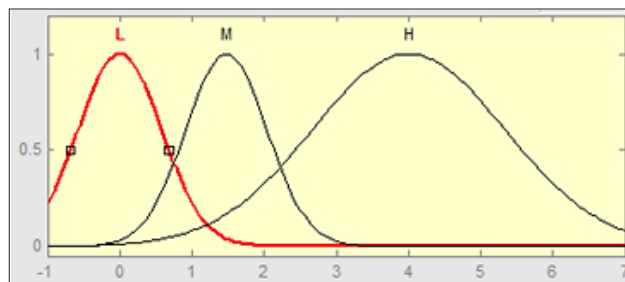


Рис. 2. Функції належності лінгвістичної змінної X_1

Етап 4. Формулювання набору правил. Експертна система на базі нечітких знань повинна містити механізм прийняття рішень, який би дав можливість робити висновок про рівень кредитоспроможності позичальника. Наприклад, підприємство характеризується високим ризиком банкрутства, а отже, і низькою кредитоспроможністю ($Z = "L"$), якщо для нього коефіцієнти оборотності кредиторської заборгованості, оборотності оборотних активів, оборотності власного капіталу, фінансового ризику та покриття боргів власним капіталом мають низькі значення (можуть інтерпретуватися термом "L"), при цьому коефіцієнти концентрації залученого капіталу і окупності активів високі (що характеризуються термом "H"). Подібна комбінація значень фінансових коефіцієнтів, яка характеризує низьку кредитоспроможність підприємства, розписана в першому рядку відповідної бази знань, що наведено в табл. 2. Подібним чином формуються й інші правила оцінки рівня кредитоспроможності, які зведені в табл. 2.

Представимо за допомогою функцій належності та вагових коефіцієнтів аналітичну форму

База знань для визначення кредитоспроможності компанії

Лінгвістичні значення вхідних компонентів							Вага правила	Вихідна змінна
X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	W	Z
L	L	L	L	H	L	H	w_1^L	L
L	none	L	M	H	M	L	w_2^L	L
M	L	M	L	H	L	none	w_3^L	L
H	H	H	H	L	H	L	w_1^H	H
H	none	H	M	L	M	H	w_2^H	H
M	H	H	H	M	H	none	w_3^H	H

запису правил прийняття рішень з табл. 2 щодо низького ризику банкрутства, а отже, і високої кредитоспроможності Н компанії:

$$\begin{aligned} \mu^H(X_1, \dots, X_7) = & w_1^H [\mu^H(X_1) \cdot \mu^H(X_2) \cdot \mu^H(X_3) \cdot \mu^H(X_4) \cdot \\ & \mu^L(X_5) \cdot \mu^H(X_6) \cdot \mu^L(X_7)] \vee w_2^H [\mu^H(X_1) \cdot \mu^H(X_3) \cdot \mu^M(X_4) \cdot \\ & \mu^L(X_5) \cdot \mu^M(X_6) \cdot \mu^H(X_7)] \vee w_3^H [\mu^M(X_1) \cdot \mu^H(X_2) \cdot \\ & \mu^H(X_3) \cdot \mu^H(X_4) \cdot \mu^M(X_5) \cdot \mu^H(X_6)], \end{aligned} \quad (1)$$

де $\mu^{d_j}(X_1, \dots, X_N)$ – функція належності вектору вхідних змінних X_i , $i = 1, N$ j -му значенню вихідної змінної Z (лінгвістичному терму з множини $d_j \in \{L, H\}$);

N – кількість вхідних факторів (в даній задачі $N = 7$);

$\mu^{a_j^p}(X_i)$ – функція належності вхідної змінної X_i лінгвістичному терму a_j^p , $j = 1, m$, $i = 1, N$, $p = 1, k_j$;

$w_p^{d_j}$ – вага p -го правила серед тих, що відповідають терму d_j вихідної змінної;

m – кількість значень вихідної змінної Z (в цій задачі $m = 2$);

k_j – кількість правил у базі знань, відповідних j -му терму вихідної змінної Z (в даній задачі $k_1 = k_2 = 3$).

Етап 5. Оптимізація моделі на реальних даних. Перед проведенням оцінки фінансового стану підприємства доцільно провести налаштування моделі на даних збанкрутілих компаній і фінансово-стійких підприємств. З метою проведення оптимізації моделі можна скористатися алгоритмом зворотного поширення помилки, адаптованого для моделей на нечіткій логіці, або генетичними алгоритмами [13]. В принципі, навчання економіко-математичної моделі не є обов'язковим, оскільки за наявності базових правил модель вже може видавати рішення для будь-яких контрольованих параметрів та їх значень. Проте якщо провести налаштування параметрів моделі на наявному статистичному матеріалі, то якість її логічного висновку можна істотно підвищити.

Як статистичний матеріал використовувалися дані як вже збанкрутілих фірм, так і стабільних компаній. Стосовно вже збанкрутілих підприємств, то аналіз їх показників здійснювався в різні проміжки часу, які залишалися до банкрутства. Це робилося з тієї причини, що різні компанії показують ознаки неплатоспроможності задовго до реальних фінансових проблем і банкрутства. І чим раніше з'являється можливість розпізнати небезпеку і вжити відповідних заходів, тим більше буде для кредитної організації шансів уникнути зайвих втрат у зв'язку з неповерненням кредиту.

Етап 6. Прийняття рішення. Остаточне рішення моделі вибирається таке, для якого функція належності вихідної змінної Z найбільша для заданих значень контрольованих параметрів X_i , $i = 1, N$:

$$Z = \arg \max_{j=1, m} [\mu^{d_j}(X_1, \dots, X_N)]. \quad (2)$$

Оскільки значення функцій належності вихідної змінної за кожним правилом розраховуються як добуток функцій належності всіх вхідних змінних, а для визначення терму результативного показника Z застосовується операція максимізації виходу серед усіх правил, то вихідну змінну моделі будемо розраховувати в загальному вигляді за функцією:

$$Z = \arg \max_{p=1, k_j, j=1, m} \left\{ w_p^{d_j} \prod_{i=1}^N \mu^{a_j^p}(X_i) \right\}. \quad (3)$$

Після побудови моделі і проведення її налаштування модель можна використовувати для оцінки кредитоспроможності підприємства Z на основі показників X_i , $i = 1, N$.

Результатом застосування подібної моделі є не тільки лінгвістичний опис ризику банкрутства, але й ступінь впевненості в правильності класифікації, що визначається із застосуванням операції дефазифікації результуючої змінної. Тим самим висновок про ступінь ризику банкрутства підприємства набуває не тільки лінгвістичної форми, але й характеристики якості отриманих тверджень.

Побудована модель була реалізована в середовищі Matlab. В результаті проведення модельних експериментів точність передбачення банкрутств серед фінансово неспроможних компаній склала 89%, точність класифікації фінансово стійких підприємств дорівнює 68%, що по всій групі аналізованих підприємств склало 77,8%, що можна побачити з рис. 3.

Примітка: лінія 1 – реальні значення результативного показника для аналізованих підприємств; лінія 2 – результат моделювання до налаштування моделі; лінія 3 – результат моделювання після оптимізації параметрів моделі на реальних даних

Під час проведення експериментів були оптимізовані параметри системи, а також уточнена база вирішальних правил, підтверджена можливість побудови ефективної нечіткої моделі на основі відібраних показників. Як можна бачити з рис. 3, до налаштування системи майже кожне друге підприємство серед потенційних банкрутів було діагностовано як стабільне, а після налаштування – лише 1 банкрут з 25 був прийнятий за стабільне підприємство. Водночас 7 стабільних підприємств діагностовано моделлю як потенційні банкрути, хоча до оптимізації моделі їх було 6.

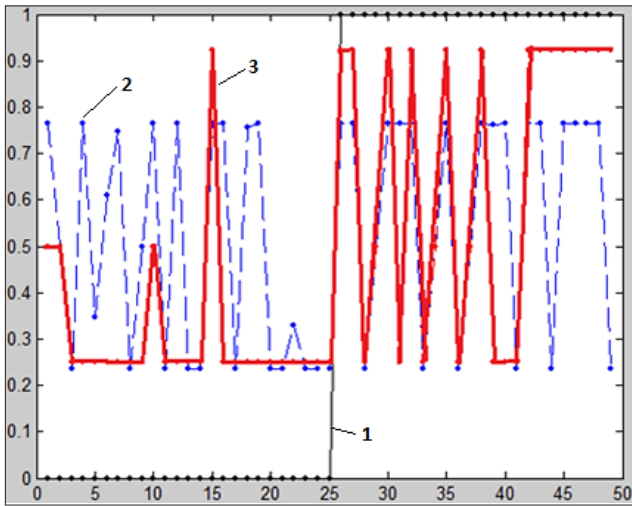


Рис. 3. Результат моделювання в середовищі Matlab

Зауважимо, що можна регулювати підозрілість моделі на нечіткій логіці. Але зі зменшенням альфа-помилки класифікації (визначення підприємства-потенційного банкрута як фінансово-стабільної компанії) одночасно збільшується бета-помилка (діагностування стабільної компанії як потенційного банкрута). Водночас низьке значення альфа-помилки класифікації можна

віднести до позитивних характеристик результатів роботи моделі, навіть незважаючи на досить велику бета-помилку. Це свідчить про можливість недоотримання прибутку від деяких помилково-класифікованих стабільних компаній, але у кредитора є можливість отримати цей же прибуток від інших вкладів (навіть від кредитування інших коректно визначених стійких підприємств). Проте він не зазнає значних збитків від надання кредиту потенційним банкрутам (моделювання на реальних даних показало, що лише кожен 25-й кредит може зазнати неповернення).

Висновки. Побудована економіко-математична модель на нечіткій логіці показала досить високу точність діагностування можливості банкрутства вітчизняних підприємств та може бути використана як ефективний інструментарій для виявлення ризикових позичальників, що дасть змогу мінімізувати ризик неповернення кредитів та в результаті підвищити стійкість фінансової системи загалом.

Модель може бути застосована в комерційних банках з метою оцінки кредитоспроможності позичальників-юридичних осіб і як основна програма, і як доцільний додаток до вже наявних, якими керуються комерційні банки України під час прийняття рішення щодо видачі кредитів юридичним особам.

Список використаних джерел:

- Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E.I. Altman // The Journal of Finance. – 1968. – № 4. – P. 589–609.
- Toffler R. Going, going, gone – four factors which predict / R. Toffler, H. Tishaw H. // Accountancy. – 1977. – March. – P. 50–54.
- Beermann K. Prognosemöglichkeiten von Kapitalverlusten mit Hilfe von Jahresabschlüssen / K. Beermann // Schriftenreihe des Instituts für Revisionswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. – 1976. – Band 11. – S. 118–121.
- Давыдова Г. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий / Г. Давыдова, А. Беликов // Управление риском. – 1999. – № 3. – С. 13–20.
- Терещенко О. Антикризове фінансове управління на підприємстві / О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.
- Виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та можливого його банкрутства / [О. Черняк, В. Креківський, В. Монаков, Д. Ящук] // Статистика України. – 2003. – № 4. – С. 87–94.
- Матвійчук А. Дискримінантна модель оцінки ймовірності банкрутства / А. Матвійчук // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2006. – Вип. 74. – С. 299–314.
- Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Постанова Правління Національного банку України від 25 січня 2012 р. № 23.
- Матвійчук А. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка : [монографія] / А. Матвійчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 439 с.
- Матвійчук А. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу / А. Матвійчук // Вісник НАН України. – 2010. – № 9. – С. 24–46.
- Эйтингтон В. Прогнозирование банкротства: основные методики и проблемы / В. Эйтингтон, С. Анохин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iteam.ru/articles.php?tid=2&pid=1&sid=&id=141>.
- Недосекин А. Нечетко-множественный анализ рисков фондовых инвестиций / А. Недосекин. – СПб. : Сезам, 2002. – 181 с.
- Ротштейн А. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткие множества, генетические алгоритмы, нейронные сети / А. Ротштейн. – Винница : Універсум-Вінниця, 1999. – 320 с.
- Фінанси підприємств : [підручник] / [А. Поддєрьогін, Л. Буряк, Г. Нам та ін.]. – К. : КНЕУ, 2001. – 460 с.
- Паламарчук О. Відбір показників для визначення кредитоспроможності юридичних осіб / О. Паламарчук // Економічний аналіз : зб. наук. праць – Вип. 12. – Ч. 1. – Тернопіль, 2013. – С. 266–268.
- Матвійчук А. Моделювання кредитоспроможності юридичних осіб із застосуванням інструментарію теорії нечіткої логіки / А. Матвійчук, О. Паламарчук // Інформаційні технології та моделювання в економіці: на шляху до міждисциплінарності : [монографія] / за ред. В. Соловйова та ін. – Черкаси : Брама-Україна, 2013. – С. 23–33.

Паламарчук О. В.

Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана

ОТБОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ С ПОМОЩЬЮ ТЕОРИИ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ

Резюме

В статье предоставлен новый подход к отбору коэффициентов, который позволит выбрать наиболее информативные показатели при расчете кредитоспособности юридических лиц. В работе обработаны реальные данные отечественных компаний, а также выбраны те показатели, которые наиболее эффективно определяют кредитоспособность юридических лиц. Кроме того, построена модель нечеткой логики, которая показывает 77% эффективности прогнозирования.

Ключевые слова: кредитоспособность, финансовые показатели, коэффициенты, банкрот, стабильная компания, юридическое лицо, заемщик, терм, база правил.

Palamarchuk O. V.

Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman

THE SELECTION OF INDICATORS AND DETERMINATION OF CREDITWORTHINESS OF LEGAL ENTITIES USING THE FUZZY LOGIC THEORY

Summary

This article presents a new approach of selection, which would allow choosing the most informative indicators when calculating the creditworthiness of legal entities. The real data of domestic companies are processed and those indicators are selected, which can define creditworthiness of the legal entities the most efficiently. Moreover, the fuzzy logic model is built, which shows the 77% efficiency of prediction.

Keywords: creditworthiness, financial indicators, coefficients, bankrupt, stable company, legal entity, borrower, term, rule base.

НАШІ АВТОРИ

1. **Безверха Вероніка Олегівна** – магістр Запорізького національного технічного університету
2. **Гнатенко Ірина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
3. **Григор'єв Геннадій Степанович** – кандидат економічних наук, доцент, Національний університет «Києво-Могилянська академія»
4. **Діброва Анатолій Дмитрович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України
5. **Канцір Ірина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту ВСП «Інститут інноваційної освіти Київського національного університету будівництва і архітектури»
6. **Кіреєва Елеонора Андріївна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки Вінницького національного аграрного університету
7. **Коверза Вікторія Семенівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і бізнесу Донецького університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)
8. **Козьмук Наталія Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування ДВНЗ «Університет банківської справи»
9. **Койло Вікторія Василівна** – аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування Навчально-наукового інституту бізнес-технологій Української академії банківської справи Сумського державного університету
10. **Корнєєва Юлія Володимирівна** – кандидат економічних наук, докторант ДННУ «Академія фінансового управління»
11. **Логоша Роман Васильович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аграрного менеджменту Вінницького національного аграрного університету
12. **Маршук Ліна Миколаївна** – аспірант Хмельницького національного університету
13. **Мізік Юлія Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
14. **Муравйова Ольга Вікторівна** – молодший науковий співробітник лабораторії інноваційно-інвестиційного розвитку овочового ринку та інтелектуальної власності Інституту овочівництва і баштанництва Національної академії аграрних наук України
15. **Ненно Ірина Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
16. **Ободовський Юрій Васильович** – аспірант Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова
17. **Орлов Василь Миколайович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова
18. **Павлішина Ніна Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу та логістики Запорізького національного технічного університету
19. **Паламарчук Ольга Володимирівна** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
20. **Пащенко Ольга Вячеславівна** – викладач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
21. **Підвальна Оксана Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аграрного менеджменту Вінницького національного аграрного університету
22. **Полчанов Андрій Юрійович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту Житомирського державного технологічного університету
23. **Прядка Наталя Миколаївна** – аспірант Кіровоградського національного технічного університету
24. **Рибальченко Катерина Володимирівна** – аспірант Київського національного торговельно-економічного університету
25. **Рубежанська Вікторія Олегівна** – здобувач кафедри економіки і підприємництва Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
26. **Рудь Олександр Олегович** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
27. **Рязанова Наталія Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів, обліку і банківської справи Луганського національного університету імені Тараса Шевченка
28. **Сахарук Богдан Сергійович** – аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка
29. **Скірка Андрій Сергійович** – аспірант Тернопільського національного економічного університету
30. **Старинець Олександр Георгійович** – кандидат політичних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту ВНЗ «Державний університет телекомунікацій»
31. **Термоса Ірина Олександрівна** – асистент кафедри соціальної педагогіки і соціальної роботи Глухівського національного педагогічного університету імені Олександра Довженка
32. **Тимошенко Андрій Олександрович** – кандидат економічних наук, докторант ПВНЗ «Європейський університет»

33. **Тімошенко Наталія Миколаївна** – аспірант Київського національного торговельно-економічного університету
34. **Трач Роман Володимирович** – кандидат економічних наук, докторант Київського національного університету будівництва і архітектури
35. **Удовиченко Світлана Миколаївна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач лабораторії інноваційного провайдингу та інтелектуальної власності Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції Національної академії аграрних наук України
36. **Хникіна Анастасія Сергіївна** – здобувач Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
37. **Чебан Ірина Вікторівна** – аспірант Національного університету біоресурсів і природокористування України
38. **Шевцов Єгор Дмитрович** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
39. **Шевченко Людмила Олегівна** – аспірант Національного університету харчових технологій
40. **Шевченко Юлія Андріївна** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
41. **Шиманська Катерина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Житомирського державного технологічного університету
42. **Ярмак Ольга Віталіївна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки Харківського інституту фінансів Київського національного торгово-економічного університету

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 № 1 від 19.09.2017 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,23.
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.