МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ВІСНИК МУКАЧІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»

Збірник наукових праць

Випуск 1(5) 2016

МУКАЧЕВО
2016

Видання Мукачівського державного університету

Науковий вісник Мукачівського державного університету.
Серія «Економіка»
Випуск 1(5) 2016 рік

Збірник наукових праць
Заснований у 2014 році

Збірник входить до переліку фахових видань у галузі економічних наук
(Наказ Міністерства освіти і науки України № 1279 від 06.11.2014 р.)

З 2015 року збірник представлено у 6 міжнародних наукометричних базах даних, репозиторіях та пошукових системах: Російський індекс наукового цитування (Росія); CiteFactor (США); Research Bible (Японія); Scientific Journal Impact Factor (SJIF); Академия Google (США); InfoBase Index

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет Вченою радою Мукачівського державного університету, протокол № 10 від 25.02.2016 р.

Рецензенти:
Терещенко О. О., д.е.н., професор
Войнаренко М. П., д.е.н., професор

Адреса редакції: 89600, Закарпатська обл.,
м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26
Мукачівський державний університет,
Редакція Наукового вісника МДУ,
тел. (03131) 2-11-09, (03131) 2-15-32,
e-mail: nvemsu@gmail.com

Усі права захищені. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції. Редакція не завжди поділяє думку автора й не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Головний редактор
Черничко Тетяна Володимирівна – д.е.н., професор (Україна)

Заступник головного редактора
Проскура Володимир Федорович – д.е.н., професор (Україна)

Відповідальний секретар
Ігнатишин Марія Василівна – к.е.н., доцент (Україна)

Редакційна колегія:
Буркинський Борис Володимирович – д.е.н., професор (Україна)
Гоблик Володимир Васильович – д.е.н., доцент (Україна)
Даниленко Анатолій Іванович – д.е.н., професор (Україна)
Денінс Андріс – Doctor of Economix, професор (Латвія)
Іщук Світлана Олексіївна – д.е.н., професор (Україна)
Лендєл Михайло Андрійович – д.е.н., професор (Україна)
Мікловда Василь Петрович – д.е.н., професор (Україна)
Мікула Надія Анатоліївна – д.е.н., професор (Україна)
Мілашовська Ольга Іванівна – д.е.н., професор (Україна)
Папп Василь Васильович – д.е.н., професор (Україна)
Пітюлич Михайло Іванович – д.е.н., професор (Україна)
Реслер Марина Василівна – д.е.н., доцент (Україна)
Саксонова Світлана – Doctor of Economix, професор (Латвія)
Стуглік Джоанна – Doctor of Economix, професор (Польща)
Товканець Ганна Василівна – д.пед.н., професор (Україна)
Щербан Тетяна Дмитрівна – д.психол.н., професор (Україна)
Екабсоне Сандра – PhD, доцент (Латвія)
Ровт Алекс – к.е.н. (США)

Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»: зб. наук. пр. / Ред. кол.: Черничко Т. В. (гол. ред.) та ін. – Мукачево: Вид-во МДУ, 2016. – Випуск 1(5). – 285 с.

© Мукачівський державний університет, 2016

ЗМІСТ

Економіка та управління національним господарством

Бовш Л.А., Заїчко І.В.
Безпека держави в контексті формування сприятливих умов господарювання економічних суб'єктів …….. 11
Власюк В.Є.
Фінанси у інноваційному розвитку економіки ……... 17
Гоблик В.В., Токар Я.І.
Типологія особистих селянських господарств як передумова регулювання їх розвитком ……... 23
Жилін М.В.
Світовий ринок сталі: особливості та сучасні тенденції ……... 29
Курмаєв П.Ю., Рибчак В.І., Рибчак О.С.
Практичні аспекти підвищення ефективності державного регулювання ринку енергії в Україні ……... 33
Кучінка Т.В.
Природа та причини циклічності економічних криз ……. 38
Нецора Т.Г.
Методичні питання визначення обсягу та структури державного сектору економіки України ……... 45
Припута Н.В.
Методичні підходи до оцінки рівня монополізованості в економіці ……... 51
Пугачевська К.С.
Імпортозалежність та тарифне регулювання імпорту в Україні …….. 56
Слюсаренко В.Є.
Розвиток понятійно-категоріального апарату інституту тристороннього партнерства держави-бізнесу-«третього сектору» та його вплив на розвиток ефективного суспільства ……... 64
Феєр О.В.
Модернізація як економічна категорія 70
Футало Ю.Р.
Дефініція інтеграції як чинника розвитку національної економіки ……. 76
Штулер І.Ю.
Історичне та економічне підґрунтя вибору моделі «випереджаючого розвитку» національною економічною системою …… 81
Яциковський Б.І.
Еколого-економічні погляди В. І. Вернадського 87

Економіка та управління підприємствами

Артюхіна М.В.
Системний підхід до з'ясування сутності та визначення поняття «соціально-економічний потенціал вищої школи» …… 94
Верезомська І.Г., Ворошилова Г.О.
Організація роботи готелю з корпоративними клієнтами ……. 101
Гамма Т.М.
Особливості та перспективи розвитку ринку M&A в Україні …….. 106
Глущенко О.О., Туленінова Д.М.
Вплив євроінтеграції на економічну безпеку вітчизняних підприємств ……. 112
Гораль Л.Т., Король С.В.
Орієнтири для розвитку газорозподільних підприємств України …… 120
Горова К.О.
Порівняння методик визначення перспективних напрямів розміщення аутсорсингових замовлень …….. 125
Задорожнюк Н.О., Беноєва М.Х.
Дослідження ключових понять креативного менеджменту …….. 132
Замлинська О.В.
Інноваційна складова та кадрове забезпечення реалізації маркетингової політики фітнес-клубу …….. 136
Замлинський В.А.
Управління венчурним інвестуванням на рівні підприємств: інституціонально-об'єктний підхід …….. 142
Засадний Б.А.
Соціальні принципи в управлінні підприємницькою діяльністю …… 148
Зікій Н.Л.
Концептуальні основи дефініції «реструктуризація підприємства» …… 154

Ігнатишин М.В, Ігнатишин М.І.
Моделювання стратегій оптимального розподілу товару на ринку …… 160
Могильна Л.М.
Інноваційна-інвестиційна діяльність як складова підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК Сумської області ……... 165
Росола У.В.
Використання інтегрованих маркетингових комунікацій в місцях продажу …….. 171
Селезньова О.О.
Оцінка економічної результативності управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств …….. 175
Черленяк І.І., Агій Я.Ю.
Побудова ефективної стратегії управління логістичною системою фірми як джерело конкурентних переваг .. 184
Югас Е.Ф.
Методично-процесуальні та секторально-управлінські детермінанти аналізу конкурентоспроможності …….. 190
Яшкін Д.С.
Флоучарт як засіб мінімізації логістичних ризиків промислового підприємства ……... 196

Регіональна економіка, демографія та соціальна політика

Борщевський В.В., Куцаб-Бонк К.К.
Інституційні аспекти конвергенції соціально-економічного простору транскордонного регіону …… 201
Гоблик В.В., Королович О.О.
Актуальні проблеми розвитку суб'єктів прикордонної торгівлі в транскордонному регіоні ……... 207
Данило С.І.
Ефективність регіональної політики формування інституційно-економічного механізму регулювання роздрібної торгівлі (на прикладі Закарпатської області) ……... 211
Драчук Ю.З., Сав'юк Л.О., Трушкіна Н.В.
Оцінка обсягу капітальних інвестицій для інноваційного розвитку: регіональний аспект ……... 216
Карпінський Б.А., Комарницька Г.О.
Функціонування міст – важлива складова державотворчого патріотизму нації ……. 225
Кожухова Т.В.
Забезпечення сталого розвитку країн, що розвиваються: механізм мобілізації та розподілу міжнародних фінансових ресурсів …….. 233
Нартюк О.В.
Сучасні чинники впливу на зайнятість економічно активного населення в трудонадлишкових регіонах України ……... 239
Носа-Пилипенко Н.О.
Закарпатська область як складова Карпатського Єврорегіону: виклики та можливості ……... 246
Пауш М.М.
Теоретичні підходи до регулювання депресивних ринків праці …….. 250

Економічна статистика, бухгалтерський облік та аудит

Погорелов Ю.С., Вахлакова В.В.
Облік витрат на екологізацію діяльності підприємства …… 255
Голубка С.М., Чинчик А.А.
Погляди Володимира Навроцького на систему оподаткування ……... 262

Фінанси, гроші та кредит

Дідик А.М.
Податкова конкурентоспроможність підприємств у системі забезпечення їхнього полікритеріального розвитку …….. 268
Нестерова С.В.
Аналіз методології розрахунку валового прибутку у формах фінансової звітності ……... 273
Черничко Т.В.
Методика оцінки стану стабільності фінансових відносин в Україні …….. 277

CONTENTS

Economics and management of national economy

Bovsh L., Zaichko I.
Security of state in the context of favorable economic conditions of economic agents …….. 11
Vlasuyk V.
Finance in innovation development of economic …… 17
Hoblyk V., Tokar Y.
Typology of subsidiary economy as precondition of their development regulation ……... 23
Zhilin M.
World steel market: features and trends …….. 29
Kurmaiev P., Rybchak V., Rybchak O.
Practical aspects of the state adjustment effectiveness raise of the energy market in Ukraine ……... 33
Kuchinka T.
The nature and causes of cyclical economic crises ……. 38
Netsora T.
Methodical issues of determining the volume and structure of the public sector in the economy of Ukraine ……... 45
Pryputa N.
Methodological approaches to assessing the level of monopolization in the economy …….. 51
Pugachevska K.
Import dependence and tariff regulation of import in Ukraine ……... 56
Slyusarenko V.
Evolution of conceptual-categorical apparatus of tripartite partnership institute between government business and the third sector ……. 64
Feyer O.
Modernization – economic category ……... 70
Futalo J.
The definition of integration as a factor of national economy …… 76
Shtuler I.
Historical and economic rationale for the choice of "priority development" model of the national economic system .. 81
Yatsykovskyy B.
Environmental and economic views of V. I. Vernads'kyy 87

Economics and business management

Artyukhina M.
Systematic approach to ascertain the nature and definition of «social and economic potential of higher school» …… 94
Verezomska I., Voroshylova G.
Organization of the hotel's work with corporate customers …… 101
Gamma T.
Characteristics and prospects of M&A market in Ukraine …….. 106
Glushchenko O., Tuleninova D.
Impact of eurointegration on economical security of domestic enterprises …… 112
Horal L., Korol S.
Guidelines for the development of gas-distributing enterprises of Ukraine …… 120
Gorova K.
Comparison of the methods for determination of perspective directions of placing outsourcing orders …… 125
Zadorozhnyuk N., Benoeva M.
Study of the key concepts of creative management ……..... 132
Zamlynska O.
Innovation component, and personnel support for the implementation of the marketing policy of the fitness club ….. 136
Zamlynsky V.
Management of venture capital investment at the enterprise level: institutional-objective approach ……. 142
Zasadnyi B.
The social principles in the management of business activities …….. 148
Zikiy N.
Conceptual bases of definition "restructuring of the company" …….. 154
Ihnatyshyn M., Ihnatyshyn M.
Design of strategies of products' optimal distribution on the market ……. 160

Mohylna L.
Innovation and investment activity as a constituent of increase of Sumy region AIC enterprises competitiveness ….. 165
Rosola U.
Using the integrateded marketing communications at sales points ……. 171
Seleznova O.
Economic effect evaluation of management marketing activities of building enterprises …….. 175
Cherlenyak I., Agiy Y.
Building an effective logistics system management strategy of the company as a source of competitive advantage … 184
Yuhas E.
Methodical and procedural, managerial and sectoral determinants of competitiveness analysis ……... 190
Yashkin D.
Flowchart as a way to minimize logistic risks of industrial enterprise ……... 196

Regional economics, demography and social policy

Borshchevsky V., Kutsab-Bonk K.
Institutional aspects of the convergence of social and economic area of cross-border region …… 201
Hoblyk V., Korolovych O.
Current problems of subjects of cross-border trade development in border region ……... 207
Danylo S.
The regional policy effectiveness of formation of institutional and economic mechanism of retail regulation (evidence from Zakarpattya region) …… 211
Drachuk Yu., Savyuk L., Trushkina N.
Assessment of volume of capital investments for innovative development: regional aspect …….. 216
Karpinskiy B., Komarnytska G.
Functioning of cities – the important component of the state patriotism of a nation …….. 225
Kozhukhova T.
Sustainable development of developing countries: international financial resources mobilization and allocation mechanism ……... 233
Nartyuk O.
Current factors of impact on employment of the economically active population in the labour surplus regions of Ukraine …… 239
Nosa-Pylypenko N.
Transcarpathian region as a part of Carpathian Euro region: challenges and opportunities ……... 246
Pausch M.
Theoretical approaches to the management of depressed labor markets ……. 250

Economic statistics, accounting and auditing

Pogorelov Y., Vahlakova V.
Accounting costs for enterprise activity greening ……... 255
Holubka S., Chynchyk A.
Volodymyr Navrots'ky's view on taxation system ……. 262

Finance, money and credit

Didyk A.
Tax competitiveness of enterprises in the system of providing their multi-criteria development …….. 268
Nesterova S.
Analysis of the methodology for calculating the gross profit in the forms of financial statements …… 273
Chernychko T.
Method of assessment of financial relations stability in Ukraine …… 277

РОЗДІЛ І

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 336.763:658

Бовш Людмила Андріївна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри соціально-економічних дисциплін,
Заїчко Ірина Володимирівна,
старший викладач кафедри соціально-економічних дисциплін,
Київський національний університет культури і мистецтв

БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ

У статті визначено, що сьогодні підприємства змушені працювати у надскладних макроекономічних умовах і питання державної підтримки є актуальним. Проте у світлі теперішніх реалій загроза національній безпеці посилюється, що ускладнює роботу економічних суб'єктів, які й так на межі фінансового знесилення. У розрізі висвітлених проблем метою статті є дослідження природи зовнішніх і внутрішніх загроз та їх впливу на економічні результати діяльності держави до і після окупаційних процесів сходу країни та АР Крим. У процесі дослідження застосовувалися загальноприйняті в економічній науці методи вивчення: абстрактно-логічний, статистико-економічний, системного аналізу, група методів економіко-математичного моделювання. За результатами проведеного аналізу параметрів національної безпеки визначено, що економіка і бізнес сильно підпадають під найменше коливання усіх складових зовнішнього середовища і панічно бояться змін. Політичний, соціальний, екологічний та економічний простори мають, загалом, негативний прояв. На основі вивчення таких категорій, як політичні, соціальні, економічні та технологічні фактори сформована матриця PEST-аналізу. Вектор відносин запропоновано здійснити на мультиплікаційній основі: схід-захід-південь. Результати аналізу індикаторів національної безпеки дають підстави пропонувати здійснити реформи інституційного та економічного характеру, які послаблять тиск на бізнес і пожвавлять економічну активність в країні. Наукова новизна отриманих результатів полягає в розробці, обґрунтуванні концепції інтегрованого управління системою національної безпеки, що формує економічні умови функціонування та розвитку підприємств в Україні, та розвитку науково-методологічних підходів і практичних рекомендацій з формування механізмів щодо її реалізації. Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що сформульовані і запропоновані у статті методичні підходи, пропозиції та висновки можуть використовуватися для розв'язання актуальних проблем антикризового управління на рівні державної політики та у практичній діяльності вітчизняних підприємств. Подальшими перспективними дослідженнями є оцінка впливу окупаційних процесів на економічну безпеку країни та перспективи піднесення економіки.

Ключові слова: *національна безпека, криза, макроекономічне середовище, підприємство.*

ВСТУП

Основи державності в Україні закладалися ще в прадавні часи і розвивалися тривало і, часом, трагічно. Території були благодатними, землі родючими, люди працьовитими і освіченими, що вабило загарбників. І до тепер концепція посягань не змінилася. І, як підтверджують реалії сьогодення, ситуація циклічно повторюється. Тому питання національної безпеки гостро постають перед формуванням стратегії вітчизняного державотворення.

Постановка проблеми. Постійне нагромадження наукових досягнень і практичного досвіду сприяє побудові нових моделей поведінки економічних суб'єктів. Проте в активно динамічних трансформаціях здійснювати свою діяльність останнім вдається все тяжче і тяжче. Однією з причин зазначеного є неадекватне інституційне середовище, що спотворює соціально-економічні процеси та погіршує інвестиційну репутацію як країни, так і її резидентів. Неякісна робота державних структур сформувала небезпечний для країни статус боржника, який абсолютно не відповідає тому науковому, природно-кліматичному та соціальному потенціалу,

що змушений шукати шляхи самовираження за кордоном або слабко використовується в її межах. Створення сильної відповідальної держави є сьогодні нагальним завданням для уряду країни. Для цього потрібно переглянути всі складові національної безпеки з огляду на посилення переваг та управління ризиками і слабкими ланками. Співпраця між урядом, бізнесом і громадським суспільством повинна стати не голослівним гаслом, а напрямом державної політики в галузі національної безпеки. Військовий конфлікт, що виник на сході, анексія АР Крим спонукають дослідити корені проблем і знайти шляхи подолання переддефолтного стану, що важливо для прогнозування діяльності підприємств, які працюють в надскладних макроекономічних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи національної безпеки закладені в Законі України «Про основи національної безпеки України» і полягають у захисті життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави від внутрішніх та зовнішніх загроз [1]. Загальними питаннями її оцінки займалися багато зарубіжних і вітчизняних науковців. Так, Ч. Лерче і А. Саїд визначали національну безпеку через призму національних інтересів (5 видів добра) [2]; В. А. Ліпкан [3] досліджував загальні питання та, зокрема, механізми бенчмаркінгу в системі державного управління національною безпекою; В. Шахов і В. Мадіссон – національний інтерес в геостратегії України [4]. Інституціональну складову означено в працях Т. Веблена [5], Т. Парсонса [6], Д. Норта [7] та інших прибічників інституціоналізму.

Проте наукові розробки, в основному, стосуються правових питань. Невирішеними є питання використання науково-технічного потенціалу для збільшення політико-економічної сили і незалежності держави, зокрема економічної складової.

Мета статті (постановка завдання). В розрізі освітлених проблем метою статті є дослідження природи зовнішніх і внутрішніх загроз та їх впливу на економічні результати діяльності держави до і після окупаційних процесів сходу країни та АР Крим. Для виконання цих завдань автором поставлено до вирішення наступні завдання:

– означити складові національної безпеки, зосередившись на економічній складовій;

– оцінити макроекономічні умови як простір економічної безпеки країни;

– визначити перспективи розвитку бізнесу в Україні;

– означити напрямки відновлення стійкої національної безпеки України.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Національна безпека держави охоплює різні сфери життєдіяльності суспільства, зокрема економічну, зовнішньо- та внутрішньополітичну, соціальну та соціально-демографічну. Здійснивши огляд літературних джерел [1-4], ми узагальнили складові національної безпеки (рис. 1):

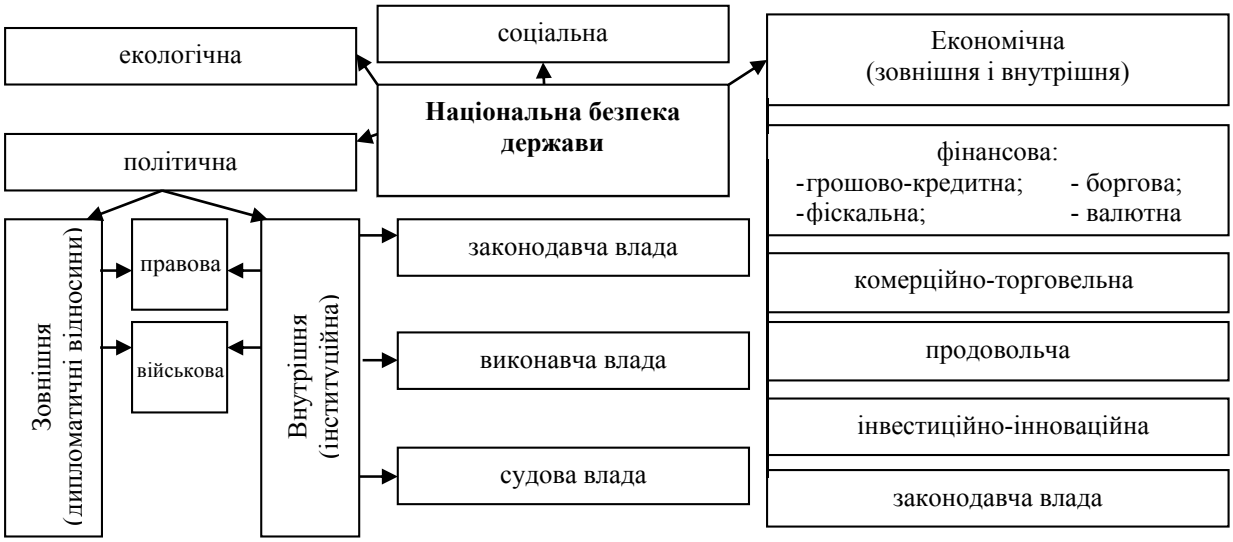


Рис. 1. Складові національної безпеки держави

Зупинимось на елементах, які, на нашу думку, гостро постають на фоні поглиблення економічної кризи України, а саме політичній та економічній безпеці.

Проблемами формування зовнішньополітичної складової, на наш погляд, перш за все, є несприйняття маркетингового мислення. Для розвитку зовнішньоекономічних відносин варто «продавати» продукти, за якими Україна має абсолютні і відносні переваги, як це робить, наприклад, Франція, Росія тощо. Це, зокрема, сільськогосподарська продукція, продукція авіа-, машино- та кораблебудування, оборонної промисловості, а також науковий та рекреаційний потенціал. Адже ми здатні «заробляти» гроші, а не жити запозиченнями світових фінансових організацій. До участі у міжнародних виставках та ярмарках потрібно підходити серйозніше, рекламуючи надійність і високу якість української продукції.

Крім того, геополітика України, як правило, була орієнтованою на сильних сусідів. Проте, на нашу думку, вибір єдиного вектора – схід чи захід – окреслює занадто вузький кругозір. Національні інтереси можуть мати мультиплікаційний характер, адже це напрями реалізації торговельно-економічних

зв'язків. І загалом, є ще південний напрям, найменш розвинутий, але, в світлі міждержавного конфлікту Росія-Туреччина, найпривабливіший. Адже через Південь Україна виходить на ринки Близького Сходу, Азії і Африки.

Щодо внутрішньополітичної ситуації, варто здійснити оцінку через призму теорій інституціоналізму. Так, представники «старої» школи (Т. Парсонс [6] та ін.) відмічають, що сталість і традиційність викликані людськими інстинктами до безпеки і піклування, які поступово виробляють стереотипи мислення. Це пояснює прагнення українців мати владу, яка буде піклуватися про них. Проте така думка є суперечливою, адже витрати на утримання держапарату зростають, а соціальні видатки скорочуються на фоні зростання комунальних тарифів та споживчих цін. Тому, на нашу думку, варто трансформувати існуючу структуру влади, позбавляючись зайвих елементів.

Зокрема це стосується законодавчої гілки. Проекти законів можуть розроблятися, наприклад, науково-дослідними інститутами, що мають професійний кадровий склад. А відображення доцільності впровадження та реалізацію їх прийняття задовольняли б губернатори областей, які б збиралися сесійно. Це підвищить відповідальність влади за прийняті рішення і скоротить витрати на вибори, утримання та забезпечення функціонування корпусу народних депутатів. На наше переконання, зважаючи на розміри території та особливості історичного розвитку, президентський устрій є для України оптимальним. Це підтверджують ідеї «нового» інституціоналізму (Д. Норт та ін.), за якими інститути є набором правових норм і неформальних правил, які утворюють обмеження в діяльності економічно активних суб'єктів. Згідно із Ф.-А. Хайєком, «виживати» повинні такі інституційні утворення, які приводять до зростання багатства, добробуту і свободи суспільства [7], а вітчизняні інституції лише поглиблюють кризу до масштабів катастрофи: сьогодні маємо всі види існуючих криз в небезпечній якості. Отже, всі реформи пожвавлення економіки мають провальну перспективу без інституційних змін.

Ще однією нагальною потребою вітчизняного макросередовища є відділення політичного простору від бізнесового. Представники влади занадто втручаються в діяльність економічних суб'єктів, лобіюючи інтереси великого бізнесу, тиснучи на середній і малий. Сьогодні частими є випадки рейдерських захоплень приватних підприємств з використанням податкової служби та СБУ. Ці всі обставини є негативними стримуючими факторами в розвитку інтеграційних реформ і в плані національної безпеки. Адже малий і середній бізнес здатен приносити в бюджет країни значну частку доходів і його треба стимулювати економічно.

Звернемося до економічної безпеки, яка має комплексний характер і багатоспектровий вплив, для оцінки якої на діяльність господарських суб'єктів скористаємося методикою PEST-аналізу [8-9], для чого було залучено думку експертів.

Таблиця 1

Оцінка ступеню впливу зовнішніх факторів на діяльність господарюючих суб'єктів

Фактор	Вплив фактора	Експертна оцінка					Середня оцінка	Оцінка з поправкою на вагу
		1	2	3	4	5		
1	2	3					4	5
Р (політичні фактори)								
Тип управління державою	1	5	4	3	5	4	4,2	0,08
Стабільність уряду	2	1	3	2	3	3	2,4	0,04
Стабільність законодавства	2	3	4	5	5	4	4,2	0,08
Можливості поширення військових дій	3	5	5	5	5	5	5,0	0,09
Рівень корупції	1	5	4	4	5	3	4,2	0,08
Рівень економічної і політичної свободи	1	2	2	2	3	3	2,4	0,04
Рівень демократії	1	1	2	3	1	1	1,6	0,03
Свобода інформації і незалежність засобів масової інформації	1	2	3	1	3	2	2,2	0,04
Антимонопольне і трудове законодавство	2	3	4	2	3	4	3,2	0,06
Е (економічні фактори)								
Темп зростання ВВП	2	4	5	3	4	4	4,0	0,07
Сальдо платіжного балансу	2	3	4	4	4	3	3,6	0,06
Сукупний державний борг	2	3	4	4	4	4	3,8	0,07
Темп інфляції	3	5	5	4	5	5	4,8	0,09
Співвідношення облікової ставки до депозитної	3	4	4	5	3	5	4,2	0,08
Курси основних валют	3	5	5	5	5	5	5,0	0,09
Податково-бюджетна політика	3	5	5	5	5	4	4,8	0,09
Резерви НБУ	1	3	3	4	3	2	3,0	0,05

Продовження табл. 1

1	2	3					4	5
Рівень розвитку банківської сфери	2	4	5	3	4	4	4,0	0,07
Рівень безробіття	2	2	2	1	3	1	2,0	0,03
Реальна заробітна плата і схильність до споживання	3	5	4	5	5	4	4,6	0,08
Приток інвестицій і схильність до заощаджень	3	5	5	5	5	5	5,0	0,09
S (соціально-культурні фактори)								
Темп приросту населення	2	3	3	4	4	3	2,6	0,05
Грамотність населення	2	3	4	5	5	4	4,2	0,08
Рівень розвитку людського потенціалу	2	5	4	4	4	4	4,2	0,08
Соціальна стратифікація в суспільстві	2	2	2	3	4	3	2,8	0,05
Вимоги до якості продукції та рівня сервісу	1	4	5	4	5	5	4,6	0,08
T (технологічні фактори)								
Простота ведення бізнесу	2	5	5	5	5	5	5,0	0,09
Конкурентоспроможність економіки	2	4	4	5	5	5	4,6	0,08
Рівень розвитку інновацій	2	4	4	4	3	4	3,8	0,07
Загальний підсумок	56						110,0	

Сила впливу фактора оцінювалась за шкалою: 1 – малий, 2 – лише значима зміна впливає на суб'єкт, 3 – високий: навіть мале коливання викликає значний вплив на суб'єкт. В свою чергу, експерти визначали ймовірність коливання фактора за 5-ти бальною шкалою, де 1 – мінімальна ймовірність, 5 – максимальна.

Розрахунки в таблиці 1 показали, що економіка і бізнес сильно підпадають під найменше коливання усіх складових зовнішнього середовища і панічно бояться змін.

Оцінюючи загальне положення за параметрами зовнішнього середовища, можна констатувати наступне.

Політичний простір має за усіма своїми аспектами негативний прояв. Вимірюючи об'єктивними показниками, можемо сказати, що за міжнародними рейтингами Україна має «середні» показники. Так, за простотою ведення бізнесу ми маємо індекс 96 (93 місце у світі з 186 країн); 142 – за сприйняттям корупції (32 з 172 країн); 46,85 – індекс економічної свободи (162 місце з 178); 39,1 – свободи преси (51 місце з 176); в рейтингу політичних та громадянських прав індекс склав 3 (відповідно 96 та 106 місця із 194) тощо [10]. Крім того, зважаючи, що витрати на оборону у 2015 р. зросли до 20,1 млрд. грн., або 1,25% ВВП (в минулому році – 15,6 млрд. грн. (0,99% ВВП або 63% від потреб) [11], ймовірність ескалації військових дій в 2016 р. – стовідсоткова. І, поки будемо покладатися на допомогу інших держав та робити з цього прибуткову справу певного кола осіб, завершення не буде.

Соціальна складова відзначається поглибленням стратифікації суспільства: зростає кількість населення за межею бідності. Через це вимоги до якості продукції та обслуговування знижуються, вирішальним фактором споживчого вибору стає ціна. При цьому рівень грамотності залишається одним з найвищих у Європі та світі.

Екологічна безпека характеризується в Україні як позитивна, погіршення пов'язано з руйнуванням екосистеми та інфраструктури на окупованих територіях. Проте екологічні стандарти до безпеки виробництва та покарання за забруднення навколишнього середовища та заподіяння йому шкоди варто підвищити на кілька порядків.

Щодо економічних факторів, перспектива негативна. Оцінюючи основні індикатори економічної безпеки, зазначимо [10-13]:

- інфляція має тенденцію до стрімкого зростання –124,9% у 2014 р.; 143,3% у 2015 р.;
- ВВП має негативну динаміку: у 2014 р. спостерігався спад на 6,83%, у 2015 р. – близько 10,5%. При чому різниця між номінальним і реальним ВВП складає – 27,3%;
- дефіцит держбюджету складає 3,7%, зберегти який на цьому рівні планується і в 2016 р.;
- облікова ставка зросла до 22%, що спричинює на фоні поглиблення девальвації підвищення вартості грошей для бізнесу;
- рівень монетизації економіки відображає довіру суспільства до національної валюти, до політики монетарної влади, а також рівень кредитної активності і визначається як співвідношення грошового агрегату М2 (готівка, грошові кошти на рахунках підприємств і внески населення в банках) до ВВП у відсотках [14]. За нашими оцінками, рівень монетизації склав у 2014 р. 0,062%, а у 2015 р. – 0,007%, тобто спостерігається зниження рівня розвитку економіки на 0,055 відсоткових пункти, або 0,89%. Показово, що в розвинених країнах Центральної і Східної Європи цей показник складає 70-80%. Тобто, грошові резерви НБУ вичерпуються за рахунок, перш за все, валютних інтервенцій на

міжбанківській біржі.

Ці показники свідчать про погіршення зовнішньої стійкості країни. Так, співвідношення резервів до короткострокового боргу у 2015 р. склало 24,5% (при нормі 100%); зовнішнього боргу до обсягу експорту – 255% [14].

Підсумовуючи оцінку економічної безпеки, можемо сказати, що індикатори знаходяться на небезпечному рівні. Тому, на нашу думку, слід запровадити дієві заходи. Так, валютній політиці треба додати гнучкості: дозволити деяким сферам здійснювати поточні операції на території України в іноземній валюті (традиційній парі євро-долар) з обов'язковим продажем частини виручки. Це сприятиме притоку іноземної валюти в готівковій і безготівковій формі, дозволить скоротити обсяги валютної інтервенції НБУ. Зниження податкового навантаження з 36% у 2015 р. до 33% виведе частину економіки з тіні, але це є можливим лише за умов обмеження впливу державних інституцій на бізнес: лише в якості інформативно-дорадчих та контрольних функцій під прозорим громадським контролем. Представники держустанов повинні декларувати свої видатки і доходи в електронній формі, що стане дієвим антикорупційним інструментом.

На нашу думку, національна безпека значною мірою формується інституційним елементом, який є комунікативним зв'язком у створенні та функціонуванні політичної, економічної, соціальної та екологічної сфер. Поки що національна безпека знаходиться у шоковому стані: військові дії, катастрофічний держборг, зростання неприхованої корупції та злочинів, посилена зростаючими комунальними тарифами інфляція тощо. Реформування повинно йти шляхом стратегічного трансформування національного менталітету, що запровадить громадський контроль, та макропростору, що змінить форму управління державою і забезпечить захист інтересів бізнесу та громадян.

Таким чином, підприємства мають песимістичні перспективи до розвитку в даних макроекономічних умовах. Це підтвердила оцінка параметрів національної безпеки, яку, в цілому, можна охарактеризувати як зовнішньо залежну.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проведене дослідження показало, що все більший вплив на розвиток підприємницької діяльності здійснює політика національної безпеки, що формує економічний простір.

По-перше, політичний елемент створює бар'єри для розвитку бізнесу, обмежує його можливості, формує додатковий тиск на діяльність підприємницького сектору.

По-друге, соціальна складова, оцінена зростанням стратифікації в суспільстві.

По-третє, екологічна безпека охарактеризована як позитивна, незважаючи на події на окупованих територіях. Проте державна політика повинна забезпечити державний нагляд і контроль на підвищеному рівні.

По-четверте, економічна безпека за всіма індикаторами має загрозливі показники, що перевищують норми. Комплексна криза, спричинена проблемами соціально-політичного та фінансового характеру, не дає позитивних прогнозів до поліпшення умов господарювання.

Агрегування всіх параметрів національної безпеки, представленої PEST-аналізом, дають підставу передбачати погіршення макропоказників. Прогнозується зростання інфляції, що спричинить скорочення реальних доходів населення та попиту споживачів. Тобто виробники змушені будуть скорочувати виробництво, а для забезпечення рівня беззбитковості підвищувати ціни. Доступність кредитів залишиться на попередньому рівні при зростанні курсу основних валют. Технологічних проривів не очікується, незважаючи на значний інтелектуальний потенціал країни.

Отже, ми бачимо необхідність в сучасних кризових умовах уряду впроваджувати реанімаційні заходи на основі дієвих реформ, а вітчизняним підприємствам – дотримуватися тактики очікування, адже умови не поліпшаться найближчим часом. Подальшими перспективними дослідженнями є оцінка впливу окупаційних процесів на економічну безпеку країни та перспективи піднесення економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19 черв. 2003 р. № 964-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 39. – С. 351.
2. Lerche Ch. Politics Concepts of International in Global Persptctive / Ch. Lerche, A. Said. – USA, 1979. – 263 с.
3. Ліпкан В. А. Національна безпека України: навч. посібник / В. А. Ліпкан – Київ: Кондор, 2006. – 260 с.
4. Шахов В. Національний інтерес і національна безпека в геостратегії України / В. Шахов, В. Мадіссон // Філософія, методологія, теорія та історія державного управління. Вісник Національної академії державного управління [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2013-2-8.pdf.
5. Veblen T. The place of science in modern civilization and other essays. – N-Y, 1919. – P. 239.
6. Parsons T. The structure of social action. – N-U, Meqrow-Hill, 1937. – P. 312.
7. North D. Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. –Cambridge University Press, 1990. – P. 152.
8. Мастерская эффективного бизнеса. Пример проведения PEST-анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www. master-effect.biz/index.php?id=70.
9. Пошаговая инструкция по составлению PEST-анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www. powerbranding.ru/biznes-analiz/.

10. Основні макропоказники економічного і соціального розвитку України на 2015 рік за прогнозами Мінекономрозвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://govuadocs.com.ua/docs/124/index-19195-3.html.

11. Валовой внутренний продукт Украины. Портал Минфина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/index/gdp.

12. Рейтинги Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.20khvylyn.com/life/spravki/help 15544.html.

13. Витрати на оборону в Україні досягли 1,25% ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/vitrati-na-oboronu-v-ukrayini-dosyagli-1-25-vvp-144981_.html.

14. Мищенко С. В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения / С. В. Мищенко. – К.: ЦНДНБУ, УБС, 2011. – 230 с.

15. Інфляційний звіт. Січень 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish.

Бовш Людмила Андреевна, Заичко Ирина Владимировна

БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

В статье определено, что сегодня предприятия вынуждены работать в сложнейших макроэкономических условиях и вопрос государственной поддержки является сегодня актуальным. Однако в свете нынешних реалий угроза национальной безопасности усиливается, что затрудняет работу экономических субъектов, которые и так на грани финансового изнеможения. В разрезе освещенных проблем целью статьи является исследование природы внешних и внутренних угроз и их влияния на экономические результаты деятельности государства до и после оккупационных процессов востока страны и АР Крым. В процессе исследования применялись общепринятые в экономической науке методы изучения: абстрактно-логический, статистико-экономический, системного анализа, группа методов экономико-математического моделирования. По результатам проведенного анализа параметров национальной безопасности определено, что экономика и бизнес сильно подпадают под малейшее колебание всех составляющих внешней среды и панически боятся перемен. Политическое, социальное, экологическое и экономическое пространства имеют, в целом, негативное проявление. На основе изучения таких категорий, как политические, социальные, экономические и технологические факторы сформирована матрица PEST-анализа. Вектор отношений предложено осуществлять на мультипликационной основе: восток-запад-юг. Результаты анализа индикаторов национальной безопасности дают основания предлагать осуществить реформы институционального и экономического характера, которые ослабят давление на бизнес и оживят экономическую активность в стране. Научная новизна полученных результатов заключается в разработке, обосновании концепции интегрированного управления системой национальной безопасности, формирует экономические условия функционирования и развития предприятий в Украине, и развития научно-методологических подходов и практических рекомендаций по формированию механизмов ее реализации. Практическое значение полученных результатов заключается в том, что сформулированные и предложенные в статье методические подходы, предложения и выводы могут использоваться для решения актуальных проблем антикризисного управления на уровне государственной политики и в практической деятельности отечественных предприятий. Последующими перспективными исследованиями является оценка влияния оккупационных процессов на экономическую безопасность страны и перспективы подъема экономики.

Ключевые слова: *национальная безопасность, кризис, макроэкономическая среда, предприятие.*

Bovsh L., Zaichko I.

SECURITY OF STATE IN THE CONTEXT OF FAVORABLE ECONOMIC CONDITIONS OF ECONOMIC AGENTS

It has been stipulated in the article that businesses today are forced to work in extremely difficult macroeconomic conditions and the issue of state support is now urgent. However, in the light of current realities threat to national security increases, which complicates the work of economic agents, which are thus on the verge of financial breakdown. In the context of the highlighted problems, the purpose of the article is to explore the nature of external and internal threats and their impact on the economic performance of the state before and after the process of occupation of the country east and Crimea. During study conventional methods in economics have been used: abstract, logical, statistical, economic, system analysis, a group of methods of economic and mathematical modeling. According to the results of the analysis of national security parameters it has been defined that the economy and the business are subject to the slightest vibrations of all components of the environment and fear any change. Political, social, environmental and economic spaces have, in general, negative manifestation. On the basis of such categories study as political, social, economic and technological factors, matrix of PEST analysis has been formed. The vector of relationships have been proposed to make on a cartoon basis: the east-west-south. The analysis of national security indicators give reason to propose implementation of reforms of institutional and economic nature, which will weaken the pressure on businesses and revive economic activity in the country. Scientific novelty of the results consists in the development, justification of the concept of integrated management system of national security, which forms the economic conditions for the operation and development of enterprises in Ukraine and the development of scientific and methodological approaches and practical recommendations on forming mechanisms for its implementation. The practical significance of the results is that formulated and proposed methodological approaches, proposals and conclusions can be used to solve actual problems of crisis management at the

state policy level and in practice of national enterprises. Further prospective of research is to assess the impact of the occupation processes on the economic security of the country and the prospects for economic recovery.

Key words: *national security, crisis, the macroeconomic environment, enterprise.*

Одержано 10.02.2016 р.

УДК 330.341.1:336.457.4

Власюк Валерий Евгеньевич,
д.э.н., проф., заведующий кафедрой финансового и банковского менеджмента, Университет таможенного дела и финансов (г. Днепропетровск)

ФИНАНСЫ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Целью статьи является раскрытие возможностей внедрения инновационной модели устойчивого развития экономики в нынешних условиях трансформационных изменений. В данной работе применение диалектического метода дало возможность изучить происходившие явления глобализационных процессов, их роль в современном развитии общества. Целевой подход, в рамках комплексного, выявил зависимость устойчивого развития от принципов инновационной направленности хозяйственных отношений. Статистический и сравнительный анализ дали возможность проанализировать взаимозависимость инновационной и финансовой составляющих формирования научно-технического прогресса, как основоположные части инновационной модели развития. Охарактеризованы процессы глобализации, как значимые мировые тенденции, обуславливающие направленность экономического развития планеты. Обозначена роль государства в проведении фундаментальных изменений, его функциональное предназначение и устремления в новых условиях хозяйствования. Показаны мировые тенденции неравномерности экономического развития, которые усиливаются, что обостряет неравномерность распространения новых технологий, знаний, приводящих к расслоению населения планеты. Раскрыты существующие проблемы предприятий, не дающие им возможность изменить нынешнее состояние, внедрять нововведения, модернизацию, активно выходить на мировые рынки. Проанализирована практика поддержки развития экономики стран азиатско-тихоокеанского региона, правовое обеспечение, формы поддержки, финансовая составляющая хозяйственной деятельности. Определены особенности деятельности венчурных кампаний, показана интенсивность финансирования исследований в развитых странах. Выявлены соотношения затрат государства и предпринимателей при осуществлении инновационных проектов, интенсивность вложений на исследования и разработки. Рассмотрены особенности уровня наукоемкости в Украине, ее потребности в финансовом обеспечении научно-технического прогресса, политика государственной поддержки конкурентоспособности национальных предприятий, показаны направления адресного стимулирования финансовых вложений. Обоснованы механизмы и подходы улучшения экономических результатов перспективных секторов украинской экономики, предложены возможности расширения услуг финансового рынка, как новую форму системообразующих финансовых отношений. Раскрыты меры государственной поддержки перспективных видов деятельности для процессов воспроизводства отечественной экономики. Внедрение инновационной модели развития позволит провести трансформационные изменения в механизме хозяйствования в русле действия экономических законов, опираясь на сочетание теоретического и эмпирического подходов, что обуславливает наработку новых научных знаний, обуславливая тем самым перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: *глобализация, венчурные кампании, инновации, финансовый рынок, финансовые инновации, инновационная модель развития.*

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы. Прогресс человеческого развития неразрывно связан с инновационными устремлениями общества в получении всё больших благ, улучшения своего жизненного пространства, удовлетворения возникающих новых предпочтений. Нынешний этап жизнедеятельности человечества обозначает период фундаментальных изменений цивилизационного развития, выделяя широкомасштабное распространение глобализационных процессов, «финансиализацию», информационно-технологический прорыв, начавшуюся третью промышленную революцию.

В то же время финансы, как особый ресурс развития экономики, оказывают особое значение на процессы воспроизводства, являясь инструментом внедрения инновационной экономики. В нынешних условиях хозяйствования отрыв финансовой сферы от процессов воспроизводства в реальном секторе экономики привёл к появлению огромнейшего объема виртуальных финансов [1].

В то же время, как отмечают ряд учёных, «…инновационная деятельность становится определяющим фактором взаимодействия реального и финансового секторов национальной экономики, а финансовый рынок – особым ресурсом и инструментом развития инновационной модели экономики…» [2]. А такие инновационные образования, как венчурные кампании, выявляют главным признаком основателей венчурных кампаний их принадлежность к особой профессиональной группе - научно-техническим кадрам, которые генерируют новые научные и технические знания и овеществляют их в высокотехнологической продукции [3].

Для Украины, как государства, которое формирует свой самостоятельный путь развития, важнейшим направлением возрождения экономической мощи страны является: во-первых - преодоление экономического кризиса; во-вторых – научное обоснование и правовое закрепление научно-инновационного пути развития национальной экономики; в-третьих – проведение кардинальных преобразований всей экономической системы страны.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы взаимосвязи и взаимодействия финансов, инноваций и устойчивого развития экономики рассматривались и обосновывались в работах целого ряда учёных разных стран, но особенно следует выделить научные исследования таких зарубежных и отечественных специалистов, как: Акаев А.А., Базилевич В.Д., Вагизова В.И., Жилинская Р.И., Каширин А.И., Курманова Д.А., Перес К., Процун Н.М., Стиглиц Дж., Фергюсон Н., Чесборо Г., Циганов С.А. и другие.

Цель статьи (постановка задачи). В связи с возникающими устремлениями общества к формированию другого уклада жизнедеятельности государства, выявляется необходимость в углубленном исследовании происходящих явлений, подготовке научного обоснования нового видения развития и обозначение перспективных тенденций инновационного пути становления устойчивой экономической системы, с учетом воздействия финансовой сферы на степень ее формирования, что и обозначает цель данной публикации.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Одним из важнейших и определяющих явлений в новом столетии принято считать глобализацию, которая несет человечеству, с одной стороны, огромные возможности, связанные со стремительным расширением и продвижением информации, технологий, а с другой стороны, таит в себе целый ряд негативных моментов. К таким следует отнести: а) усиление циклического характера воспроизводства, что связывается с образованием геоэкономики (экономическая система с пульсирующими границами) и усилением асимметричности взаимозависимости в мире, делающими воспроизводственный процесс более неустойчивым; б) зарождение наднациональных воспроизводственных потоков, охватившее финансовую сферу, что образовало геофинансовую систему, приведшую к появлению огромнейшего объема виртуальных финансов; в) углубление неравномерности хозяйственных отношений, обусловленное выделением стран, которые лидируют в сфере новейших технологий, при помощи сознательных манипуляций во внешнеэкономической деятельности, что позволило изменить равноправность отношений, заменив их экономическим диктатом и единоличной зависимостью; г) расширение средств влияния, что привело к изменению положения стран в международном разделении труда, при одновременном росте роли финансово-экономической и научно-интелектуальной составляющих [1].

В таких условиях государство, как основополагающая составляющая общества, должно и обязано пересмотреть свое функциональное предназначение, но не через уменьшение или ограничение своей роли, а из-за его видоизменения, сохраняя функцию управления национальным хозяйством и отстаивание позиций страны в мировом сообществе. Переход к развитию инновационной модели экономики, отстаивание интересов страны, обеспечение устойчивого развития при вхождении в мировую геополитическую систему равноправным партнером вот в чем видятся государственные устремления молодого государства.

Но в тоже время технологические инновации, которые лежат в основе создания национального богатства высокоразвитых стран, не могут быть ни эффективно разработаны, ни скопированы, а в отдельных случаях и использованы в условиях других обществ, или сферах, хотя потребность в инновациях остается очень высокой, поскольку поступательное движение без опоры на инновационные технологии просто невозможно [1].

К тому же, усиление неравномерности экономического развития стран, которое сопровождает становление постиндустриализма в мире, обозначило отрыв, как мегатенденцию того, что на 20% населения планеты, которые проживают в процветающих странах, приходится 86% ВВП всего мира, а на 20% тех, кто проживает в бедных странах – только 1%. Неравномерность в распространении новых технологий, информации, знаний приводит к существенному и все возрастающему социальному расслоению населения земного шара. Разрыв между самыми богатыми и самыми бедными странами мира, например, в 1973 г. составлял 44:1, а уже в начале нового столетия – 72:1 [1].

Соответственно, что расслоение мировой экономики на группу стран так называемого «золотого миллиарда» и другие страны приведет к глубокому кризису не только государства, которые не вошли в число экономических или политических лидеров, а и все мировое хозяйство в целом, увеличивая его неустойчивость, порождая неопределенность, риски жизнеобеспечения и функционирования экономических систем, ускоряя сокращение материальных и интеллектуальных ресурсов, прежде всего на научные исследования и разработки, необходимые для адекватности воспроизводственных процессов.

Теоретическое обоснование происходящих мегатенденций подлежит научному обоснованию, что

обуславливает не пересмотр так называемых нормативных моделей (той же теории устойчивого развития), а формирование фундаментальных моделей, с учетом факторов трансформации миросистемы и национальной специфики страны. А национальная специфика, например, нашей страны характеризуется господством отношений перераспределения над отношениями производства, поскольку перераспределение национального богатства, ренты, доходов государственного бюджета оказываются привлекательнее, чем приоритеты рыночного накопления и перехода к стабильному расширенному воспроизводству [1].

Необходимость перестройки экономического механизма, с внедрением принципов инновационной направленности, является на сегодня основоположным значением закладывания современных рыночных отношений, а поиск новых форм и методов хозяйствования составляет отличительную черту экономического бытия страны, поскольку этот процесс многоплановый, касающийся всех уровней системы управления, все стороны взаимоотношений государственных органов, предприятий, коллективов и отдельных работников.

В экономической среде Украины на сегодня большинство из работающих предприятий остаются практически бесправными, например, в возможности осуществления программ модернизации мощностей, использовании своей прибыли, амортизационных фондов для потребностей реконструкции. Устаревшие технологии, низкое качество производства во многих случаях остались в наследство, а предприятие не может самостоятельно покрыть временную убыточность производства, найти инвестиционные средства, что может взять на себя, например, отраслевое объединение, министерство, союзы или ассоциации профильных предприятий, помогая предприятию выйти из прорыва.

Еще одним из застаревших факторов торможения процессов воспроизводства является неискоренимое стремление к быстрому изменению конкретных задач (программ) в экономических процессах, которыми достаточно часто «грешат» органы управления высшего и среднего звена.

Отмечая практику поддержки развития экономики, например, в странах азиатско-тихоокеанского региона в последние годы прошлого столетия, следует напомнить, что в основе экономической политики этих государств было обозначено главной идеей то, что малые и средние предприятия являются самыми главными субъектами рыночного хозяйствования и без большинства подобных предприятий невозможно активизировать деятельность других субъектов рынка. Об этом свидетельствует исторический опыт, поскольку деятельность малых и средних предприятий, которые имеют современную технику, мировые технологии, квалифицированные кадры, создают экономическую основу национальной индустрии [4].

В одной из стран этого региона, Японии, на государственном уровне поддержка малого и среднего бизнеса была воплощена в концепции Закона «Об основах политики по отношению к малым и средним предприятиям», который был принят в 1963 г. На основе этого закона в стране была создана целостная система законодательного обеспечения всесторонней поддержки малого бизнеса. Этими законодательными актами были: «Закон о содействии модернизации средних и малых предприятий», «Закон о руководстве деятельностью средних и малых предприятий», «Закон о центральном кооперативном банке для торговли и промышленности» и другие. Государством был создан Консультативный Совет, который вместе с представителями предпринимательских структур решали основные вопросы развития малого и среднего бизнеса [4].

В этой стране государством были установлены достаточно прозрачные формы поддержки малого бизнеса для стимулирования эффективного их развития. В числе таких форм государством, например, был установлен особый порядок финансирования малых форм хозяйствования, где кроме коммерческих банков кредитование осуществляли специально созданные ссудные ассоциации (около 500) и кредитные кооперативы (до 450), выдававшие до 20% всех кредитов для малого и среднего бизнеса.

В целом на основе законодательных актов были созданы три государственных финансовых фонда, занимавшихся обеспечением этим видом ресурсов малый бизнес. До финансового кризиса в странах АТР эти три государственные кредитные учреждения обеспечивали 10% всех средств, которые выдавались частным малым и средним предприятиям Японии. Также значимый вклад внесли государственные органы власти и местного самоуправления Японии, ассоциации, которым были предоставлены функции гарантирования займов, поскольку малые предприятия не имели возможности обеспечить личным имуществом полученные средства. А малые и средние предприятия объединялись в различные кооперативы для осуществления хозяйственной деятельности, получая от государства средства по льготным тарифам [4].

Следует обратить внимание и на то, что в мировой практике важным объектом инвестирования, начиная с 1980-х годов, являются инновационные проекты – проекты овеществления новых научных и технических знаний, защищенных патентом, в высокотехнологической продукции, для чего творцы этих знаний создают новые инновационные предприятия – венчурные кампании, особенностями жизненного цикла которых есть последовательное изменение этапов «посева», стартапа, раннего возрастания и расширения. Ныне в мире наукой или разработкой новых продуктов и услуг занимается более 5 млн. лиц [3].

Отмечается интенсивность финансирования сферы исследований и разработок, которая возрастает в развитых странах. Например, в первом десятилетии XXI ст. ее уровень превысил 3% ВВП в таких странах как Израиль, Япония, Корея, Швеция, Финляндия. В начале нового века в большинстве развитых стран именно государство имело главенствующую роль в финансировании этой сферы, но за полтора десятилетия ситуация кардинально изменилась. По статистическим данным ОЕСР, частица затрат на

исследования и разработки в ВВП предпринимательский сектор значительно превышает государственные затраты почти во всех странах, а именно: в Австралии, Канаде, США – в 2 раза, в Германии – почти в 2,5 раза, в Китае, Корее, Финляндии – в 3 раза, в Японии – в 3,5 раза [3].

В среднем по странам ОЕСР в 2010 г. частица затрат бизнеса на исследования и разработки составила 1,62% ВВП, в США – 2,02% ВВП, что выявляет значение того, что научно-технические кадры, как непосредственные создатели новых и технических знаний, а также финансовые ресурсы концентрируются в секторе нефинансовых корпораций, обозначая прикладной характер научно-технических результатов, обуславливая активизацию изобретательской деятельности [3].

Поэтому финансирование научных исследований и разработок в мире осуществляется преимущественно за счет бизнеса, а также комбинации ассигнований из бюджета, средств университетов, частных неприбыльных организаций и иностранных заказчиков. Среди всех перечисленных источников доминируют средства бизнеса, на которые, например, в Японии приходится 76% совокупного финансирования исследований и разработок, в Китае и Южной Корее – 72%, в Германии – 66%, в США – 57%, Великобритании – 44% [5]. Соответственно, утверждение ведущей роли бизнеса в финансировании исследований и разработок позволило обеспечить эффективное функционирование науки, что послужило двигателем инновационно-технологической составляющей конкурентоспособности ведущих стран мира.

Но и государство играет важную роль в финансировании науки, невзирая на затратность и рисковость инновационной исследовательской деятельности, предоставляя бюджетные средства на ее развитие, создавая стимулы. Например, в Японии за счет бюджетных ассигнований обеспечивается до 17% финансирование исследований и разработок, в Китае – 24%, Южной Корее – 27%, Германии – 30%, Великобритании – 32%, США – 33% [5].

В Украине бюджетные средства остаются основным источником финансирования научной и научно-технической деятельности (ННТД), их частица в совокупном объеме во втором десятилетии составляет 43-45% [5]. Хотя частица бюджетного финансирования ННТД изменилась, уменьшившись на протяжении 2005-2013 гг. с 0,47 до 0,33 ВВП.

В дальнейшем стратегическими планами ведущих стран мира предусматривается достижение высших уровней валовых внутренних затрат на эти цели. Например, ЕС стремится довести интенсивность затрат до 3% ВВП к 2020 г., США – более 3%. Также ожидается, что Китай, где наивысшие темпы роста наукоемкости ВВП, обгонит США по уровню этого показателя в ближайшие десять лет. В целом в разных регионах мира наблюдается быстрое увеличение затрат на исследования и разработки, что свидетельствует о повышении уровня экономического развития [5].

И наоборот, в отличие от мировых тенденций, в Украине происходит сокращение расходов на научную и научно-техническую деятельность, что подтверждается длительным снижением показателей наукоемкости ВВП с 1,24% в 2003 г. до 0,85% в 2008 г. и 0,77% в 2013 г. По критериям Мирового банка, нынешний уровень наукоемкости Украины не отвечает потребностям индустриальной экономики. Падение наукоемкости ВВП намного ниже, чем критический уровень (0,9%), что указывает на тенденцию деградации экономики страны и превращение ее на сырьевую и слаборазвитую. Ненадлежащее финансовое обеспечение научно-технической поступи Украины создает угрозу дальнейшей деиндустриализации экономики и потерю позиций на мировых рынках промышленной продукции [5].

В 90-е гг. на территории Украины впервые был введен специальный режим инвестиционной деятельности, с применением льготного налогообложения для субъектов Северокрымской экспериментальной зоны «Сиваш». В целом, с 1999 по 2004 гг. было создано одиннадцать (11) СЭЗ и в девяти (9) регионах введено специальный режим инвестиционной деятельности. В 2005 г. Законом Украины «О государственном бюджете на 2005 год» были отменены налоговые льготы и специальный таможенный режим для субъектов, которые реализуют инвестиционные и инновационные проекты, что существенно повлияло на функционирование этих образований, как распорядителей значительных финансовых ресурсов [6]. А Законом Украины «О Внесении изменений к Закону Украины «О специальном режиме инновационной деятельности технологических парков» в 2005 г. было восстановлено действие льгот налога на прибыль предприятий, участников технопарков, СЭЗ, которые не перечисляют в бюджет начисленный налог, а зачисляют его на специальные счета, используя средства исключительно на научную и научно-техническую деятельность [6]. Следует отметить, что восстановление режима льготного налогообложения в СЭЗ, технопарках вероятнее всего было видом государственной поддержки конкурентоспособности национальных предприятий, которую стремились реализовать при помощи регуляторной политики, т.е. административными методами влияния, направленного на обеспечение благоприятных условий отечественным производителям. Но восстановление льгот в том виде, в котором они были, не является лучшим решением проблемы, поскольку нарушились общие условия (правила) ведения хозяйственной деятельности. Ведь они должны быть для всех участников (государственных и частных) едиными, без создания преференций, поскольку невозможно добиться принципа равности, создавая протекционистские условия для отдельных предприятий и регионов, что проявляет негативные экономические последствия, как, например, ухудшение структуры импорта и необоснованные потери бюджета.

В Украине процесс формирования нового уклада хозяйствования требует, прежде всего, финансовых вложений в приоритетные отрасли экономики (которые ещё сохранились). В 90-х годах уже проводилась определенная политика, когда инвестиции направлялись, по определенной указке, на поддержку некоторых предприятий (по выбору), где

средства уже были потреблены, а инвестиционные ресурсы оказались растраченными достаточно быстро, без необходимой поддержки предприятий [7].

На сегодня пути внедрения нововведений при помощи инвестиций ограничиваются частично прямыми инвестициями (вложения иностранных партнеров), портфельными инвестициями (продажа резидентам и нерезидентам ценных бумаг) и кредиты и займы под гарантии.

В тоже время рисковый капитал и инвестиции в разработку научно-технических идей, т.е. венчурный капитал для финансирования инновационного развития в Украине не используется. Не используются ни территориальные особенности, ни отраслевые возможности для привлечения венчурных вложений, не обсуждаются характеристики конкретных инвестиционных проектов, что позволило бы начать выводить предприятия с точки «замерзания», проявить адресное стимулирование выхода из экономического кризиса.

Пример Японии, где стратегическое планирование в направлении прогнозирования научно-технического прогресса свидетельствует о роли государства в выборе приоритетов экономического развития. Несмотря на то, что частный сектор превалирует в экономике этого государства, именно государственные органы формируют, при помощи Экономического Совета в том числе, инновационную политику, позволяющую свести к минимуму потери того же частного сектора при проведении инновационной деятельности.

В Украине такой опыт мог бы быть заимствован, учитывая устремления к новому уровню развития экономической системы, которая опирается на модель инновационной направленности, способной спрогнозировать долгосрочные перспективы жизнедеятельности общества, учитывая циклический характер воспроизводственных процессов, которые становятся основной закономерностью не только национальной, но и мировой экономики.

В тоже время, возвращаясь к проблемам украинской экономики, прежде всего следует отработать те механизмы и подходы, что позволят научно обосновать и ускорить развитие тех секторов, которые по крайней мере имеют национальные конкурентные преимущества, при этом не требуют значительных капвложений, а для радикального улучшения экономических результатов необходимо лишь усовершенствование «правил игры». Такими перспективными в Украине секторами следует обозначить, прежде всего, судостроение, информационно-технологический и космический комплексы, имеющие преимущество и значительный конкурентный потенциал, к тому же не требующими значительных бюджетных вливаний, а работающими в большей мере частными вложениями, но нуждающимися в установлении равных, с иностранными конкурентами, правил игры. Например, учитывая специфику судостроения, для того, чтобы этот сектор имел экономический эффект, государство может: установить рациональный режим налогообложения на прибыль, который учитывал бы разрывы во времени валовых доходов и образования прибыли; значительную длительность производственного цикла; меры по отмене ввозных пошлин, ПДВ на импорт оборудования для судов; дифференциальный подход по налогу на землю; освобождение украинских судостроителей от налогообложения проектно-конструкторских работ; государственная поддержка при необходимости в доступных, долгосрочных кредитах [6].

Информационно-комуникационные технологии, как новый, современный сектор инновационной хозяйственной деятельности, имеющий свои особенности развития, даже при неблагоприятных условиях показал годовые темпы прироста в Украине, составившие от 40 до 50%, а в 2005 г. объем производства достиг около пяти (5) млрд. дол. США, уплативший около 300 млн. грн. налогов [7, 10].

Украина известна как страна с интересными теоретическими и практическими достижениями в кибернетике, фундаментальными разработками в информационных технологиях, образовании, что качественно отличает ее от индийских, китайских и других конкурентов. Следует учитывать и то, что этот сектор хозяйственной деятельности мало энергоемкий и затратный, может предоставить значительное количество конкурентоспособных рабочих мест с высокой заработной платой, поскольку программист производит в пять-семь раз больше добавленной стоимости, чем в среднем по экономике Украины [6].

Учитывая на неблагоприятный регуляторный режим, который сложился на сегодня в стране, специалисты IT работают в тени, или за границей, что не дает возможности более рационально использовать этот перспективный вид деятельности для процессов воспроизводства отечественной экономики. В тоже время, такая страна, как Индия, при помощи государственных рычагов влияния, побуждает к развитию сектор информационных технологий, установив «правила игры» еще в 1988 г. Соответственно, что в конце века (1995-1999 гг.) производство возросло с одного до пяти млрд. дол. США, из которых 70% ушло на экспорт, а уже в 2005 г. Индия экспортировала IT продукта на 12,5 млрд. дол. США. Если в 1999 г. количество занятых в этой сфере составляло 140 тыс., то в 2005 г. – 250 тыс. людей [6].

Значимым фактором инновационного развития экономики в мире обозначается расширение возможностей финансового рынка как новую форму системообразующих финансовых отношений.

Нужно отметить, что инновационная деятельность становится определяющим фактором взаимодействия реального и финансового секторов национальной экономики, а финансовый рынок обозначают как особый ресурс и инструмент развития инновационной модели экономики [2].

ВЫВОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Промышленные революции дают возможность включится в процессы изменений, преодолевать технологическую отсталость, осуществить инновационно-технологический прорыв, структурные сдвиги в экономической системе, создать основы

нового уклада хозяйственной деятельности национальной экономики. Учитывая то, что движущей силой инновационных изменений в экономике всегда была финансовая система, которая на сегодня представляет новую форму системообразующих финансовых отношений, проявляется возможность проведения целенаправленных действий, что обеспечит эффективность перераспределения финансовых ресурсов, обусловив возможность присоединится к мировым тенденциям экономического развития.

В Украине есть все предпосылки для динамического развития инновационных процессов, способствующих обновлению и становлению устойчивой экономической системы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Броницький О. М. Сучасне суспільне відтворення і роль у ньому господарської культури / Броницький О. М. // Социальная экономика. – 2008. – № 1-2. – С. 66-78.

2. Курманова Д. А. Направления инновационного развития финансового рынка / Д. А. Курманова // Финансы, денежное обращение и кредит. – 2014. – № 4(113). – С. 89-92.

3. Жилінська О. І. Трансформація інвестиційної поведінки домогосподарств як фактор розвитку венчурних компаній / О. І. Жилінська // Фінанси України. – 2014. – № 3. – С. 83-99.

4. Воротін В. Практика підтримки малого і середнього бізнесу в країнах азіатсько-тихоокеанського регіону до і після фінансової кризи / В. Воротін // Економічна теорія: сучасна парадигма та її еволюція на порозі XXI століття: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 1-2 берез. 2000 р. / Відп. ред. В.Д. Базилевич. – К., 2000. – Частина 2. – С. 30-32.

5. Шовкун И. А. Финансовое обеспечение инновационной деятельности в контексте неоиндустриализации экономики Украины / И. А. Шовкун // Фінанси України. – 2014. – № 12. – С. 83-95.

6. Власюк В. Є. Важелі управлінських впливів у проведенні фінансово-кредитної політики України: дис. … д-ра. екон. наук: 08.00.01 / В. Є.Власюк. – ДоНУ, Донецьк. – 2007. – 525 с.

7. Власюк В. Є. Важелі управлінських впливів на проведення фінансово-кредитної політики: Монографія / В. Є.Власюк. – Дніпропетровськ, ДНУЗТ, 2006. – 268 с.

8. Цыганов С.А. Инновации как объект влияния международного фінансового капитала в условиях циклических изменений экономики / С. А. Цыганов, Н. М. Процун // Фінанси України. – 2014. – № 10. – С. 73-86.

9. Краус Н. М. Інноваційна економіка: дефініція поняття та інституціональний базис розвитку / Н. М. Краус // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»: зб. наук. пр. / Ред. кол.: Черничко Т.В. (гол. ред.) та ін. – Мукачево: Вид-во «Карпатська вежа», 2015. – Випуск 2(4). Частина 1. – С. 36-42.

10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. / Держ. служба статистики України. – К., 2013. – 287 с.

Власюк Валерій Євгенович

ФІНАНСИ У ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Метою статті є розкриття можливостей впровадження інноваційної моделі стійкого розвитку економіки у теперішніх умовах трансформаційних змін. У даній роботі застосування діалектичного методу дало можливість вивчити явища глобалізаційного процесу, що відбуваються, їх роль у сучасному розвитку суспільства. Цільовий підхід, в межах комплексного, виявив залежність стійкого розвитку від принципів інноваційної спрямованості господарських відносин. Статистичний і порівняльний аналіз дали змогу проаналізувати взаємозалежність інноваційної та фінансової складових формування науково-технічного прогресу, як основоположні частини інноваційної моделі розвитку. Охарактеризовано процеси глобалізації, як значимі світові тенденції, обумовлюючі спрямованість економічного розвитку планети. Позначена роль держави у проведенні фундаментальних змін, її функціональне призначення і спрямування у нових умовах господарювання. Показані світові тенденції нерівномірності економічного розвитку, які посилюються, що загострює нерівномірність розповсюдження нових технологій, знань, що призводить до розшарування населення планеті. Розкрито існуючі проблеми підприємств, що не дають їм можливості змінити теперішній стан, впроваджувати нововведення, модернізацію, активно виходити на світові ринки. Проаналізована практика підтримки розвитку економіки країн азійсько-тихоокеанського регіону, правове забезпечення, форми підтримки, фінансову складову господарської діяльності. Визначені особливості діяльності венчурних компаній, показана інтенсивність фінансування досліджень у розвинених країнах. Виявлені співвідношення витрат держави й підприємців при здійсненні інноваційних проектів, інтенсивність вкладень на дослідження і розробки. Розглянуто особливості рівня наукоємності в Україні, її потреби у фінансовому забезпеченні науково-технічного прогресу, політика державної підтримки конкурентоздатності національних підприємств, показано напрями адресного стимулювання фінансових вкладень. Обґрунтовано механізми та підходи поліпшення економічних результатів перспективних секторів української економіки, запропоновано можливості розширення послуг фінансового ринку, як нову форму системоутворюючих фінансових відносин. Розкрито заходи державної підтримки перспективних видів діяльності для процесів відтворення вітчизняної економіки. Впровадження інноваційної моделі розвитку дозволить провести трансформаційні зміни у механізмі господарювання у руслі дії економічних законів, спираючись на сполучення теоретичного і емпіричного підходів, що обумовлює напрацювання нових наукових знань, зумовлюючи тим самим перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: *глобалізація, венчурні компанії, інновації, фінансовий ринок, фінансові інновації, інноваційна модель розвитку.*

Vlasuyk V.

FINANCE IN INNOVATION DEVELOPMENT OF ECONOMIC

The aim of the article is to reveal the possibilities of introduction of innovative model of sustainable economic development in the current conditions of transformational change. In this paper, the use of the dialectical method has made it possible to study occurring phenomenon of globalization processes and their role in modern society development. Targeted approach, within the framework of an integrated, sustainable development has revealed dependence on the principles of innovation orientation of economic relations. The statistical and comparative analysis made it possible to analyze the relationship of innovation and financial components of the formation of scientific and technological progress as basis of the innovative model of development. We characterize the processes of globalization, as significant global trends causing orientation of the economic development of the planet. The role of the state in carrying out fundamental changes, its functional purpose and aspirations in the new economic conditions have been designated. The world trends of uneven economic development have been shown which increase, exacerbating the uneven spread of new technologies and knowledge, leading to delamination of the world population. The existing problems of enterprises have been revealed which do not give them the opportunity to change the current state, to innovate, modernize, actively enter the world market. The practice of supporting the development of the economies of the Asia-Pacific region, legal support, forms of support, the financial component of economic activity have been analyzed. The features of the activities of venture capital campaigns have been defined, the intensity of the funding for research in developed countries has been shown. The ratio of state expenditures and entrepreneurs in the implementation of innovative projects, the intensity of investment in research and development have been considered. The features of the level of research intensity in Ukraine have been considered, its needs in financial support of scientific and technological progress, the policy of state support for the competitiveness of national enterprises, showing the direction of the address stimulate investments. The mechanisms and approaches to improve economic results of promising sectors of the Ukrainian economy have been grounded, the possibility of expanding the financial services market, as a new form of systemically important financial relationships has been offered. Measures of state support for promising activities for the processes of reproduction of the national economy have been disclosed. The introduction of innovative model of development will allow for transformational change in the mechanism of management in line with the economic laws, based on a combination of theoretical and empirical approaches that determines operating time of new scientific knowledge, thereby causing the prospects for future research.

Keywords: *globalization, venture capital campaigns, innovation, financial markets, financial innovations, innovative development model.*

Одержано 10.02.2016 р.

УДК 631.11:331.5

Гоблик Володимир Васильович,
д. е. н., доцент, перший проректор,
Токар Ярина Іллівна,
аспірант кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

ТИПОЛОГІЯ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЯК ПЕРЕДУМОВА РЕГУЛЮВАННЯ ЇХ РОЗВИТКОМ

Процеси роздержавлення і приватизації власності в Україні супроводжуються розвитком різноманітних організаційно-правових форм господарювання. Особливо ці процеси інтенсивно відбуваються в сільському господарстві, де на базі колективних господарств сформувалися адекватні ринковій економіці та нові економічні суб'єкти: сільгосппідприємства, сімейні фермерські господарства, різні кооперативи та господарства населення. В структурі нових організаційно-правових форм господарювання особливо важлива роль відводиться особистим селянським господарствам (ОСГ), якими в Закарпатській області виробляється 95 відсотків сільськогосподарської продукції. Будучи основним виробником сільгосппродукції в умовах поглиблення ринкових реформ вони поступово відновлюють виробничу функцію, трансформуючи в ефективні суб'єкти господарювання. На їх основі формується соціальний прошарок дрібних товаровиробників, функціонування яких є важливою умовою формування середнього класу на селі, що виступає соціальною базою для успішної реалізації ринкових реформ. Разом з тим, аналіз діяльності особистих селянських господарств Закарпатської області показав, що їх становлення має локальну специфіку, яка проявляється у спеціалізації господарської діяльності, ефективності

господарювання, умовах виробництва, організації трудової діяльності. Наявність існуючої диференціації розвитку ОСГ в просторовому зрізі а також формах і методах господарювання зумовлює об'єктивну потребу в науковому дослідженні їх функціонування і на цій основі вироблення практичних рекомендацій спрямованих підвищення ефективності їх господарювання та конкурентоздатності. Метою статті є здійснення типологізації особистих селянських господарств Закарпатської області за ключовими ознаками – юридичним статусом, характером виробництва, способом використання праці, режимом функціонування, множинністю функцій, джерелами доходів, рівнем економічного розвитку. Наукова новизна полягає у теоретичному обґрунтуванні механізмів регулювання і підтримки з боку держави товарних господарів населення, які в перспективі будуть трансформовані у фермерські господарства сімейного типу, навколо яких будуть інтегруватися дрібні товаровиробники, синергетичний ефект від такої взаємодії буде сприяти підвищенню ефективності сільгоспвиробництва в аграрній сфері економіки області. Здійснена авторами типологізація ОСГ за обраними критеріями дасть можливість органам виконавчої влади та місцевого самоврядування враховувати її при складанні планів соціально-економічного розвитку що покращить самозайнятість сільського населення.

Ключові слова: *особисті селянські господарства, занятість населення, безробіття, фермерські господарства, самозайнятість.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Становлення нових організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі економіки вимагає формування відповідних механізмів їх розвитку і підтримки з боку органів державного управління та міського самоврядування. Особливої уваги потребують товарні господарства населення, підтримка яких має важливе значення для розвитку агропромислової інтеграції та кооперації, формування кластерів, що забезпечує їх конкурентоспроможність. Звідси виникає необхідність типологізації господарств населення з тим, що підтримати економічно сильні господарства, навколо яких будуть інтегруватися дрібні товаровиробники. Окреслені проблеми актуалізують наукові дослідження в сфері регулювання розвитку і підтримки нових форм господарювання на селі.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми методології типологізації господарських суб'єктів в аграрній сфері знайшли відображення в працях вітчизняних вчених – Борщевського В., Бородіної В., Губені Ю, Козоріз М., Куліш І., Макаренко П., Майовець Є., Пітюлич М. та багатьох інших. Разом з тим аналіз літературних джерел з проблем, вказує на відсутність типологізації господарств населення за сукупністю багатьох функцій, що виступає бар'єром на шляху формування організаційно-економічних механізмів їх розвитку і підтримки.

Мета статті (постановка проблеми). Мета статті – здійснення типологізації особистих селянських господарств на багатокритеріальній основі, що дозволяє виділити економічно перспективні господарства і на цій основі сформувати механізми їх підтримки.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для того щоб ефективно розвивати сектор особистих селянських господарств, повноцінно і раціонально використовувати їх соціально-економічний потенціал, важливо враховувати їх особливості, специфіку функціонування та перспективи розвитку. Для цього необхідно здійснити їх типологізацію за основними параметрами їх життєдіяльності, що має важливе значення для вибору стратегії їх розвитку та формування організаційно-економічних механізмів їх підтримки. Типи ОСГ визначають шляхом здійснення їх типологізації.

В емпіричних дослідженнях під типологізацією ОСГ розуміють процес віднесення їх до тих чи інших груп (типів), диференційованих за певними критеріальними ознаками. Частіше всього в якості критеріальних ознак виступають економічні та соціальні детермінанти. Їх множинність пояснюється, в першу чергу специфікою самого об'єкта типологізації, а в другу – існуючою диференціацією в рівнях їх економічного і соціального розвитку. Особисті селянські господарства можуть розрізнятися і, що особливо важливо, ранжуватися за обсягами виробництва продукції та наданими послугами, джерелами отриманих доходів, специфікою виробництва, професійно-кваліфікаційним рівнем освіти членів ОСГ, формами використання і залучення робочої сили та інше. Самим важливим критерієм діяльності ОСГ, на нашу думку, є величина отриманих доходів, яка визначає їх економічну диференціацію, рівно як і стратифікація відповідно стає найбільш значимою для дослідження селянських господарств.

На основі багатовимірного аналізу моніторингу селянських господарств нами проведено типологізацію ОСГ Закарпатської області за сукупністю критеріальних ознак, що відображено на рис. 1.

Аналіз нормативно-правової бази, яка регулює діяльність особистих селянських господарств, узаконює два їх види. До першого відносяться ОСГ, які офіційно зареєстровані і функціонують в межах чинного законодавства. За експертними оцінками їх частка в Закарпатській області є нижчою, ніж по Україні (близько третини всіх господарств населення), і становить 10-15% [1].

До другого виду відносяться ОСГ, які не реєструють свою діяльність в органах державної влади – податкова, пенсійний фонд, фонд соцстраху тощо. Їх частка становить 85-90%, а кількість зайнята на них працівників складає 25% від загальної кількості зайнятих в сільському господарстві регіону. Ними виробляється 15,2% валової доданої вартості, включаючи переробне виробництво і торгівлю [2].

Займаючи значну частку у структурі суб'єктів господарювання на селі, вони перебувають у привілейованому становищі, оскільки їх діяльність знаходиться поза межами податкового законодавства. Це породжує конфлікт інтересів і ставить їх у нерівні умови з іншими суб'єктами господарювання, оскільки, отримуючи прибутки, незареєстровані господарства не сплачують податки, що безумовно відображається на результатах їх діяльності. Звідси об'єктивно виникає необхідність внесення відповідних коректив в законодавче поле з тим, щоб забезпечити рівні умови господарювання для всіх суб'єктів виробничого процесу.

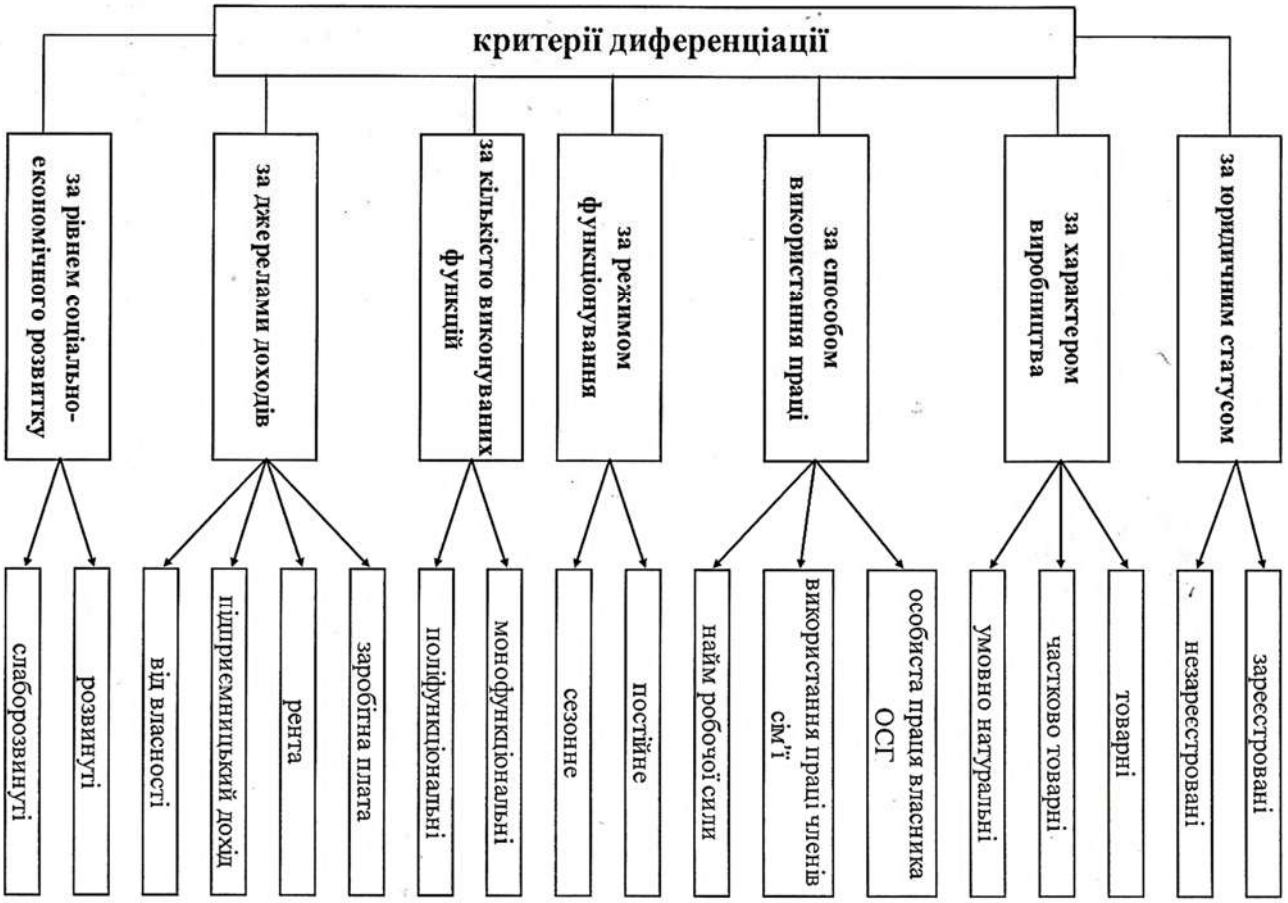


Рис. 1. Типологія особистих селянських господарств (розробка авторів)

Дуже важливою критеріальною ознакою типологізації ОСГ є характер господарської діяльності, який дозволяє здійснити їх ранжування за трьома видами – товарні, частково товарні та умовно натуральні. В цій тріаді пріоритет належить товарним господарствам, до яких ми відносимо домогосподарства, які реалізують більше 50% виробленої ними продукції. В області частка таких господарств складає 70,9% від їх загальної кількості. В 2014 році ними вироблено 95,9% сільськогосподарської продукції [3]. По суті, товарні особисті селянські господарства формують економічну базу для розвитку багатоукладності сільської економіки, будучи основною формою господарювання в сільській місцевості Закарпаття. Разом з тим, численні соціологічні обстеження ОСГ свідчать про наявність серйозних бар'єрів на шляху їх розвитку, основними із яких є:

– диспаритет цін на промислову і сільськогосподарську продукцію;

– незахищеність прав власників;

– недостатня підтримка перспективних господарств населення з боку держави (податкова та грошово-кредитна нестабільність);

– відсутність розвинутої виробничої і соціальної інфраструктур на селі.

Усунення відмічених бар'єрів є об'єктивною умовою подальшого розвитку перспективних ОСГ, їх трансформації у сімейні фермерські господарства. Державна підтримка товарних господарств повинна включати:

– розробку державних програм субсидування товарних ОСГ шляхом сприяння розвитку їх матеріально-технічної бази, реалізації інноваційно-інвестиційних проектів, стимулювання виробництва екологічно чистої продукції;

– селекційна підтримка перспективних ОСГ, навколо яких будуть кооперуватися дрібні товаровиробники, їх взаємодія створить синергетичний ефект, підвищить їх конкурентоздатність;

– розвиток виробничої і соціальної інфраструктур на селі, в першу чергу доріг,

комунікацій, засобів зв'язку, благоустрою населених пунктів.

Крім окреслених вище проблем не менш важливе значення має соціальна компонента, пов'язана з відсутністю досвіду самостійного господарювання в значної частини сільського населення, його неготовність працювати в умовах ризику та конкуренції.

З цього стає очевидним, що процес трансформації ОСГ у селянські фермерські господарства займе значний період часу, тривалість якого значною мірою буде залежати від ефективності державної політики їх підтримки.

На особливу увагу заслуговують напівтоварні господарства населення, до яких ми відносимо господарства населення, які реалізують 25% виробленої сільськогосподарської продукції. Їх частка, за експертними оцінками, в області складає 12% від загальної кількості сільських домогосподарств. По відношенню до них повинна здійснюватися диференційована державна політика, яка передбачає з одного боку перехід від загального протекціонізму до підтримки економічно сильніших і середніх господарств населення з перспективою їх трансформації у господарства сімейного фермерського типу [5].

Що стосується умовно натуральних господарств, до яких ми відносимо господарства населення, які забезпечують свої власні потреби у продуктах сільськогосподарського виробництва із використанням праці винятково членів сім'ї, то подальше їх функціонування значною мірою буде залежати від сильних в економічному плані фермерських господарств (придбання молодої худоби, насіння, сільськогосподарської техніки на період виконання польових робіт тощо). В силу відсутності потенціалу розвитку цей тип господарств є сферою повторної зайнятості, додатковим джерелом доходів сільського населення. Однак це ні в якому разі не означає, що цей неформальний сегмент сільської економіки повинен бути поза увагою внаслідок того, що він значною мірою сприяє отриманню навиків сільськогосподарської праці, раціональному використанню землі, формує почуття господаря-власника, розвиває у сільського населення діловитість, активність, схильність до підприємницької діяльності, відповідальність за ефективність господарювання. По суті, йдеться про те, що цей тип господарств населення створює умови для становлення суб'єктів господарювання, адекватних умовам ринку.

Таким чином, здійснена типологізація ОСГ за характером виробництва, вказує на необхідність проведення диференційованої державної політики їх підтримки та застосування адекватного інструментарію регулювання їх розвитку і підтримки.

Виходячи з того, що проблема зайнятості сільського населення області сьогодні набуває виняткової важливості і перебуває в тісній кореляції з динамікою і ефективністю ринкових реформ, типологізація ОСГ за характером використання праці набуває особливої актуальності. Дані державної статистики свідчать, що ОСТ в Закарпатській області є основною сферою зайнятості сільського населення. Станом на 01.01.2014 р. господарствах населення було зайнято 25% економічно активного населення області [3]. По суті кожний четвертий працівник зайнятий у сфері сільськогосподарського виробництва. Моніторинг ОСГ дозволив виявити два типи господарств за критерієм використання праці.

До першої групи відносяться ОСГ, які залучають найману працю. З них одна частина використовує найм робочої сили на постійній основі, друга в піковий період проведення сільськогосподарських робіт. Ядро цієї групи формують товарні та певна частина сімейних фермерських господарств. По суті, ці два суб'єкти реально впливають на розвиток сфери прикладання праці у сільській місцевості. Як результат, сьогодні безробіття в області має чітко виражений сільський профіль внаслідок того, що реформування аграрної сфери економіки не супроводжується розвитком сфери докладання праці у сільській місцевості. Спроба штучно вирішити проблему зайнятості сільського населення за рахунок його прив'язки до земельного наділу кожного домогосподарства є не що інше, як видати бажане за дійсне. До того ж існуюче законодавство з регулювання зайнятості породжує ряд суперечностей в сфері трудових відносин та соціального захисту населення. Так, наприклад, Законом України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 року визнається, що особи, які мають у своєму розпорядженні земельні ділянки, які перевищують 0,25 га і здійснюють на них господарську діяльність, а також члени їх сімей, для яких робота в цьому господарстві є основною, тобто не мають іншого джерела доходів, а рахунковий місячний дохід на одного члена сім'ї дорівнює або перевищує розмір мінімальної заробітної плати з 01 січня 2013 року, вважаються зайнятими.

Застосування такої норми до всіх ОСГ не є правомірним з точки зору наявності в області чітко вираженої вертикальної поясності, що включає низинну, передгірську і гірську природно-економічні зони, землі яких суттєво різняться за врожайністю. Особливо це стосується гірської природно-економічної зони, де їх власники не отримують диференціальну ренту, що суттєво впливає на їх доходи і робить їх практично неконкурентоздатними по відношенню до низинної і передгірської природно-економічних зон. Застосування зазначеної норми до членів ОСГ нетоварного характеру практично позбавляє їх можливості отримувати пільги, якими користуються особи, що мають статус безробітних. Існуюча ситуація має всі ознаки дискримінації, які проявляються у нерівних можливостях щодо соціального захисту сільського і міського населення. Це змінює стратегію і тактику реалізації політики зайнятості сільського населення як на державному, так і на регіональному рівні. Її суть полягає не у боротьбі із безробіттям, а у зміщенні акценту в площину формування ефективних механізмів стимулювання сфери зайнятості у сільській місцевості. Це ключова домінанта державної стратегії зайнятості, яка повинна включати весь арсенал активних і пасивних інструментів, спрямованих на створення і збереження робочих місць, застосування превентивних важелів щодо недопущення масового

безробіття, розробку і реалізацію інвестиційних програмі проектів як магістрального напрямку виходу сільських ринків праці із депресивного стану. Регіональний рівень державної політики зайнятості повинен доповнювати заходи макроекономічного характеру, передбачаючи більш повне і раціональне використання власного виробничо-ресурсного потенціалу, пошук нетрадиційних шляхів вирішення проблем зайнятості сільського населення. Йдеться про використання всіх можливих форм залучення населення до традиційної діяльності – найм робочої сили, підприємницьку діяльність, самозайнятість.

Однією з характерних ознак ринкової економіки є те, що вона дає можливість суб'єктам ринку, включаючи і ОСГ, отримувати доходи з різних джерел підприємницької діяльності. Тому вкрай важливою є типологія ОСГ за джерелами та рівнем отримуваних доходів. За критерієм доходності ОСГ можна ранжувати на різні типи, що включають заробітну плату, доходи від підприємницької діяльності, ренту, від власності, самозайнятості. З розвитком ринкових відносин дедалі більше повинні зростати доходи від власності. Однак ця стаття доходів ОСГ, як показав моніторинг, має значною мірою декларативний характер через незначну її частку в загальних доходах.

Підвищення доходності домашніх господарств має важливе значення для забезпечення процесу їх розширеного відтворення як основної умови їх життєдіяльності. Проблема підвищення доходності ОСГ є комплексною, вона вимагає вжиття дієвих заходів як на державному рівні, так і на рівні кожного домогосподарства. Щодо заходів макрорівня, то вони загальновідомі – це підвищення ціни реалізації сільськогосподарської продукції і збільшення у ній частки безпосередніх витрат, ліквідація диспаритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, надання товарним господарствам кредитів на пільгових умовах, податкове стимулювання сільських підприємств. В цьому контексті вкрай важливим є секторальна диференціація доходів, посилення державного впливу на порядок формування валових витрат в собівартості продукції.

Підвищення рентабельності домогосподарств в умовах децентралізації управління, набуває особливої актуальності, оскільки економічно сильні ОСГ виступають бюджетоформуючою ланкою, від якої значною мірою залежить соціально-економічний розвиток кожної територіальної громади.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Здійснена типологізація ОСГ за обраними критеріями має не лише важливе теоретичне, але і прикладне значення, оскільки на її основі стає можливим розробляти спеціальні заходи, спрямовані на поліпшення управління їх соціально-економічним розвитком.

Перспективами подальших досліджень є дослідження підходів і механізмів підтримки на державному та регіональному рівнях економічно-перспективних ОСГ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Експрес-інформація Головного управління ДФС у Закарпатській області [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Головного управління ДФС у Закарпатській області. – Режим доступу: http://zak.sfs.gov.ua/diialnist/plani-ta-zviti-roboti.

2. Статистичний щорічник Закарпатської області за 2014 р. [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Закарпатській області. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/catalog/2015/zbirnuk20.pdf.

3. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2014 році / Головне управління статистики у Закарпатській області. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/struct/2015/kil_pdr_2014.pdf.

4. Пітюлич М. М. Домогосподарства: соціально-економічні трансформації (регіональний аспект дослідження): монографія / М. М. Пітюлич, О. І. Чакій; Закарпат. регіон. центр соц.-екон. і гуманіт. дослідж. НАН України. – Ужгород: Патент, 2009. – 163 с.

Гоблик Владимир Васильевич, Токарь Ярина Ильинична

ТИПОЛОГИЯ ЛИЧНОГО КРЕСТЬЯНСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ПРЕДПОСЫЛКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИХ РАЗВИТИЕМ

Процессы разгосударствления и приватизации собственности в Украине сопровождаются развитием различных организационно-правовых форм хозяйствования. Особенно эти процессы интенсивно происходят в сельском хозяйстве где на базе коллективных хозяйств сформировались адекватные рыночной экономике и новые экономические субъекты: сельхозпредприятия, семейные фермерские хозяйства, различные кооперативы и хозяйства населения. В структуре новых организационно-правовых форм хозяйствования особенно важная роль отводится личным крестьянским хозяйствам (ЛКХ), которыми в Закарпатской области производится 95 процентов сельскохозяйственной продукции. Будучи основным производителем сельхозпродукции в условиях углубления рыночных реформ, они постепенно восстанавливают производственную функцию, трансформируя в эффективные субъекты хозяйствования. На их основе формируется социальный слой мелких товаропроизводителей, функционирование которых является важным условием формирования среднего класса на селе, что выступает социальной базой для успешной реализации рыночных реформ. Вместе с тем, анализ деятельности личных крестьянских хозяйств Закарпатской области показал, что их становления имеет локальную специфику, которая проявляется в специализации хозяйственной деятельности, эффективности

хозяйствования, условиях производства, организации трудовой деятельности. Наличие существующей дифференциации развития ЛКХ в пространственном срезе, а также формах и методах хозяйствования обуславливает объективную потребность в научном исследовании их функционирования и на этой основе выработка практических рекомендаций направленного на повышение эффективности их хозяйствования и конкурентоспособности. Целью статьи является осуществление типологизации личных крестьянских хозяйств Закарпатской области по ключевым признакам - юридическим статусом, характером производства, способом использования труда, режимом функционирования, множественность функций, источниками доходов, уровнем экономического развития. Научная новизна заключается в теоретическом обосновании механизмов регулирования и поддержки со стороны государства товарных хозяев населения, в перспективе будут трансформированы в фермерские хозяйства семейного типа, вокруг которых будут интегрироваться мелкие товаропроизводители, синергетический эффект от такого взаимодействия будет способствовать повышению эффективности сельхозпроизводства в аграрной сфере экономики области. Осуществлена авторами типологизация ЛКХ по выбранным критериям даст возможность органам исполнительной власти и местного самоуправления учитывать ее при составлении планов социально-экономического развития, что улучшит самозанятость сельского населения.

Ключевые слова: *личные крестьянские хозяйства, занятость населения, безработица, фермерские хозяйства, самозанятость.*

Hoblyk V., Tokar Y.

TYPOLOGY OF SUBSIDIARY ECONOMY AS PRECONDITION OF THEIR DEVELOPMENT REGULATION

The processes of denationalization and privatization of property in Ukraine are accompanied by the development of various types of business entity. Especially these processes occur in agriculture where based on the collective farms appropriate to the market economy such new economic entities as agricultural enterprise, family farms, cooperatives and others have been formed. A subsidiary farm (SF), which in the Transcarpathian region produces 95 percent of agricultural products, plays the most important role in the structure of the new types of business entity. Being the major producer of agricultural products in the conditions of economic reforms they are gradually restore productional function, while transforming into effective entities. On these bases the social stratum of small producers is formed whose existence is essential for the formation of the middle class in the village serving the social base for the successful implementation of market reforms. However, analysis of individual farms of Transcarpathian region revealed that the formation of a local specificity, which manifests itself in the specialization of economic activity, economic efficiency, production conditions, organization of work. The presence of existing differentiation of individual farms development in spatial cut and forms and methods of management leads to the objective need for scientific study of their functioning and on this basis to develop practical recommendations designed to improve their management and competitiveness. The aim of the article is making the typologization of private farms of Transcarpathian region according to key features - legal status, nature of production, means of labor, mode of operation, the plurality of functions, sources of income, level of economic development. Scientific novelty is the theoretical foundation of regulatory mechanisms and support of commodity owners from the state, which in the future will be transformed into family farms, around which small producers will integrate, the synergistic effect of such interaction will increase the efficiency of agricultural production in the agricultural sector of the regional economy. The typology of individual farms on the selected criteria made by the author will give a chance to the local and executive authorities to take this typology into account when making plans for social and economic development that will improve the self-employment of rural population.

Keywords: *individual farms, employment, unemployment, farmers, self-employed.*

Одержано 28.01.2016 р.

УДК 338.516-034.14

Жилин Михаил Владимирович,
директор ООО «Вагонсет»

МИРОВОЙ РЫНОК СТАЛИ: ОСОБЕННОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

В статье обоснована актуальность исследования развития мирового рынка стали и необходимости использования стали практически во всех сферах деятельности национальной экономики любой страны. Целью статьи является исследование особенностей и современных тенденций мирового рынка стали. При исследовании мирового рынка стали были использованы системный подход, который позволил рассматривать производителей стали как единую систему. Также в работе был использован метод анализа ключевых показателей по мировому производству стали в динамике. В статье отражены особенности и современные тенденции мирового рынка стали такие как: рост производства стали и одновременно низкая загрузка производственных мощностей; снижение темпов потребления металлопродукции; снижение финансовых показателей отрасли; уменьшение импорта проката со стороны развитых стран и сокращение глобальной торговли. В работе определены ключевые факторы, влияющие на цену стали: экспортные цены для осуществления прогноза цен на внутреннем рынке; поставки проката стали на рынки; объемы производства в отраслях, которые являются основными потребителями стали; макроэкономические показатели, например ВВП на душу населения, объем денежной массы; загрузка производственных мощностей в мире, развитие экономики Китая и себестоимость производства стали. Научная новизна статьи заключается в определении современных тенденций мирового рынка стали на основе анализа ключевых показателей и связей между производителями-лидерами. Практическая значимость отражена в определении факторов влияния на цены стали, учет которых позволит оптимизировать соответствующие процессы в металлургической отрасли. Результаты статьи заключаются в рассмотрении довольно сложной ситуации на мировом рынке стали с учетом лидирующих позиций Китая, определение факторов влияния на формирование рыночной цены на сталь в современном мире. Перспективой дальнейших исследований будет формирование системы факторов влияния на рынок стали с учетом связей между ними и разработка комплексной количественной оценки этой системы.

Ключевые слова: *сталь, мировой рынок, современные тенденции, объемы производства стали, факторы влияния на цену стали, железорудное сырье, металлургическая отрасль.*

ВВЕДЕНИЕ

Исследование особенностей и состояния мирового рынка стали вызывается особый интерес как со стороны предприятий металлургического комплекса, так и в научных кругах. Это обусловлено необходимостью применения стали во многих отраслях национальной экономики. Поэтому производство стали является своеобразным двигателем, обеспечивающим развитие не только промышленного комплекса той или иной страны, а и процветание мировой промышленности. В связи с этим вопросы, связанные с рынком стали являются, безусловно, актуальными сегодня.

Постановка проблемы. Постоянно изменяющиеся экономические показатели состояния мировой экономики обуславливают регулярное изучение современного состояния рынка стали, его специфики, факторов, влияющих на его развития, а также выявление препятствий и проблем, тормозящих развитие этого рынка.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиям рынка стали посвящены научные труды многих ученых. Так, например, в статьях В. Г. Бобылева, Г. В. Новиковой, Н. И. Новикова и Д. В. Подъяпольского проведены исследования черной металлургии, ее роли в развитии национальной и региональной экономики, а особое внимание уделяется решению ключевых проблем и выявлению перспектив развития черной металлургии России [1-2]. В научных публикациях Д. Е. Козенкова и О. В. Цимбалюк отображены современные проблемы и предложены пути развития черной металлургии Украины [3]. В исследованиях В. Власюк, О. В. Юзова и А. М. Седых проанализировано состояние рынка стали в мире и выявлены направления его развития [4-6]. Также следует выделить работы М. И. Лукаша, Н. Безруковой и В. Свичкара, в которых сделаны удачные попытки прогнозирования тенденций развития рынков стали [7-8]. Однако, несмотря на значительное количество публикаций по данной проблематике, есть необходимость в проведении анализа мирового рынка стали за последние годы с учетом современных экономических, политических и прочих тенденций.

Цель статьи состоит в исследовании особенностей и современных тенденций мирового рынка стали.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

По данным Всемирной ассоциации стали [9], начиная с 2003 г. наблюдается ежегодный прирост производства стали в мире, что свидетельствует о значимости черной металлургии и о её устойчивом развитии.

При этом можно утверждать о довольно тесной связи между мировым производством стали и ВВП. Так, в среднем на каждые 100 дол. США прироста ВВП необходимо изготовить 2 кг стали. Также важно отметить, что объем потребления стали характеризует

уровень технологического развития национальной экономики. Анализ динамики ВВП на душу населения и потребление проката стали таких стран, как США и Японии, позволяет выделить три этапа развития экономик.

1. Потребление стали растет, опережая рост ВВП и достигло максимума на уровне 700-800 кг. / чел. в год. Такой показатель характеризует экономическое развитие за счет промышленности.

2. При переходе от индустриального к постиндустриальному устройству экономики потребление металла снижалось, однако сопровождалось дальнейшим ростом ВВП.

3. В условиях постиндустриальной экономики потребление проката стабилизировалось на уровне 400-600 кг. / чел. с последующим постепенным уменьшением при умеренном росте ВВП [10].

Весомую роль при изучении рынка стали играет анализ цен на нее. Можно выделить ключевые факторы, влияющие на цену стали: экспортные цены (для прогноза цен на сталь на внутреннем рынке); поставки проката стали на рынок; объем производства в отраслях, которые являются основными потребителями стали, особенно строительного сектора, который потребляет более 50% продукции индустрии стали; макроэкономические показатели, например, ВВП на душу населения, объем денежной массы; загрузка производственных мощностей в мире; себестоимость производства стали в Китае, который не только сам производит много стали, но и активно закупает металл.

Основными компонентами сырья, стоимость которых напрямую влияет на цену стали, являются железорудное сырье и кокс.

Тенденции мирового рынка за последние годы таковы:

– рост производства стали и низкая загрузка производственных мощностей;
– снижение темпов роста потребления металлопродукции;
– уменьшение среднего уровня цен на продукцию из стали (мировые цены на сталь за два года снизились на 28%);
– снижение финансовых показателей металлургической отрасли;
– сокращение импорта проката со стороны развитых стран;
– снижение объемов глобальной торговли.

В ближайшие годы в мире ожидается дальнейший рост сталеплавильных мощностей, который повлечет увеличение рисков крупнейших производителей стали: избыток предложения усугубит торговые споры и приведет к снижению цены, что в свою очередь негативно отобразится на рентабельности. Среди главных рисков для глобальной сталелитейной отрасли эксперты называют протекционистские меры правительств государств: нетарифные барьеры на импорт стали; ограничение экспорта сырья и строительство собственных мощностей.

Несмотря на значительное количество рисков металлургической отрасли, по оценкам OECD в 2025 г. спрос на сталь увеличится до 2,3 млрд. т. в год (среднегодовой рост в 2013-2025 составит 3,7%) и будет распределен таким образом: 64% потребления приходиться на строительный сектор, 17% – на автомобилестроение, 15% – на производство технологических машин и оборудования. Интересно, что 90% ожидаемого увеличения потребления стали в 2012-2025 гг. обеспечат такие сферы, как: жилые и инфраструктурные проекты в странах с развивающейся экономикой (около 68% роста); технологическое машиностроение (около 13% роста) и нефтегазовая промышленность (около 9% роста) [10].

Согласно статистическим данным [2] в 2014 г. в мире было выплавлено 1637,0 млн. т. стали, что на 1,1% превышает показатель 2013 г. Однако уровень загрузки мощностей в глобальной металлургической отрасли уменьшился в последнем месяце 2014 года до 72,7%, что характеризует самый низкий показатель с декабря 2009 года. В среднем, в мире выплавлялось 4,31 млн. т. стали в год, из которых почти 2,2 млн. т. или 50,9% приходилось на Китай. Китайский экспорт стали в 2014 г. увеличился почти на 31,5 млн. т. по сравнению с предыдущим годом, а внутреннее потребление проката сократилось примерно на 2%. Важно отметить, что статистические данные зачастую корректируются со временем, поэтому целесообразнее анализировать эти показатели за более длительный период времени. Так, мировые лидеры по производству стали за 2012-2014 гг. представлены в табл. 1.

Таблица 1

Лидеры по производству стали за 2012-2014 гг.

Страны	Объемы производства стали по годам, млн. т.			Изменение 2014/2012, %	Изменение 2014/2012, млн. т.
	2012	2013	2014		
1. Китай	708,78	815,40	822,70	116,07	113,92
2. Япония	107,23	110,60	110,70	103,24	3,47
3. США	88,60	86,90	88,30	99,66	-0,30

Источник: Проанализировано автором на основе данных [9-11]

Из табл. 1 видно, что лидирующее место в мировом производстве стали занимает Китай. Благодаря дешевизне сырья большинство китайских производителей стали завершали 2014 г. на приемлемом уровне рентабельности.

Однако есть ряд проблем на мировом рынке стали. Так, падение цен на нефть, стальную продукцию и другие сырьевые товары обусловлено снижением темпов экономического роста в большинстве стран мира. Европа, по мнению ряда экспертов, находится под угрозой дефляции и длительной экономической стагнации. Нарастают проблемы в экономике Италии.

Во второй половине 2015 года мировой рынок металлургического сырья не характеризуется повышенной активностью. На фоне незначительного повышения спотовых котировок на железорудное сырье общие тенденции в этом секторе экономике, по мнению ведущих экспертов, остаются неблагоприятными для поставщиков [11].

Мировые производители намерены уменьшить выплавку стали, а прочие – испытывают серьезные финансовые трудности из-за падения цен на прокат и поэтому все усилия направляют на снижение затрат. В связи с этим эксперты утверждают, что в 2016 году выпуск стальной продукции в Китае снова уменьшится, соответственно, снизится и потребление железорудного сырья.

По данным World Steel [9], мировое производство стали за период с 2000-2014 г. удвоилось до 1,6 млрд. т. в год, из которых половина приходится на КНР. Стагнация спроса в Китае привела к тому, что за последние три года стальной китайский экспорт вырос вдвое и по прогнозам экспертов за 2015 г. он ожидается на рекордном уровне 110 млн. т. При этом избыточные мощности в КНР на сегодняшний день оцениваются в 300 млн. т. (вдвое больше потребления ЕС), поэтому экспорт стали из КНР оказывает весомое влияние на мировые цены. В свою очередь цены китайских металлургов не являются рациональными в 2015 г., что привело к значительным убыткам (8,9 млрд. дол.) Китайской ассоциации чугуна и стали. Поэтому данная ситуация действий со стороны властей Китая о замедление экономики.

Второе место на мировом рынке стали заняла Япония, увеличившая объем выплавки на 0,1% по сравнению с предыдущим годом. Такой показатель объясняется тем, что японским металлургам пришлось столкнуться с ужесточением конкуренции со стороны дешевого китайского проката и экономическим спадом в стране, особенно сильным в строительной отрасли. Производителям, главным образом, помог низкий курс иены по отношению к доллару, что способствовало повышению конкурентоспособности не только японского металла, но и японской машиностроительной продукции.

В США производство стали возросло на 1,7%, до 88,3 млн. т. Национальная экономика США показывала в прошлом году весьма высокие темпы роста, а потребление стальной продукции увеличивалось, в первую очередь, за счет автомобилестроения и нефтегазового сектора. Однако к концу 2014 г. падение мировых цен на нефть привело к резкому уменьшению инвестиций в отрасли и, соответственно, падению спроса на трубы и нефтегазовое оборудование. Уже в январе 2015 г. американские металлурги ощутили проблемы со сбытом, а уровень загрузки мощностей, достигавший в начале текущего месяца 79%, в декабре 2015 г. сократился до 75,1%. Еще одной проблемой американских сталелитейных компаний стало увеличение импорта, которое стимулировалось укреплением доллара и завышенными ценами на прокат на внутреннем рынке. По итогам 2014 г. объем поставок из-за рубежа достиг около 40 млн. т., что на 35% превышает показатели предыдущего года.

В целом, в последние месяцы 2015 г. производство стали в мире последовательно сокращается из-за неблагоприятного положения в мировой экономике.

В отчете Всемирной ассоциации стали за I квартал 2015 г. [9] по сравнению с аналогичным периодом 2014 года 65 стран, входящих в рейтинг WSA, снизили производство стали в целом на 1,8% – до 400 млн. т. Более подробно можно проанализировать ситуацию по ведущим производителям.

Так, позиции лидера продолжает удерживать Китай – 200,1 млн. т. (снижение по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. на 1,7%). На втором месте по-прежнему остается Япония (26,75 млн. т., что свидетельствует о снижении данного показателя на 3%). Индия характеризуется положительной динамикой (22,78 млн. т., что на 9,4% больше прошлого периода). Объемы производства стали США составили 20 млн. т., что меньше на 7,6% в аналогичном периоде прошлого года. В России наблюдается рост объемов производства на 4,5% и составляет 18 млн. т. Южная Корея, Германия, Турция и Италия показывают негативную динамику показателей производства стали.

Интересно отметить, что экономика Австралии, которая в последние полтора года понесла значительный ущерб из-за падения цен на железорудное сырье, цветные металлы, нефть и сжиженный природный газ. С целью поддержки национальной экономики, в том числе металлургической промышленности, правительство страны проводит выраженную протекционистскую политику. В 2014 г. в Австралии стартовало 22 антидемпинговых расследований, по этому показателю страна уступила только Индии и Бразилии. В 2015 г. введение новых внешнеторговых ограничений продолжилось. По данным World Steel Association, в январе-ноябре 2015 г. в Австралии было выплавлено 4,54 млн. т. стали, на 7,7 % больше, чем в аналогичный период прошлого года [9]. Это один из лучших показателей в мировой металлургической отрасли.

ВЫВОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

На основе проведенного исследования можно утверждать о довольно непростой ситуации на мировом рынке стали, особенно колебание цен и связанные с ним риски, а падение цен на нефть, стальную продукцию и другие сырьевые товары обусловлено снижением темпов экономического роста в большинстве стран мира. Хотя в целом, позиции лидеров по производству стали (Китая, Японии и США) за последние годы остаются неизменными. В дальнейших исследованиях планируется сформировать систему факторов влияния на рынок стали с учетом связей между ними, а также разработать механизм комплексной оценки предложенной системы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Новикова Г. В. Роль черной металлургии в развитии национальной и региональной экономики / Г. В. Новиков, Д. В. Подъяпольский, Н. И. Новиков // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2014. – №. 2-2. – С. 254-258.

2. Бобылев В. Г. Экспорт черных металлов России: проблемы и перспективы / В.Г. Бобылев // Сталь. – 2014. – № 12. – С. 93-96.

3. Козенков Д. Є. Аналіз стану чорної металургії України: сучасні проблеми та шляхи розвитку / Д. Є. Козенков, О. В. Цимбалюк // Ефективна економіка (Електронне наукове фахове видання). – 2013. – № 8.

4. Юзов О. В. О развитии мирового рынка стали / О. В. Юзов, А. М. Седых // Сталь. – 2008. – № 1. – С. 73-78.

5. Юзов О. В. Пути развития сталеплавильного производства: XI Международный конгресс сталеплавильщиков / Косырев К. Л. [и др.] // Металлург. – 2011. – № 1. – С. 44-52.

6. Власюк В. Рынок стали и сырья: взгляд в будущее / В. Власюк // Меркурий. – 2012. – № 12, декабрь. – С. 31-32.

7. Лукаш М. І. Прогнозирование тенденций развития региональных рынков стали / М. І. Лукаш // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Т. 1. – № 1. – С. 362-365.

8. Bezrukova N. Dutch disease in Ukraine: assessment of the domestic export problems / N. Bezrukova, V. Svichkar // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 07-08 (2). – С. 4-7.

9. Официальный сайт Всемирной организации стали [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.worldsteel.org.

10. Информационный ресурс «dela.biz» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://dela.biz/mirovaya-ekonomika/292-mirovoy-rynok-stali-v-2013-2014-godu.html.

11. Официальный сайт ИИС «Металлоснабжение и сбыт» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://metalinfo.ru.

Жилін Михайло Володимирович

СВІТОВИЙ РИНОК СТАЛІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

У статті обґрунтовано актуальність дослідження розвитку ринку сталі та необхідності використання сталі практично у всіх сферах діяльності національної економіки будь-якої країни. Метою статті є дослідження особливостей та сучасних тенденцій розвитку світового ринку сталі. При дослідженні були використано системний підхід, який дозволив розглядати виробників сталі як єдину систему. Також у роботі було використано метод аналізу ключових показників щодо світового виробництва сталі у динаміці. У статті відображені особливості та сучасні тенденції світового ринку сталі такі, як: ріст виробництва сталі та одночасна низька загрузка виробничих потужностей; зниження темпів споживання металопродукції; зниження фінансових показників галузі; зменшення імпорту прокату з боку розвинутих країн та скорочення глобальної торгівлі. У роботі визначено ключові фактори, що впливають на ціну сталі: експортні ціни для здійснення прогнозу цін на внутрішньому ринку; поставки прокату сталі на ринки; обсяги виробництва в галузях, які є основними споживачами сталі; макроекономічні показники, наприклад ВВП на душу населення, обсяг грошової маси; загрузка виробничих потужностей у світі, розвиток економіки Китаю та собівартість виробництва сталі. Наукова новизна статі полягає у визначені сучасних тенденцій світового ринку сталі на основі аналізу ключових показників та зв'язків між виробниками-лідерами. Практична значущість відображена у визначені факторів впливу на ціни сталі, врахування яких дозволить оптимізувати відповідні процеси у металургійній галузі. Результати статі полягають у розгляді доволі складної ситуації на світовому ринку сталі з урахуванням позицій Китаю, визначені факторів впливу на формування ринкової ціни на сталь у сучасному світі. Перспективою подальших досліджень буде формування системи факторів впливу на ринок сталі з урахуванням зв'язків між ними та розробка комплексної кількісної оцінки цієї системи.

Ключові слова: *сталь, світовий ринок, сучасні тенденції, обсяги виробництва сталі, фактори впливу на ціну сталі, залізорудна сировина, металургійна галузь.*

Zhilin M.

WORLD STEEL MARKET: FEATURES AND TRENDS

The relevance of the study of the steel market and the need to use steel in almost all spheres of the national economy of any country has been substantiated in the article. The aim of the article is to study the characteristics and trends of the modern world steel market. A systems approach has been used which enabled to consider steel producers as a consistent system. The method of the analysis of key indicators of global steel production dynamics has been used as well. The features and modern trends in the world steel market have been described, such as: the growth of steel production and conjoined lower capacity utilization; slowdown of consumption of steel products; decrease in financial performance of the industry; decrease in imports of rolled metal products from developed countries and reduction in global trade. The key factors affecting the steel price have been identified in the article: export price for actualization of forecast for prices in the national market; delivery of rolled metal products to steel markets; the volume of production in industries that are major consumers of steel; macroeconomic indicators such as GDP per capita, the money supply; utilization of capacity in the world, the development of China's economy; the cost of steel. Scientific novelty of the article

consists in definition of the modern trends in the world steel market, based on the analysis of key performance indicators and relations between the producer's leaders. The practical significance is reflected in the determination of the factors influencing the price of steel, consideration of which will allow optimizing related processes in the metallurgical industry. The result of the article is the review of rather complicated situation in the global steel market, taking into account the position of China, certain factors influence the formation of market prices for steel in the world today. Prospects for future research will be aimed at the factors influencing the steel market, taking into account the links between them and the development of a comprehensive quantitative assessment of the system.

Keywords: *steel, the global market, current trends, the volume of steel production, factors of influence on the price of steel, iron ore, iron and steel industry.*

Одержано 15.01.2016 р.

УДК 338.24

Курмаєв Петро Юрійович,
д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини,
Рибчак Віталій Іванович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу,
Рибчак Олена Сергіївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та кредиту,
Уманський національний університет садівництва

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ

Енергетичні ресурси відіграють важливу роль у розвитку економіки країн світу. Сучасний етап розвитку вітчизняного ринку енергії характеризується впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, які зумовлені уповільненням розвитку світової економіки, просторовою дискретністю розподілу енергетичних ресурсів, порушенням збалансованого їх виробництва та споживання, загостренням екологічних проблем, глобалізацією. Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності державного регулювання ринку енергії в Україні. При підготовці статті використано методи: логічного узагальнення (для виявлення суперечності функціонування ринку енергії в Україні), графічний метод (для наочного зображення взаємозв'язків між суб'єктами ринку енергії), статистичні методи (при дослідженні тенденцій основних показників, які характеризують ринок енергії), експертних оцінок (при формуванні пропозицій напрямів удосконалення державного регулювання ринку енергії в Україні) та інші. Авторами виділено чотири ключові проблеми функціонування ринку енергії в Україні: зношеність виробничого обладнання суб'єктів ринку; дефіцит фінансових ресурсів; непривабливість підприємницького середовища; неефективна організаційно-інституційна структура. Вказується на доцільність державного регулювання ринку енергії України, що зумовлено наявністю конфлікту інтересів серед його суб'єктів. Зазначено, що в сучасних умовах перед органами державної влади постає завдання щодо необхідності забезпечення оптимальної структури генеруючих потужностей, а також своєчасного введення в експлуатацію нових об'єктів. Сформульовані основні принципи державної політики на ринку енергії в Україні. Авторами запропонована модель функціонування ринку енергії. Впровадження моделі функціонування ринку енергії сприятиме формуванню висококонкурентного середовища генеруючих компаній, передавальних організацій, посередників. Перспективними напрямками подальших досліджень виступають різні аспекти формування організаційно-економічного механізму моніторингу енергоємності галузей господарського комплексу України, розробки практичних підходів підвищення ефективності використання потенціалу альтернативних джерел енергії.

Ключові слова: *державне регулювання, ефективність, енергія, ринок, прибуток, модель, інвестиції.*

ВСТУП

Енергетичні ресурси відіграють важливу роль у розвитку економіки країн світу.

Сучасний етап розвитку вітчизняного ринку енергії характеризується впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, які зумовлені уповільненням розвитку світової економіки, просторовою дискретністю розподілу енергетичних ресурсів, порушенням збалансованого їх виробництва та споживання, загостренням екологічних проблем, глобалізацією.

Постановка проблеми. Основними недоліками ринку енергії України є відсутність диверсифікації джерел постачання енергетичних продуктів; значне техногенне навантаження на довкілля; незадовільний

технічний стан частини енергетичних об'єктів, в тому числі систем транспортування енергетичних продуктів [1]; високий рівень енергоємності національної економіки; низька ефективність використання енергії.

Вищезазначене зумовлює необхідність дослідження питань, пов'язаних із підвищення ефективності державного регулювання ринку енергії в Україні

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, присвячені формуванню ринку енергії, підвищенню ефективності використання різних її видів, включаючи альтернативні джерела розглядалися у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Гедена О. (Geden O.) [2], Коробка Б., Слупського Б. [3], Фішера С. (Fisher S.) та інших.

Разом з тим, недостатньо дослідженими залишаються питання, пов'язані із формулюванням рекомендацій щодо забезпечення ефективності процесу регулювання ринку енергії в Україні.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності державного регулювання ринку енергії в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

На сьогоднішній день функціонування енергетичної сфери України відбувається у складних умовах.

Дані табл. 1 свідчать про поступове, починаючи з 2011 року, зменшення виробництва енергоресурсів, його експорту та імпорту. Це пояснюється причинами об'єктивного та суб'єктивного характеру: зменшенням рівня енергоспоживання у результаті економічної кризи, фізичного та морального зносу обладнання, військових дій, впровадженням енергозберігаючих технологій, втратою джерел енергії у Донецькій, Луганській областях, Автономній республіці Крим тощо.

Таблиця 1

Енергетичний баланс України

Постачання та споживання	2010	2011	2012	2013	2014
Виробництво	78712	85485	85247	85914	76928
Імпорт	51260	58055	46520	39722	34437
Експорт	-9278	-10303	-8007	-8213	-6967
Міжнародне бункерування	-274	-246	-306	-126	-131
Зміна запасів	11888	-6552	-966	-1356	1417
Загальне постачання первинної енергії	132308	126438	122488	115940	105683

Джерело: [4-7]

Доцільно виділити чотири ключові проблеми функціонування ринку енергії в Україні: зношеність виробничого обладнання суб'єктів ринку; дефіцит фінансових ресурсів; непривабливість підприємницького середовища; неефективна організаційно-інституційна структура.

Необхідно зазначити, що розвиток енергетики стримується низькими обсягами інвестицій. Інформація, наведена на рис. 1, засвідчує, що з 2011 року спостерігається зниження темпу росту інвестицій у підприємства галузі енергетики.

Рис. 1. Темп росту інвестиційних вкладень у підприємства галузі енергетики, % до попереднього періоду

Джерело: [8-10]

У той же час, ступінь зносу основних засобів у енергетиці склав в 2014 році 61,4%, збільшившись, порівняно із 2011 роком на 4,4%. Цей показник був вищим за середній у промисловості на 0,9% за аналогічний період.

Стаття 12 Закону України «Про енергозбереження» визначає, що джерелами фінансування заходів щодо ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів є Державний фонд енергозбереження, власні та позикові кошти суб'єктів господарювання, Державний бюджет України, місцеві бюджети, а також інші джерела.

Аналіз ефективності використання інвестиційних ресурсів з вищенаведених джерел дозволив виділити наступні особливості.

Державний фонд енергозбереження не функціонує щонайменше з 2000 року, коли втратила чинність Постанова КМУ «Про загальнодержавний позабюджетний фонд енергозбереження» №163 від 7.02.1996 року. Натомість створено Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України, але питання фінансування не належать до його функцій.

Чинне законодавство передбачає цілу низку державних цільових програм, кошти за якими можуть спрямовуватися на фінансування інвестиційних проектів у енергетиці. Проте, отримання бюджетного фінансування є тривалим у часі та достатньо забюрократизованим процесом [11]. Наприклад, у 2015 році було виділено 495,7 млн грн для фінансування заходів з енергоефективності та модернізації підприємств енергетики у рамках Державної цільової програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2016 рр.

Власні кошти підприємств, а саме амортизаційні відрахування та планований прибуток, мали б бути переважно найдешевшим та найбільш надійним та доступним джерелом фінансування короткострокових інвестиційних проектів у енергетиці [11].

Разом з тим, під впливом об'єктивних (зниження рівня прибутку, зростання рівня неплатежів), так і суб'єктивних (оптимізація оподаткування, відсутність довгострокових планів) факторів це джерело не може бути основним для реалізації стратегічних проектів.

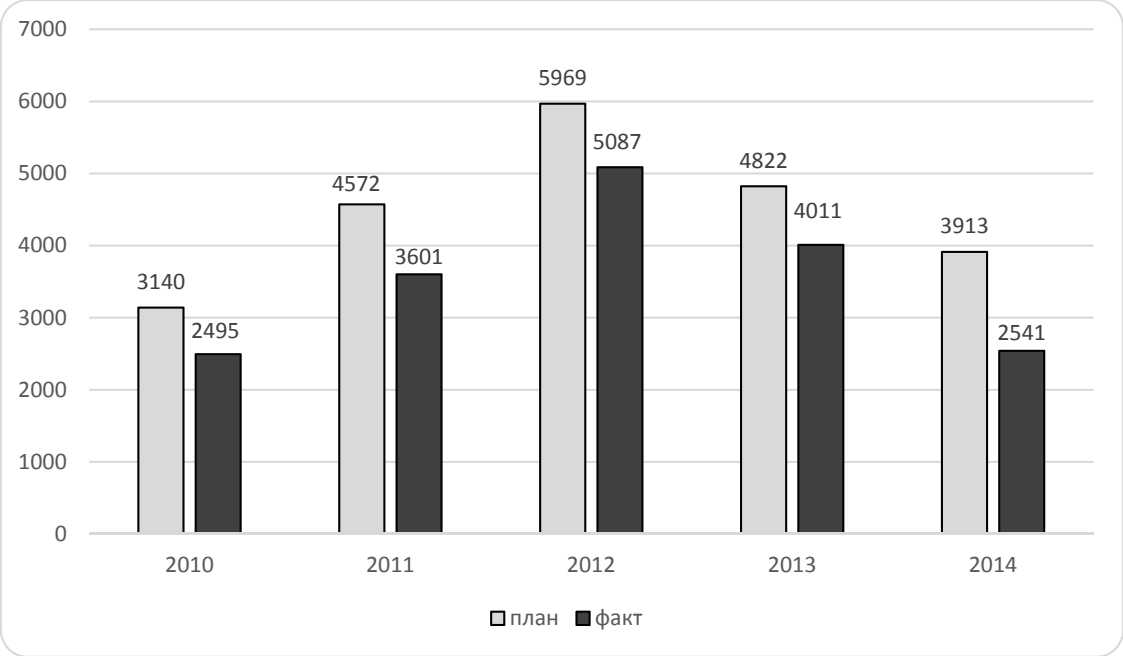


Рис. 2. Рівень виконання інвестиційних програм обленерго, млн грн

Джерело: [12, С.147]

Наприклад, дані рис. 2 вказують на обсяги недофінансування інвестиційних програм обленерго. Подібна ситуація простежується й на інших підприємствах енергетики.

Переважно це зумовлено неналежним виконанням умов приватизації об'єктів енергетики.

Сучасна організаційно-інституційна структура ринку енергії не дозволяє використовувати повною мірою комплекс стимулів суб'єктів господарювання до енергоефективності та не забезпечує ефективність процесу регулювання.

Основними принципами державної політики на ринку енергії, на нашу думку, повинні бути наступні:

– формування правового та інституційного середовища;

– регулювання діяльності суб'єктів ринку на основі використання економічних, нормативно-технічних та інших методів;

– реалізація комплексу заходів щодо застосування матеріальних та нематеріальних стимулів раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів;

– обов'язковість державної експертизи [13];

– створення умов для всезагального використання систем обліку споживання паливно-енергетичних ресурсів.

Національний ринок енергії, на нашу думку, повинен складатися із регіональних, які є базовими.

Інтереси держави полягають у забезпеченні ефективної реалізації економічної, екологічної та соціальної функцій. У даному випадку, економічна функція проявляється у зростанні податкових надходжень до бюджетів, недопущенні монополізму та проявів недобросовісної конкуренції, стимулюванні виробництва енергії за рахунок альтернативних джерел. Окремі аспекти реалізації даної функції розкриваються у [14].

Екологічна функція пов'язана, переважно, із дотриманням норм екологічного законодавства.

Доцільно погодитися із [3], що перед органами державної влади постає також завдання щодо необхідності забезпечення оптимальної структури генеруючих потужностей зі своєчасним введенням в експлуатацію нових об'єктів. Це пояснюється тим, що ліквідація дефіциту енергоресурсів потребує певного часу. Мета регулюючого впливу органів державної влади полягає у тому, щоб не допустити дефіциту і, за відсутності необхідного обсягу приватних інвестицій, забезпечити своєчасний та оптимальний розвиток енергетичних потужностей.

Органи регіональної влади, більшою мірою, відповідають за реалізацію соціальної функції, оскільки наближені до конкретного споживача. Її сутність полягає у зниженні рівня соціальної напруги, підтримки верств населення, які знаходяться за межею бідності та інше.

Впровадження запропонованої моделі функціонування ринку енергії сприятиме формуванню висококонкурентного середовища генеруючих компаній, передавальних організацій, посередників. Високий рівень конкуренції, на нашу думку, забезпечуватиметься вільним доступом на даний ринок суб'єктів господарювання і використанням методів цінової та нецінової конкуренції, наявністю контрактів безпосередньо із споживачами (їх об'єднаннями).

Окремі аспекти даної моделі розглянуто у [3]. Передавальні організації зобов'язані безперешкодно, за певну плату (рентні платежі), надавати розподільчі мережі для реалізації енергії, безпосередньо споживачам або посередникам.

Функціонування даної моделі економічно вигідно споживачам, оскільки дозволяє обирати постачальника. Отримання надприбутків енергогенеруючими компаніями обмежується конкуренцією між ними.

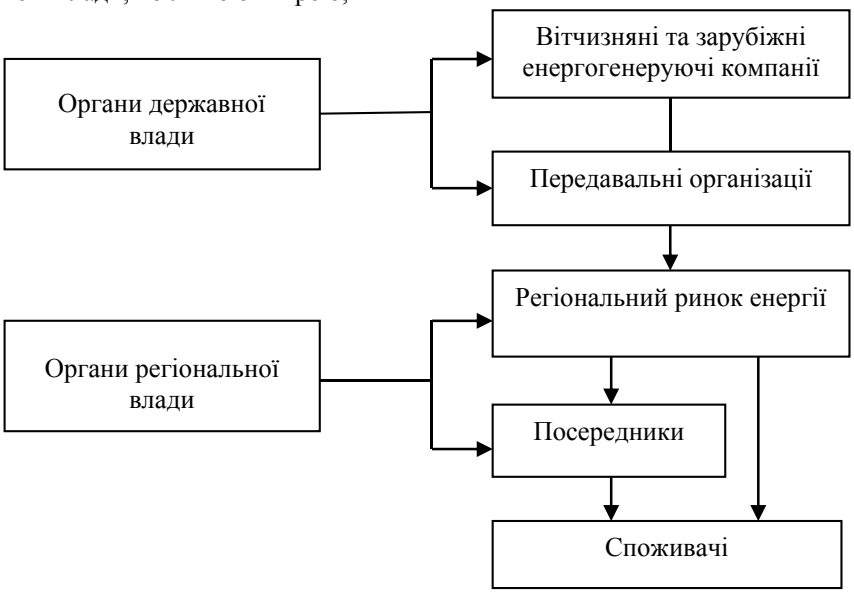


Рис. 3. Модель функціонування ринку енергії

Джерело: розробка авторів

Одночасно, дана модель створює передумови для впровадження програм енергоефективності як для виробників (дозволить знизити ціну енергії), так і для споживачів (зменшення рівня витрат на оплату).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Перспективними напрямками подальших досліджень виступають різні аспекти формування організаційно-економічного механізму моніторингу енергоємності галузей господарського комплексу України, розробки практичних підходів підвищення ефективності використання потенціалу альтернативних джерел енергії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бусарєв В. Аналіз дисбалансу ринку енергоресурсів України [Електронний ресурс] / В. Бусарєв // Ефективна економіка. – 2012. – №2. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=963.

2. Geden O. Negotiations on the EU's Energy and Climate Policy Objectives for the Post-2020 Period and Implications for the German Energy Transition / O. Geden, S. Fisher. – Berlin, 2014. – 30 p.

3. Слупський Б. Основні моделі ринків електроенергетики та особливості їх державного регулювання : порівняльний аналіз [Електронний ресурс] / Б. Слупський // Національна академія державного управління при Президентові України. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gu m/dums/2009_3/09sbvrpa.pdf.

4. Енергетичний баланс України за 2014 рік // Веб сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

5. Енергетичний баланс України за 2013 рік // Веб сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

6. Енергетичний баланс України за 2012 рік // Веб сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

7. Енергетичний баланс України за 2011 рік // Веб сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

8. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за січень-вересень 2015 року // Веб сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

9. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за січень-грудень 2014 року // Веб сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

10. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності за 2011 рік //Веб сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

11. Тормосов Р. Комплексний аналіз джерел фінансування муніципальних енергетичних інвестиційних проектів у сфері виробництва, транспортування та постачання теплової енергії [Електронний ресурс] / Р. Тормосов // Ефективна економіка. – 2010. – №11. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=397.

12. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi_zvit_2014.pdf.

13. Закон України «Про енергозбереження» №74 від 1.07.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80.

14. Kurmaiev P. Actual problems of renewable energe's usage / P. Kurmaiev, V. Rybchak // Development of Regions in Knowledge Economy. – Warsaw: Warsaw University of Life Sciences Publishing, 2014. – P. 47-53.

Курмаев Петр Юрьевич, Рыбчак Виталий Иванович, Рыбчак Елена Сергеевна

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЭНЕРГИИ В УКРАИНЕ

Энергетические ресурсы играют важную роль в развитии мировой экономики. Современный этап развития отечественного рынка энергии характеризуется влиянием внешних и внутренних факторов, которые обусловлены замедлением развития мировой экономики, неравномерным распределением энергетических ресурсов, нарушением сбалансированного их производства и потребления, обострением экологических проблем, глобализацией. Целью статьи является разработка практических рекомендаций по повышению эффективности государственного регулирования рынка энергии в Украине. При подготовке статьи использованы методы: логического обобщения (для выявления противоречия функционирования рынка энергии в Украине), графический метод (для наглядного изображения взаимосвязей между субъектами рынка энергии Украины), статистические методы (при исследовании тенденций основных показателей, характеризующих рынок энергии), экспертных оценок (при формировании предложений и направлений совершенствования государственного регулирования рынка энергии в Украине) и другие. Авторами статьи выделены четыре ключевые проблемы функционирования рынка энергии в Украине: изношенность производственного оборудования субъектов рынка; дефицит финансовых ресурсов; непривлекательность предпринимательской среды; неэффективная организационно-институциональная структура. Указывается на целесообразность государственного регулирования рынка энергии Украины, что обусловлено наличием конфликта интересов среди его субъектов. Отмечено, что в современных условиях перед органами государственной власти встает задача о необходимости обеспечения оптимальной структуры генерирующих мощностей, а также своевременного ввода в эксплуатацию новых объектов. Сформулированы основные принципы государственной политики на рынке энергии в Украине. Авторами предложена модель функционирования рынка энергии. Внедрение модели функционирования рынка энергии будет способствовать формированию высококонкурентной среды генерирующих компаний, передающих организаций, посредников. Перспективными направлениями дальнейших исследований выступают различные аспекты формирования организационно-экономического механизма мониторинга энергоемкости отраслей хозяйственного комплекса Украины, разработки практических подходов повышения эффективности использования потенциала альтернативных источников энергии.

Ключевые слова: *государственное регулирование, эффективность, энергия, рынок, прибыль, модель, инвестиции.*

Kurmaiev P., Rybchak V., Rybchak O.

PRACTICAL ASPECTS OF THE STATE ADJUSTMENT EFFECTIVENESS RAISE OF THE ENERGY MARKET IN UKRAINE

Power resources play an important role in the development of the countries' economics in the world. The modern

stage of national energy market development is being characterized by the influence of outer and internal factors, which are caused by the world's economics development slowdown, allocation of power resources, misbalance of their consumption and production, excessive ecological pressure and globalization. The aim of the article is to develop practical recommendations according to the state adjustment effectiveness raise of the energy market in Ukraine. The following methods have been used during the article preparation: the method of logical generalization (to define the contradiction of the energy market functioning in Ukraine), graphical method (used for the visual demonstration of interrelation between energy market subjects), statistic methods (used during the investigation of main rates tendencies, which describe the energy market), expert judgment (during the formation of the propositions of the improvement ways of the energy market state adjustment in Ukraine) and others. It has been pointed at the practicability of the energy market state adjustment in Ukraine, which is caused by the existence of the interests' conflict among its subjects. It has been noted, that there is the task of the necessary assurance of generating supplies optimal structure with a punctual placement into service of the new objects in modern conditions. The main principles of the state policy at the energy market in Ukraine have been represented. The model of the energy market functioning has been proposed. The implementation of the model of the energy market functioning will promote the development of the highly competitive environment of the generating companies, transferring organizations, intermediate sellers. The long-range ways of further investigations may be different aspects of the development of organization and economic scheme of control of Ukraine's economic complex branches power intensity, working out of the practical approaches of the effectiveness raise of the alternative energy sources facilities use.

Key words: *state regulation, efficiency, energy, market, profit, model, investment.*

Одержано 15.02.2016 р.

УДК 330.33.012

Кучінка Тетяна Василівна,
аспірант кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

ПРИРОДА ТА ПРИЧИНИ ЦИКЛІЧНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

У статті розкрито природу циклічності економічних криз, сутність економічного циклу, охарактеризовано фази розвитку циклу та визначено основні причини циклічного відтворення. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів природи циклічності економічної кризи, основних фаз розвитку циклу та причин циклічного відтворення. Застосовано метод ретроспективного історичного аналізу для комплексного дослідження природи циклічності економічних криз. На теоретичному рівні доведено доцільність застосування різних підходів до визначення внутрішніх та зовнішніх причин циклічності економічного розвитку. Визначено, що економічний цикл є періодичним хвилеподібним коливанням ділової активності, чергуванням піднесення і спаду рівня ринкової активності впродовж кількох років. Обґрунтовано, що економічні цикли можуть відрізнятися один від одного за тривалістю й інтенсивністю, але всі вони мають одні і ті самі фази. Наукова новизна отриманих результатів полягає у виокремленні в межах економічного циклу розвитку економіки країни за 1996-2014 рр. більш короткострокових періодів та обґрунтуванні причин та чинників циклічних коливань у їх межах. Практичне значення проведеного дослідження полягає в обґрунтуванні природи та причин циклічності економічних криз, підтвердженні їх періодичності та повторювальності в розвитку економіки України, а також у визначенні залежності між динамікою економічної кон'юнктури та динамікою промислового виробництва і споживання товарів та послуг (динамікою роздрібного товарообігу). Особлива увага приділяється обґрунтуванню причин економічного циклу, дослідженню динаміки номінального та реального ВВП, обсягів промислового виробництва, зміни рівня заробітної плати, тощо. За результатами проведеного дослідження обґрунтовано причини циклічності економічних криз. Доведено, що поглиблення економічних дисбалансів суттєво послабило макроекономічну стійкість, що зрештою призвело до обвалу економіки України в тому числі внаслідок зовнішньої агресії. Подальші дослідження будуть спрямовані на визначення причинно-наслідкової залежності та обґрунтування основних чинників циклічності розвитку економіки України.

Ключові слова: *економічний цикл, криза, економічна криза, фази економічного циклу.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Проблематика циклічності економічного розвитку України протягом останніх років неодноразово опинялася у центрі уваги українських вчених і громадськості. За результати дослідження динаміки економічного розвитку України та експертним висновкам більшості міжнародних фінансових інститутів в Україні сформувалась глибока економічна криза, яка принесла країні не тільки призупинення темпів економічного розвитку, а й погіршення більшості соціальних параметрів.

Виявлення причин та наслідків економічної кризи є неможливим без глибокого теоретичного аналізу природи циклічності економічного розвитку. Застосування історичного методу дозволяє не тільки використати досвід накопичений, узагальнений і систематизований протягом значного періоду розвитку економічної теорії, а й використати зібрані і систематизовані дані для виявлення причинно-наслідкових зв'язків й прогнозування майбутньої динаміки економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження причин та наслідків економічних циклів приділяли увагу такі видатні вчені-економісти, як Н. Д. Кондратьєв, Д. М. Кейнс, С. Кузнець, І. Фішер, Дж. Міль, С. Сісмонді, Т. Веблен, М. І. Туган-Барановський, А. Маршал, Й. Шумпетер та багато інших.

Ретроспективний аналіз дослідження коливань економічної активності застосовувався багатьма дослідниками економічних циклів і криз. Достатньо назвати праці з цієї проблематики таких вчених, як В. Репке, М. Туган-Барановського, Х. Уерта де Сото, Е. Хансена, Й. Шумпетера, які присвятили ретроспективному аналізу окремі розділи своїх фундаментальних праць. Проте, економічні процеси, які відбуваються у світовій економіці на сьогоднішній день, досить часто не ув'язуються з результатами досліджень та висновками зробленими цими вченими, а виявлені причинно-наслідкові залежності не відповідають сьогоднішнім реаліям. Економічні процеси продовжують розвиватись, в економіці фіксуються нові події й тенденції, які потребують узагальнення і порівняльного аналізу.

Світова економіка постійно розвивається і кожна наступна криза відбувається в особливих умовах, які не тотожні до умов попередньої кризи. Постійно вдосконалюється технологія і збільшується обсяг знань, зростає кількість населення та його стандарти життя, одночасно і практично незворотньо накопичуються екологічні проблеми (вичерпуються природні ресурси і нагромаджуються промислові і побутові відходи). З іншого боку, окремі складові виробничих відносин зберігаються відносно постійними.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних аспектів вивчення природи циклічності економічної кризи, основних фаз розвитку циклу та різноманіття повторювання причин циклічного відтворення.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Україна, як і всі інші країни світу відчуває значні коливання економічної активності: періоди економічного процвітання або сталого економічного розвитку змінюються періодами економічного спаду, депресією. Послідовність припливів і відливів економічної активності у світовій економічній теорії отримало назву діловий (економічний) цикл [1].

Економічні цикли, як ми знаємо їх сьогодні, були кодифіковані та проаналізовані Артуром Бернсом і Уеслі Мітчеллом ще у середині 40-х років минулого сторіччя. Науковці вважали, що економічні цикли – це певний тип коливань сукупної економічної активності націй, яка організовує свою роботу в основному на підприємствах: цикл складається з коливань, які відбуваються приблизно в один і той же час у діяльності багатьох господарських одиниць. Не дивлячись на те, що динаміка макроекономічних показників, які відображають економічний розвиток, частіше всього характеризується зростаючим трендом, фактичний розвиток представляє собою коливання навколо тренду, тимчасові відхилення від регулярної лінії тренду. Саме це і характеризує зміст економічного циклу.

Багато в чому, термін «економічний цикл» вводить в оману. Циклічність передбачає існування певної закономірності в термінах і тривалості руху вгору та вниз у господарській діяльності. А. Бернс і У. Мітчелл обґрунтовували думку, що ця послідовність змін є поворотною, але не періодичною: за тривалістю економічні цикли варіюються від більш одного року до десяти або дванадцяти років [2].

Однією з ключових ідей А. Бернса і У. Мітчелла, є циклічність і синхронність змін основних економічних показників та інших показників розвитку країни. У періоди економічного піднесення спостерігається не тільки зростання обсягів виробництва, але також підвищується рівень зайнятість, а безробіття зменшується. Обсяги нового будівництва також зазвичай зростають, а темпи інфляції можуть прискоритися, якщо розвиток відбувається особливо жваво. І навпаки, під час спаду, обсяги виробництва товарів і послуг знижуються, зайнятість падає, спостерігається зростання безробіття. А. Бернс і У. Мітчелл визначали рецесію як період, коли переважне коло економічних показників відображає тенденцію до зменшення протягом тривалого періоду (більш ніж півроку) [1].

Джон Мейнард Кейнс серед основних причин виникнення економічних циклів виділяв невідповідність між інвестиціями та споживанням. За Д. Кейнсом зростання обсягу інвестицій спричиняє стимулюючий вплив на сукупний дохід. Самі по собі, інвестиції та мультиплікативний ефект, який виникає, не спроможні спричиняти циклічні спади або піднесення в економіці; вони просто забезпечують певний імпульс в напрямі вгору або вниз [3].

На думку економіста, коливання національного доходу можуть приймати різні форми, в залежності від характеристик економіки і того, яким чином населення країни розподіляє свої доходи між споживанням і заощадженнями. Випадкові удари, або те, що економісти називають зовнішні чинники, складають третій тип явищ, що впливають на бізнес-цикл. Це такі зовнішні збурення у системі, як зміна погоди, політичні зміни, війни тощо. Представники кейнсіанської течії економічної теорії вважали, що довжина циклу буде визначатися внутрішніми чинниками розвитку системи, але його інтенсивність залежить від зовнішнього імпульсу [3].

На відміну від еволюційної теорії зародження та розвитку економічних циклів Артура Бернса і Уеслі Мітчелла, які як пріоритетні визначали внутрішні чинники, імпульсно-розповсюджувальний підхід, обґрунтований у працях Є. Слуцького та Рагнара

Фріша розглядає цикл, як наслідок випадкових впливів на економічну систему – імпульсів, або шоків, характер яких з часом послаблюється. Євген Слуцький, за результатами аналізу статистичних даних зробив припущення, що «…накладання випадкових причин породжує хвилеподібні ряди, які мають тенденцію на протязі більшої або меншої кількості хвиль імітувати гармонійні ряди… та проявляти певну (більш або менш, в залежності від обставин, строгу) періодичність» [4].

Загалом імпульси можна умовно розділити на три типи: шоки пропозиції (впливають на виробничу сферу економічної системи); політичні шоки (є наслідком управлінських рішень органів регулювання економіки); шоки у приватному секторі (пов'язані з коливаннями споживчих та інвестиційних видатків домогосподарств) [4].

Більшість сучасних економістів у процесі визначення змісту та причин циклічності економічного розвитку наголошують на існуванні періодичності та послідовності економічних процесів. За словами В. П. Бардовського, економічний цикл – це періодичні коливання економічної активності, що включає розширення та звуження економічної системи, та супроводжується коливанням макроекономічних показників [5].

Згідно визначення О. А. Єрохіної економічний цикл – це перехід від однієї стадії розвитку економічної системи до іншої стадії функціонування, у процесі якого відбувається часткова зворотність з більш або менш постійним інтервалом [6].

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновок, що економічний цикл – це сукупність послідовних фаз стану економіки та повторювані протягом кількох років коливання показників економічної активності – темпів зростання ВВП, рівня безробіття, загального обсягу продажів, загального рівня цін, величини інвестицій тощо. Проте основним показником, який забезпечує можливість відображення існування цієї періодичності та послідовності економічних процесів, є коливання темпів зростання ВВП.

Кожен економічний цикл умовно складається з наступних основних фаз: підйом, бум, пік, дно, спад, депресія, пожвавлення і стагнація. Основні риси перелічених фаз ще у 1939 р. визначив Йозеф Алоїз Шумпетер. Обґрунтування та економічний зміст фаз економічного циклу представлено у табл.1

Таблиця 1

Фази економічного циклу [7, 8]

Фази економічного циклу	**Економічна суть**
Бум	Відбувається прискорення ділової активності, виникають нововведення, виникнення різних нових товарів і нових підприємств, у стрімкому зростанні капіталовкладень, курсів акцій і інших цінних паперів, процентних ставок, цін і заробітної плати. У той же час наростає напруженість банківських балансів, збільшуються товарні запаси.
Пік	Найвища точка серед фаз економічного циклу. Характеризується зниженням рівня безробіття, або зведення до мінімуму, економіка працює з найвищим навантаженням, всі наявні в країні трудові та капітальні ресурси максимально задіяні у виробництві. Інфляційний тиск у такі періоди, як правило, посилюється.
Депресія	Триває ця фаза від півроку до трьох років. Відбувається пристосування господарського життя до нових умов і потреб, знаходження нової рівноваги. Для цієї фази характерні невпевненість, безладні дії, довіра підприємців до ринкової кон'юнктури відновлюється повільно, вони не ризикують вкладати значні кошти в бізнес, хоча ціни й умови господарювання стабілізуються.
Дно	Ця фаза – це «нижча точка», до якої падають виробництво та зайнятість. Дно вважається провісником закінчення спаду, оскільки дана фаза триває не досить довго.
Спад	Відбуваються скорочення обсягу виробництва й ділової активності, падіння цін, затоварення, зростання безробіття й різке збільшення кількості банкрутств.
Стагнація	Довгостроковий застій в економіці, який характеризується низьким темпом росту ВВП, високим рівнем безробіття, зниженням рівня життя населення.
Пожвавлення	Характеризується зростанням капіталовкладень, зростанням цін, виробництво, зайнятість, процентні ставки. Пожвавлення охоплює насамперед галузі, що поставляють засоби виробництва. Пожвавлення завершується досягненням передкризового рівня за макроекономічними показниками.
Підйом	Наступає дана фаза лише тоді, як економічний цикл опускається до найнижчої точки. Дана фаза характеризується збільшенням обсягів виробництва, збільшення рівня зайнятості, збільшення доходів населення. Збільшення та розширення виробництва веде до збільшення закупівлі сировини, наймання додаткових робітників. Оскільки економічні ресурси обмежені, а на них зростає попит, з часом починається зростання загального рівня цін – інфляція.

Головними індикаторами фаз економічного циклу є динаміка індексу фізичного обсягу виробництва, обсягу товарообігу та заробітної плати. Перший з наведених показників відображає тенденції розвитку економіки країни; другий – реакцію споживчого ринку; третій – відображає вплив

економічних процесів, які відбуваються у реальному секторі на рівень доходів населення країни. Методичні підходи щодо розрахунку визначених показників наведено нижче.

1. Індекс фізичного обсягу виробництва *(ІФОв)* відносно базового року – показник, який характеризує динаміку кількісних змін в обсязі виготовлених товарів та послуг, без врахування впливу зміни середнього рівня цін.

$$ІФОв = \frac{ВВП^{р}_{t}}{ВВП^{р}_{б}}, \text{ де} \qquad (1)$$

$ВВП^{р}_{t}$ та $ВВП^{р}_{б}$ – обсяги реального ВВП в поточному та базовому роках, відповідно.

2. Індекс фізичного обсягу виробництва *(ІФОв)* відносно попереднього року:

$$ІФОв = \frac{ВВП^{р}_{t}}{ВВП^{р}_{t-1}}, \text{ де} \qquad (2)$$

ВВПрt та *ВВПрt-1* – обсяги реального ВВП в поточному та попередньому роках, відповідно.

3. Індекс фізичного обсягу товарообороту *(ІФОТ)* відносно базового року

$$ІФОТ = \frac{ОТ^{р}_{t}}{ОТ^{р}_{б}}, \text{ де} \qquad (3)$$

$ОТ^{р}_{t}$ та $ОТ^{р}_{б}$ – обсяги товарообороту в поточному та базовому роках, відповідно.

4. Індекс реальної заробітної плати *(ІРЗП)* відносно базового року

$$ІРЗП = \frac{ЗП^{р}_{t}}{ЗП^{р}_{t-1}}, \text{ де} \qquad (4)$$

ЗПрt та *ЗПрt-1* – обсяги реальної заробітної плати в поточному та базовому роках, відповідно.

Зі статистичних даних, представлених на рис. 1, можна зробити висновок, що протягом аналізованого періоду (1996-2014 рр.) у реальному секторі економіки України спостерігається позитивна динаміка номінального ВВП, чинниками якої є як зростання обсягів виробництва, так і прискорення рівня цін. Період тимчасового погіршення економічної динаміки (2008-2009 рр.) пов'язано з впливом негативних зовнішніх чинників (світовою фінансово-економічною кризою).

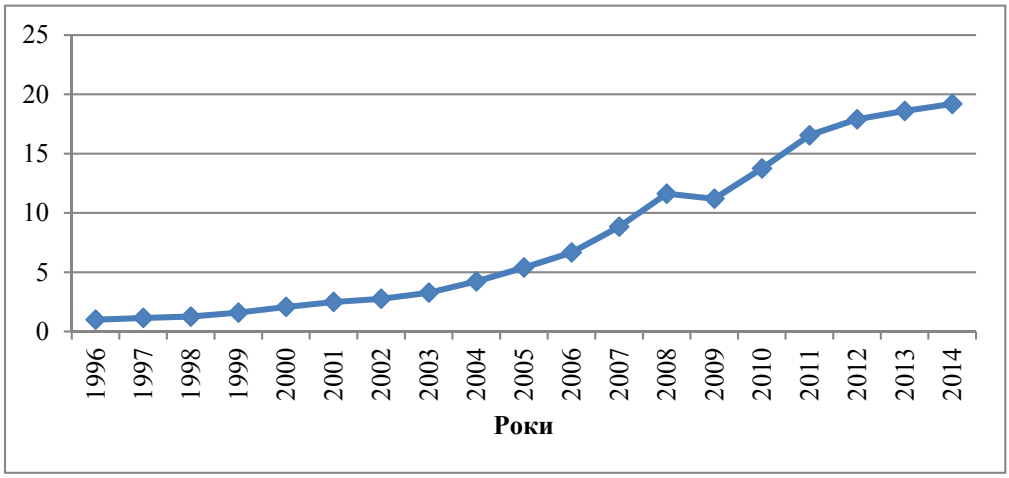


Рис. 1. Індекси фізичного обсягу виробництва відносно базового року, 1996-2014 рр. [9]

Протягом 1996-2001 рр. обсяг номінального ВВП відображає ознаки стагнації, або незначного підвищення економічної активності, темпи приросту фізичного обсягу становили від 1% до 2,5%. Отже, обсяг номінального ВВП кожного наступного року у відповідності до попереднього року показав тенденцію до незначного підвищення.

Починаючи з 2004 по 2008 рік спостерігається тенденція до прискорення динаміки розвитку економіки країни. Вплив зовнішніх чинників спричинених дією світової фінансово-економічної кризи призвів до погіршення економічної динаміки у 2008-2009 рр. Але період економічного спаду носив короткостроковий характер і у 2010-2014 рр. позитивна динаміки економічного розвитку поновлюється, в основному за рахунок прискорення динаміки інфляційних процесів. Загалом економічний цикл у період 1996-2014 рр., відображає тенденцію стабільно невисокого рівня розвитку.

З метою виявлення тенденцій економічної кон'юнктури вагомим є проведення аналізу динаміки зміни номінального ВВП у більш короткострокові періоди (рис. 2).

Протягом аналізованого періоду спостерігається накладання різних типів економічних циклів.

Розвиток економіки країни відображає чередування короткострокових періодів змін економічної динаміки та носить синусоподібний характер. Основними причинами циклічності розвитку є проблеми пов'язані з розбалансуванням ситуації на валютному та грошовому ринках країни та девальвацією гривні.

Протягом аналізованого періоду спостерігаються короткі цикли, які мають тенденцію до підвищення та зниження відносно до попереднього року:

- короткий цикл з 1996-1998 рр. індекс становив 1-1,09;
- короткий цикл з 1998-2002 рр. індекс становив 1,09-1,1;
- короткий цикл з 2002-2006 рр. індекс становив 1,1-1,23;
- короткий цикл з 2006-2009 рр. індекс становив 1,2-0,9;
- короткий цикл з 2009-2014 рр. індекс становив 0,9-1,02.

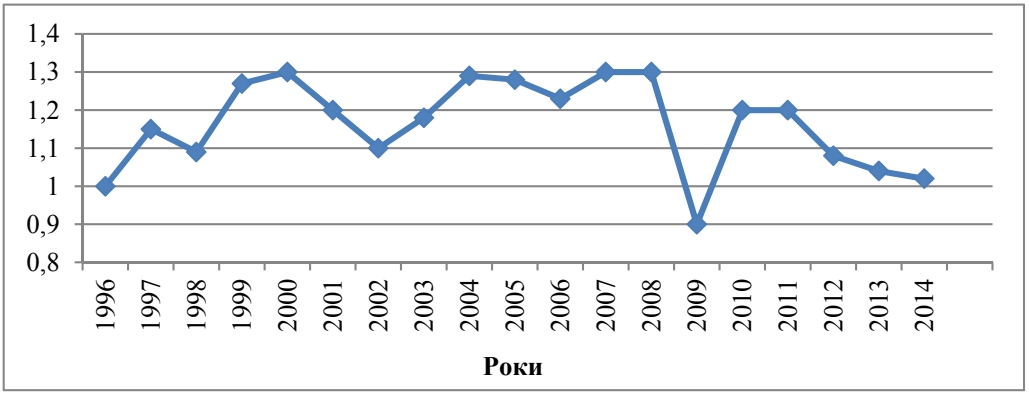


Рис. 2. Індекс фізичного обсягу виробництва відносно попереднього року, 1996-2014 рр. [9]

Для комплексної оцінки економічного розвитку країни визначальним є дослідження темпів приросту (зниження) реального ВВП, промислового виробництва та роздрібного товарообороту (табл. 2).

Таблиця 2

Темп приросту/зниження економічних показників, 1996-2014 рр.

Роки	Реальний приріст/ зниження ВВП, % (до відповідного періоду попереднього року)	Реальний приріст / зниження промислового виробництва, % (до відповідного періоду попереднього року)	Реальний приріст/зниження роздрібного товарообороту, % (до відповідного періоду попереднього року)
1996	-10,0	-5,1	-5,1
1997	-3,0	-0,3	0,2
1998	-1,9	-1,0	-6,6
1999	-0,2	4,0	-7,1
2000	5,9	13,2	8,1
2001	9,2	14,2	13,7
2002	5,2	7,0	15,0
2003	9,5	15,8	20,5
2004	12,1	12,5	21,9
2005	3,0	3,1	23,4
2006	7,4	6,2	26,4
2007	7,6	7,6	29,5
2008	2,3	-5,2	17,3
2009	-14,8	-21,9	-20,9
2010	4,1	11,2	10,1
2011	5,4	8,0	13,2
2012	0,2	-0,5	12,3
2013	0,0	-4,3	6,1
2014	-14,8	-10,7	-9,6

Джерело: інформація Державної служби статистики, [9]

Аналізуючи зміну темпів приросту (зниження) реального ВВП, можна визначити тенденцію зміни загального обсягу виробництва, який вимірюється в постійних цінах. Темп приросту реального ВВП характеризує економічну діяльність в реальному секторі економіки, на величину якого впливає лише зміна обсягів виробництва.

Згідно статистичних даних, наведених у табл. 2, темп приросту (зниження) реального ВВП корелюється з темпами промислового виробництва та темпами роздрібного товарообороту. У структурі даних прослідковується зниження обсягів виробництва та скорочення споживання товарів та послуг.

За період 1996-1999 рр. показники виробництва продукції мали негативну тенденцію. Найнижчої точки реальний ВВП досяг у 2009 р. та 2014 р., а в 2004 р. спостерігається найбільший темп зростання реального ВВП, який становив 12,1%. Тобто

зростання ВВП було значною мірою зумовлене сприятливою кон'юнктурою на внутрішньому та зовнішньому ринках. Протягом 2003 та 2007 рр. найбільший приріст ВВП спостерігався в промисловості, оптовій та роздрібній торгівлі, тощо.

Ще одним важливим показником економічного розвитку країни та добробуту кожного її громадянина є показник реальної заробітної плати, тобто купівельної спроможності населення. Згідно статистичних даних, наведених на рис. 3, величина номінальної середньої заробітної плати характеризується зростанням у порівнянні з базовим 1996 роком. Не дивлячись на це не можна не враховувати такі явища як девальвація гривні, темп інфляційних процесів, ріст цін на товари та послуги. Індекс реальної заробітної плати показує високі доходи у відповідності з базовим роком, але у підсумку населення України характеризується падінням рівня життя та добробуту громадян.

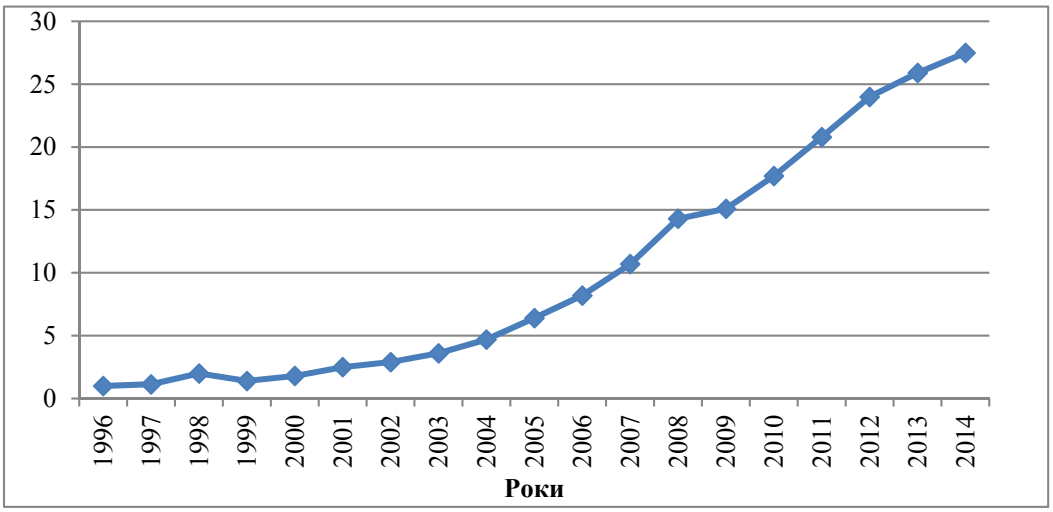


Рис. 3. Індекси реальної заробітної плати відносно базового року, 1996- 2014 рр. [9]

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Економічний цикл є періодичним хвилеподібним коливанням ділової активності, чергуванням піднесення і спаду рівня ринкової активності впродовж кількох років. Економічні цикли можуть відрізнятися один від одного за тривалістю й інтенсивністю, але всі вони мають одні і ті самі фази. Тобто під тривалістю економічного циклу слід розуміти період часу між двома найвищими або найнижчими точками розвитку економіки. Поглиблення економічних дисбалансів суттєво послабило макроекономічну стійкість, що зрештою призвело до обвалу економіки України, в тому числі внаслідок зовнішньої агресії.

Подальші дослідження будуть спрямовані на визначення причинно-наслідкової залежності та обґрунтування основних чинників циклічності розвитку економіки України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Christina D. Romer. Business Cycles / Christina D. Romer // The Concise encyclopedia of Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.econlib.org/library/Enc/BusinessCycles.html.

2. Arthur F. Burns and Wesley C. Mitchell. Measuring Business Cycles [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nber.org/books/burn46-1.

3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.

4. Лоуса Ф. Вклад Евгения Слуцкого в анализ экономических циклов / Ф. Лоус [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=ru&links=./ru/slutsky/critics/slutsky_c2.txt&img=critics.jpg&name=slutsky.

5. Бардовский В. П. Экономика / В. П. Бардовський, О. В. Рудакова, Е. М. Самородова. – М.: ИД «Форум»; ИНФРА-М, 2011. – 672 с.

6. Ерохина Е. А. Стадии развития открытой экономики и циклы Н. Д. Кондратьева / Е. А. Ерохина. – Томск: Водолей, 2001. – 181 с.

7. Классификация экономических кризисов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.1mashstroi.ru/antikrizisnoe_upravlenie/klassifikazia_ekonomicheskih_krizisov/index.html.

8. Виды циклов. Экономические кризисы и их классификация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://modern-econ. ru/makro/problemy/cikl/vidy.html.

9. Основні показники економічного розвитку України / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=085ab09c-ca24-4fee-ae13-3cb51349507c&title=OsnovniPokaznikiEkonomichnogoISotsialnogoRozvitkuUkraini.

Кучинка Татьяна Васильевна

ПРИРОДА И ПРИЧИНЫ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

В статье раскрыто природу цикличности экономических кризисов, сущность экономического цикла, охарактеризованы фазы развития цикла и определены основные причины циклического воспроизводства. Целью статьи является исследование теоретических аспектов природы цикличности экономического кризиса, основных фаз развития цикла и причин циклического воспроизводства. Применен метод ретроспективного исторического анализа для комплексного исследования природы цикличности экономических кризисов. Теоретически доказана целесообразность применения различных подходов к определению внутренних и внешних причин цикличности экономического развития. Определено, что экономический цикл является периодическим волнообразным колебанием деловой активности, чередованием подъема и спада уровня рыночной активности в течение нескольких лет. Обосновано, что экономические циклы могут отличаться друг от друга по продолжительности и интенсивности, но все они имеют одни и те же фазы. Научная новизна полученных результатов заключается в выделении в рамках экономического цикла развития экономики страны за 1996-2014 гг. более краткосрочных периодов и обосновании причин и факторов циклических колебаний в их пределах. Практическое значение проведенного исследования заключается в обосновании природы и причин цикличности экономических кризисов, подтверждении их периодичности и повторности в развитии экономики Украины, а также определена зависимость между динамикой экономической конъюнктуры и динамикой промышленного производства и потребления товаров и услуг (динамикой розничного товарооборота). Особое внимание уделяется обоснованию причин экономического цикла, исследованию динамики номинального и реального ВВП, объемов промышленного производства, изменению уровня заработной платы и тому подобное. По результатам проведенного исследования обоснованно причины цикличности экономических кризисов. Доказано, что углубление экономических дисбалансов существенно ослабило макроэкономическую устойчивость, что в конечном итоге привело к обвалу экономики Украины, в том числе в результате внешней агрессии. Дальнейшие исследования будут направлены на определение причинно-следственной зависимости и обоснование основных факторов, которые приводят к цикличности развития экономики Украины.

Ключевые слова: *экономический цикл, кризис, экономический кризис, фазы экономического цикла.*

Kuchinka T.

THE NATURE AND CAUSES OF CYCLICAL ECONOMIC CRISES

The cyclical nature of economic crises, the essence of the economic cycle has been disclosed in the article, phases of cycle development have been characterized, the main reasons for cycle reproduction have been defined. The article is aimed to study the theoretical aspects of cyclical nature of economic crisis, the main phases of the cycle and the reasons for cycle reproduction. The method of retrospective historical analysis for a comprehensive study of the cyclical nature of economic crisis. The feasibility of different approaches to determining the internal and external causes of cyclical nature of economic development has been proved at the theoretical level. It has been determined that the economic cycle is periodic fluctuations in business activity, alternating rise and fall of market activity for several years. It has been substantiated that economic cycles can differ from each other in duration and intensity, but they all have one and the same phase. Scientific novelty of the results lies in distinguishing within the economic cycle of the country's economy development for the 1996-2014 more short-term periods and substantiation the reasons and factors of cyclical fluctuations within them. The practical significance of the research lies in substantiation the nature and causes of cyclical nature of economic crises, in confirmation of their periodicity and frequency in the economy of Ukraine, in defining the relationship between the dynamics of economic conditions and dynamics of production and consumption of goods and services (retail trade dynamics). Particular attention is paid to the reasons for the economic cycle, the study of the dynamics of nominal and real GDP, industrial production, changes in the level of wages, and so on. The reasons of cyclical nature of economic crises have been grounded according with the results of the research. It is proved that the deepening economic imbalances significantly weakened macroeconomic stability, which ultimately led to the collapse of Ukraine's economy including as a result of foreign aggression. Further research will be aimed to the determination of cause-effect relationships and substantiation of the main factors of recurrence of Economy of Ukraine.

Keywords: *economic cycle, crisis, economic crisis, the phases of the economic cycle.*

Одержано 05.02.2016 р.

УДК 334. 012. 33

Нецора Тетяна Георгіївна,
старший науковий співробітник,
Науково-дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

МЕТОДИЧНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ОБСЯГУ ТА СТРУКТУРИ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що в складні економічні часи для держави підвищується роль державного сектору як інструменту виконання нею своїх функцій. Саме тому адекватне визначення складових частин та обсягів державного сектору має важливе значення щодо виявлення наявного потенціалу держави. Метою статті є аналіз підходів щодо трактування поняття «державний сектор» з урахуванням іноземного досвіду, розроблення пропозицій щодо визначення його структури та розміру в економіці України. В статті розглядається трансформація поняття «державний сектор» в законодавчому полі України за часи незалежності та пов'язані з цим методологічні питання обліку його складових елементів як в економіці, так і за Системою національних рахунків згідно Класифікації інституційних секторів економіки (KICE). Наукова новизна дослідження полягає в тому, що автор вважає необхідним відновити відстеження показників діяльності державного сектору, зробити відповідні кроки для узгодження розрахунків стосовно державного сектору в економіці країни та у валовому внутрішньому продукті з урахуванням іноземного досвіду. Крім цього, в статті рекомендується розширення існуючого в українському законодавстві поняття «суб'єкти господарювання державного сектору» за рахунок віднесення до їх складу державних установ, що здійснюють господарську діяльність. Також доцільними є впровадження в практику господарювання поняття «суспільний сектор», котрий включав би як державний, так і комунальний сектори, а також здійснювати гнучке групування їх об'єктів в залежності від мети дослідження, об'єкта порівняння та методології обліку зазначених показників. Вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення та розкриття в межах, визначених законодавством (з урахуванням питань економічної безпеки), інформації щодо функціонування суб'єктів господарювання державного сектору сприятиме як підвищенню ефективності управління ними, посиленню контролю суспільства за процесами, що відбуваються в економіці, так і у залученні приватних інвесторів, що є зараз конче необхідним для подолання кризових явищ в економіці держави. Саме це і визначає перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: *державний сектор, державна власність, державні підприємства, суб'єкти господарювання, державна корпорація, комунальний сектор, суспільний сектор.*

ВСТУП

Вивчення досвіду багатьох країн світу свідчить, що державний сектор є ключовим елементом національної економіки та провідником державної політики у відповідних сферах, а його масштаби та структура в окремих країнах залежать від стану національного господарства, історичних і соціальних умов та традицій, а також є важливою характеристикою національної економічної моделі.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що в складні для держави економічні часи підвищується роль державного сектору як інструменту виконання нею своїх функцій. Адекватне визначення складових частин та обсягів державного сектору має важливе значення для виявлення наявного потенціалу держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та розвитку державного сектору є предметом дослідження багатьох сучасних як іноземних, так і вітчизняних вчених. Так, серед іноземних науковців слід відзначити дослідження Е. Атінсона, Н. Зінгера, А. Іларіонова, Р. Масгрейва, Дж. Стігліца, Л. Якобсона, серед вітчизняних – Н. Гончарової, І. Жадан, О. Пасхавера, М. Шкільняка та деяких інших. Разом з тим, при всій значущості розробок вітчизняних і зарубіжних науковців на сьогоднішній день в Україні не вирішено питання законодавчо закріпленого визначення поняття «державний сектор».

Мета статті (постановка завдання). Мета статті – аналіз підходів щодо трактування поняття «державний сектор» з урахуванням іноземного досвіду, а також розроблення пропозицій щодо визначення його структури та розміру в економіці України.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Головними державними документами, що регулюють питання визначення державного сектору і головним чином державної власності в Україні, є Конституція України, Цивільний та Господарський кодекси України. Так, згідно ст.13 Конституції України 1996 р. «…земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони є об'єктами права власності Українського народу. Від імені Українського народу права власника здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування в межах, визначених цією Конституцією» [1]. Таким чином, власність українського народу (держави) одночасно управляється як державними, так і місцевими органами влади. Майже в усіх інших статтях Конституції

державна та комунальна форми власності згадуються паралельно, тобто за змістом та цілями застосування вони не мають особливих відмінностей, а основна різниця полягає у механізмі та органах управління.

За часи Радянського Союзу та ще декілька років потому державною статистикою державна форма власності обліковувалась як загальнодержавна разом з комунальною власністю у складі державної власності. Закон України «Про власність» розглядав суб'єктів права комунальної власності у складі суб'єктів права державної власності (ст. 31, 32) [2]. Після того, як на державному рівні було визначено шлях на підвищення значення місцевого самоуправління та місцевого самоврядування, комунальну власність було відокремлено від державної у самостійну форму.

Після прийняття закону України «Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Цивільного кодексу України» [3] Закон України «Про власність» втратив чинність. Наслідком цього стало, з одного боку, більше узгодження між окремими законодавчими актами, а з другого – державні статистичні органи взагалі припинили планові статистичні спостереження в розрізі форм власності, хоча Цивільним кодексом України не заперечується (відповідно до Конституції) існування форм власності. Ст. 326 та ст. 327 Цивільного кодексу України: розмежовують права державної та комунальної власності [4]. Управління майном, що належить державі, здійснюють органи державної влади, а майно, що відноситься до права комунальної власності, вже належать територіальним громадам. Відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 р. [5] управління майном, що є в комунальній власності, від імені і в інтересах територіальних громад здійснюють відповідні ради місцевого самоврядування.

Крім того, постійна зміна у методичних підходах до визначення обсягів державного сектору та обліку підприємств зробила достатньо проблематичним серйозний аналіз його розвитку на основі існуючих статистичних даних, оскільки було відмінено статистичні спостереження за формами власності.

До затвердження нової редакції Методики визначення частки державного сектору у складі економіки (далі – Методика) [6] інформацію про деякі показники роботи суб'єктів господарювання державного сектору (далі – СГДС) за період 2005-2011 рр. за видами економічної діяльності можна було отримати у якості вхідної інформації для розрахунку питомої ваги державного сектору, що публікувалася на офіційному сайті Мінекономрозвитку України. За 2012 р. офіційна інформація щодо показників роботи СГДС та його питомої ваги у складі економіки в зв'язку з переходом на нову Методику взагалі відсутня. За період 2013-2014 рр. для широкого загалу, не зважаючи на проголошений урядом курс на відкритість та прозорість, відкритою є лише інформація щодо питомої ваги СГДС по п'яти основних показниках, на підставі яких згідно останньої редакції Методики, визначається частка державного сектору у складі економіки.

Слід відзначити, що Цивільним кодексом юридичні особи поділяються на суб'єктів приватного та публічного права (ст. 81, п. 2). Зазначений у статті порядок створення юридичних осіб публічного права говорить про те, що сюди відносяться як об'єкти державної, так і об'єкти комунальної власності. Це свідчить про те, що діяльність юридичних осіб цих двох форм власності лежить в однаковому правовому полі. Але, на жаль, в інших основних державних законодавчих актах не зустрічається будь-якого застосування понять «публічний сектор» або «публічне право». Законодавчо визначеним є лише поняття «СГДС економіки», що надається у ст. 22 (п. 2) Господарського кодексу [7], згідно якого до них відносяться суб'єкти, що діють на основі лише державної власності, а також суб'єкти, державна частка у статутному фонді яких перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів.

До суб'єктів комунального сектору економіки згідно ст. 24 (п. 3) цього ж Кодексу відносяться суб'єкти, що діють на основі лише комунальної власності, а також суб'єкти, у статутному фонді яких частка комунальної власності перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує органам місцевого самоврядування право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів. Управління господарською діяльністю, як у державному (ст. 22, п. 5), так і у комунальному секторі (ст. 24, п. 1) здійснюється на основі права господарського відання або права оперативного управління. Тобто, не існує особливих відмінностей у підходах до управління суб'єктами господарювання обох секторів.

Методика визначення частки державного сектору у складі економіки не враховує об'єктів комунальної форми власності, які також варто відносити до державного сектору. Певним кроком вперед стало те, що в останньому її варіанті, що був затверджений наказом Мінекономрозвитку України 20.12.2012 р., передбачено довідкове обстеження показників діяльності суб'єктів господарювання комунального сектору економіки. Але слід зауважити, що без ведення відповідного реєстру ця ініціатива не має особливої перспективи, сьогодні існує можливість обстеження лише суб'єктів господарювання комунальної власності, що повністю належать до комунальної власності (комунальне підприємство).

Склад державного сектору у Методиці закріплений згідно визначення, що міститься у Господарському кодексі України (рис. 1).

Слід відзначити, що проблеми визначення обсягів державного сектору є близькими для країн пострадянського простору. Так, І. В. Васильєв зазначає, що можна виділити дві характерні особливості муніципального (комунального) управління. По-перше, органи місцевого самоврядування не входять в систему органів державної влади, адміністративно незалежні від них і існують автономно. По-друге, органи місцевого управління знаходяться в тісній взаємодії з державою [8].

Доцільність розгляду муніципального сегменту (комунального сектору) разом із державним сектором зумовлено тим, що, з одного боку, місцевим органам влади дозволено самостійно вирішувати суспільні справи, але, з іншого боку, держава покладає на нього виконання частину своїх повноважень.

Рис. 1. Державний сектор економіки Україні у методології Господарського кодексу України
Джерело: побудовано згідно [6], [7] та [11]

Як вже зазначалося вище, при визначенні «державного сектору» у Господарському кодексі йде мова про «СГДС». Окремо слід зупинитися на понятті «суб'єкт господарювання». У Господарському кодексі відсутнє пряме визначення цього поняття. Держстат, спираючись на Господарський кодекс, у своєму класифікаторі «Класифікація організаційно-правових форм господарювання» [9] надає визначення суб'єктів господарювання як учасників господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством. До них серед інших відносяться господарські організації, які визначаються, як юридичні особи, державні, комунальні та інші підприємства, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку.

Згідно Господарського кодексу (ст. 3) господарською діяльністю вважається діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Господарська діяльність буває як комерційною, так і некомерційною (спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку). В цьому контексті доцільно, на наш погляд, згадати ще одну достатньо спірну та недостатньо законодавчо врегульовану проблему врахування бюджетних установ у складі державного сектору.

Цивільний кодекс (ст. 83, п. 3) визначає установу як організацію, створену однією або кількома особами (засновниками), які не беруть участі в управлінні нею, шляхом об'єднання (виділення) їхнього майна для досягнення мети, визначеної засновниками, за рахунок цього майна. Очевидно, що створення державних установ здійснюється державою за рахунок державного майна. А тому, самі державні установи (в першу чергу ті, що здійснюють господарську діяльність), на наш погляд, можуть бути віднесені до державної власності.

Згідно ст. 86 Цивільного кодексу установи можуть поряд зі своєю основною діяльністю здійснювати підприємницьку діяльність, якщо інше не встановлено законом і, якщо ця діяльність відповідає меті, для якої вони були створені, та сприяє її досягненню. Здійснюючи господарську діяльність вони, виходячи зі ст. 3 Господарського кодексу, можуть вважатися суб'єктами господарювання, а саме, СГДС.

Продовжуючи дослідження законодавчої та методичної бази стосовно державного сектору в Україні, слід звернути увагу на те, що у Класифікації інституційних секторів економіки (КІСЕ) України [10], що була розроблена Держстатом з урахуванням іноземного досвіду, застосовується зовсім інше розуміння складових частин державного сектору. Так, до його складу включаються всі інституційні одиниці-резиденти, які: контролюються одиницями-резидентами сектору загального державного управління; віднесені до сектору загального державного управління; віднесені до державних нефінансових корпорацій; віднесені до державних фінансових корпорацій (рис. 2).

Рис. 2. Структура державного сектору економіки

Джерело: побудовано згідно КІСЕ [10]

При цьому державною корпорацією вважається корпорація, що контролюється органом державного управління або іншою державною корпорацією. Більш детальний аналіз дозволяє стверджувати, що розглянуте вище поняття «СГДС» та «державні нефінансові корпорації» є майже тотожними. Слід відзначити, що згідно КІСЕ до складу державних нефінансових корпорацій (тому і державного сектору загалом) відносяться некомерційні організації (НКО), що є юридичними особами, що створені у формі непідприємницьких товариств або організацій, діяльність яких спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без одержання прибутку для його подальшого розподілу між учасниками.

Таким чином, можна зробити висновок, що визначення СГДС, що надається у Господарському кодексі, стосується лише форми існування об'єктів, які входять до його складу (суб'єкти господарювання), та відображає державний сектор «в вузькому значенні». Своєю чергою визначення державного сектору згідно КІСЕ відповідає існуючому в літературі визначенню державного сектору «в широкому значенні», хоча і не враховує землі та інші природні ресурси, що знаходяться у власності народу України.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Зараз в Україні не існує законодавчо закріпленого загальновживаного поняття «державний сектор», яке б повністю відображало його сутність та мету існування, а також співпадало з міжнародним розумінням цього поняття. Вивчення іноземного досвіду свідчить, що у більшості країн взагалі не існує поняття так званого «державного сектору». Частіше ми зустрічаємо «суспільний (public) сектор». До його складу включаються, як муніципальні (федеральні) підприємства, так і державні установи.

Вибір методичних підходів до визначення обсягу державного сектору має достатньо важливе не тільки суто теоретичне, але й практичне значення. Так, за період, коли об'єкти комунальної власності перестали відносити до державного сектору, держава фактично припинила облік та контроль за їх діяльністю. Визначення дійсних обсягів об'єктів, на які держава може мати реальний вплив, та справедливе визначення потенціалу, яким володіє держава, може полегшити вирішення соціально-економічних проблем, що існують в країні.

Проведений аналіз дозволяє зробити такі висновки та пропозиції:

– існуючі в Україні методичні підходи щодо визначення обсягів (питомої ваги) державного сектору не дозволяють коректно порівнювати отримані дані з іншими країнами у зв'язку із наявністю відмінностей у здійсненні розрахунків;

– постійні зміни у законодавстві та у здійсненні статистичних спостережень роблять неможливим обстеження динаміки показників функціонування як об'єктів державного сектору, так і співвідношення ефективності державного та

недержавного секторів;

– на сьогоднішньому етапі в рамках існуючого українського законодавства реальні зміни в підходах до визначення обсягів державного сектору є достатньо сумнівними. Виняток, на наш погляд, складає лише можливий облік у складі державного сектору державних установ, що здійснюють господарську діяльність;

– органам державної статистики необхідно відновити відстеження показників діяльності державного сектору, зробити відповідні кроки для узгодження розрахунків стосовно державного сектору в економіці країни та у ВВП з урахуванням іноземного досвіду;

– доцільними є впровадження в практику господарювання поняття «суспільний сектор», котрий включав би як державний, так і комунальний сектори, а також здійснювати гнучке групування їх об'єктів в залежності від мети дослідження, об'єкта порівняння та методології обліку зазначених показників.

Вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення та розкриття в межах, визначених законодавством (з урахуванням питань економічної безпеки), інформації щодо функціонування СГДС сприятиме як підвищенню ефективності управління ними, посиленню контролю суспільства за процесами, що відбуваються в економіці, так і у залученні приватних інвесторів, що є сьогодні конче необхідним для відбудови економіки держави. Саме це і визначає перспективи подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України (Конституція України прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80.

2. Про власність: Закон України від 07.02.1991 р. №697-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=697-12).

3. Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Цивільного кодексу України: Закон України від 27.04.2007 р. №997-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997-16).

4. Цивільний кодекс України №435-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page).

5. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80/page.

6. Методика визначення частки державного сектору у складі економіки: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1466 від 20.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0110-13/page.

7. Господарський Кодекс України №436-IV від 16 січня 2003 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15).

8. Васильев И. В. Исторические предпосылки возникновения общественного сектора экономики (ретроспектива) / И. В. Васильев // Балтийский экономический журнал. – 2009. – №2(2). – С. 44-58.

9. Класифікація організаційно-правових форм господарювання (КОПФГ): Наказ Держспоживстандарту України від 28 травня 2004 р. № 97, зі змінами внесеними наказами Держспоживстандарту України від 30.05.2005 № 133, від 05.11.2007 № 297 та від 27.04.2009 № 167, наказом Мінекономрозвитку України від 19.06.2015 № 615 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://.ukrstat.gov.ua/.

10. Класифікація інституційних секторів економіки (КІСЕ) (чинна від 01. 01. 2015 р.): Наказ Державної служби статистики України №378 від 03.12.2014 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://.ukrstat.gov.ua/.

11. Статистичний класифікатор організаційних форм суб'єктів економіки (СКОФ): Наказ Державної служби статистики України № 271 від 29.09.2014 р.

Нецора Татьяна Георгиевна

МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЪЕМА И СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в сложные экономические времена для государства повышается роль государственного сектора как инструмента выполнения им своих функций. Именно поэтому адекватное определение составных частей и масштабов государственного сектора имеет важное значение для выявления имеющегося потенциала государства. Целью статьи является анализ подходов к трактовке понятия «государственный сектор» с учетом зарубежного опыта, разработка предложений по определению его структуры и размера в экономике Украины. В статье рассматриваются трансформация понятия «государственный сектор» в законодательном поле Украины за время независимости и связанные с этим методологические вопросы учета его составляющих элементов как в экономике, так и по Системе национальных счетов согласно Классификации институциональных секторов экономики (КИСЭ). Научная новизна исследования заключается в том, что автор считает необходимым восстановить обследование показателей деятельности государственного сектора, сделать соответствующие шаги для согласования расчетов относительно государственного сектора в экономике страны и в валовом внутреннем продукте с учетом зарубежного опыта. Кроме этого, в статье рекомендуется расширить существующее в украинском

законодательстве понятие «субъекты хозяйствования государственного сектора» за счет отнесения в их состав государственных учреждений, осуществляющих хозяйственную деятельность. Также целесообразными является внедрение в практику хозяйствования понятие «общественный сектор», который включал бы как государственный, так и коммунальный сектора, а также осуществлять гибкую группировку их объектов в зависимости от цели исследования, объекта сравнения и методологии учета указанных показателей. Совершенствование информационно-аналитического обеспечения и раскрытие в пределах, определенных законодательством (с учетом вопросов экономической безопасности), информации о функционировании субъектов хозяйствования государственного сектора, будет способствовать как повышению эффективности управления ими, так и усилению контроля общества за процессами, происходящими в экономике, так и в привлечению частных инвесторов, что сейчас крайне необходимо для преодоления кризисных явлений в экономике государства. Именно это и определяет перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: *государственный сектор, государственная собственность, государственные предприятия, предприятия, государственная корпорация, коммунальный сектор, общественный сектор.*

Netsora T.

METHODICAL ISSUES OF DETERMINING THE VOLUME AND STRUCTURE OF THE PUBLIC SECTOR IN THE ECONOMY OF UKRAINE

The importance of the subject is based on the fact that in difficult economic times the role of the public sector for government as a tool for performing its functions increases. Therefore an adequate definition of parts and volume of public sector is crucial for identifying the existing potential of the government. The object of an article is an analysis of approaches to the interpretation of the term «public sector» based on the foreign experience, and also development proposals on evaluation it's structure in the economy of Ukraine. The article deals with the transformation of the concept «public sector» in the legislative field of Ukraine in the days of independence and linked methodological issues of accounting it's constituent elements in economy as well as in the System of National Accounts according to Classifier of Economic Institutional Sectors (CEIS). The scientific novelty of the research is that the author considers important to reestablish the tracking of public sector activity indexes, make corresponding steps for coordinating settlements on public sector in country's economy and in the gross domestic product on the basis of foreign experience. Furthermore, the article recommends the extension of existing concept of «economic entities in public sector» due to classifying them as governmental institutions which perform economical activity. It is also expedient to put into economical management practice the concept of «communal sector» which would involve both public and residential sectors and also perform a flexible grouping of their objects in accordance with a purpose of the study, object of comparison and a methodology of accounting the defined indexes. The improvement of information and analytical support within the framework specified in law (taking into account economic security issues), information about economic public sector entities will contribute to both increasing their management effectiveness, strengthening public control over the processes that are taking place in economy and in attracting private investors that is essential now for overcoming the crisis in the economy. This determines the perspectives of further researches.

Keywords: *public sector, governmental property, government enterprises, economic entities, government corporation, residential sector, communal sector.*

Одержано 15.02.2016 р.

УДК 330.341.42

Припута Наталія Володимирівна,
старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ МОНОПОЛІЗОВАНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ

*Мета статті полягає в узагальненні методичного інструментарію моніторингу та оцінки рівня монополізованості в економіці. В статті використані такі методи: модельний, графічний, індексний. Результат статті полягає в узагальненні методичного інструментарію моніторингу та оцінки рівня монополізованості в економіці. Серед розглянутих методів більш детально розкрито особливості використання моделі компромісу О. Уільямсона, індексу Херфіндаля-Хіршмана (*HHI*) та індексу концентрації (*CR*). Модель компромісу О. Уільямсона дозволяє визначити суспільні наслідки процесів концентрації виробництва. Її перевага полягає в можливості оцінки загального суспільного ефекту від окремих процесів концентрації виробництва на основі вартісного порівняння зниження витрат від збільшення масштабу виробництва та зростання чистих втрат суспільства від можливого зростання ціни реалізації продукції. Індекс HHI використовується при аналізі рівня конкуренції та враховує частку на ринку кожного з учасників. Своєю чергою, індекс CR є показником, що відображає ринкову частку (або індекс концентрації) обраної кількості великих за обсягами гравців ринку або суму їх часток на ринку. Наукова новизна полягає в використанні системного підходу до використовуваних методів моніторингу, що охоплює модельний, графічний, індексний методи поряд із аналітичними. Практична значущість статті полягає в узагальненні методичного інструментарію оцінки рівня монополізованості в економіці та можливості використання графічного методу для оцінки результатів господарських операцій щодо злиття, поглинання та об'єднання суб'єктів підприємництва. Перспективи подальших досліджень полягають у поглибленні методичного інструментарію моніторингу, комбінуванні різних методів для вирішення окремих галузевих та наукових завдань, обґрунтуванні модельних засад моніторингу стану монополізованості різних галузей економіки.*

Ключові слова: *конкурентні основи ринку; модель компромісу О. Уільямсона, індекс Херфіндаля-Хіршмана; індекс концентрації; методичний інструментарій; моніторинг монополізованості економіки*

ВСТУП

Постановка проблеми. Однією з важливих умов ефективного виконання своєї суспільної функції будь-яким продуктовим ринком є налагодження конкурентних механізмів його функціонування. Ключовими в цьому відношенні є питання антимонопольно-конкурентного регулювання розвитку. В контексті зазначеного своєю актуальністю відзначаються питання моніторингу дотримання конкурентних умов функціонування ринку та його методичного забезпечення. У зв'язку з цим важливим є узагальнення методичного інструментарію оцінки рівня монополізованості окремих ринків та впливу стану окремих ринків на ситуацію в суспільстві та порядок вирішення різних соціально-економічних завдань життєдіяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема обґрунтування належного інструментарію для оцінки рівня монополізованості окремих галузей та стану конкурентного середовища є предметом уваги багатьох вчених серед яких відзначаються Авдашева С. [1, 2], Калмичкова Е. [2], Кузнецов Б. [3], Дзагурова Н. [4], Демсец Г. (Demsetz H.) [5], Коммонс Дж. (Commons J. R.) [3], Коуз Р. [6], Мочерний С. [7], Познер Р. (Posner R.) [8], Стиглер Д. (Stigler G. J.) [9], Уильямсон О. [10], Шаститко А. [1, 2], Эрроу К. Дж. [11], Юсупова Г. [12]. Результати їх наукових досліджень розкривають окремі питання забезпечення конкурентних умов функціонування економіки, зокрема методичні підходи з оцінки ринкового стану та дієвості заходів антимонопольно-конкурентного регулювання. Проте подальшого дослідження потребують питання специфіки методичного обґрунтування інструментарію оцінки антимонопольно-конкурентного регулювання відносно різних галузей та за різного ринкового стану в економіці.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті полягає в узагальненні існуючого методичного інструментарію моніторингу та оцінки рівня монополізованості в економіці.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Конкурентні основи діяльності передбачають вільний вибір підприємцем організаційної та правової форми своєї роботи, свободу входити в господарські об'єднання та об'єднувати суб'єкти господарювання. Для суспільства важливістю відзначається спостереження за цими процесами та визначення міри концентрації, яка припустима для певного ринку, а яка не припустима. Управлінською теорією та практикою для різних галузей відпрацьований широкий інструментарій для оцінки рівня концентрації та ринкової влади. Більш гнучко виконання зазначеного завдання можливо на модельній основі, що дає можливість підготовки різних сценаріїв розвитку ринкових ситуацій, вибору більш доцільних сценаріїв для суспільства та відповідного вибору механізмів, що забезпечать реалізацію зазначених сценаріїв.

Однією з моделей, що використовується для оцінки доцільності злиття декількох суб'єктів господарювання, є модель компромісу О. Уільямсона

(Williamson trade-off model). Дана модель дає можливість оцінити компроміс в процесі злиття шляхом порівняння вигод від зменшення виробничих витрат та втрат від зростанням цін внаслідок отримання більшої ринкової влади [10]. Зазначені два критерії є основними характеристиками мотивів для прийняття рішення про об'єднання (на мікроекономічному рівні), так і прийняття рішень про дозвіл на об'єднання (на макроекономічному рівні) (рис. 1).

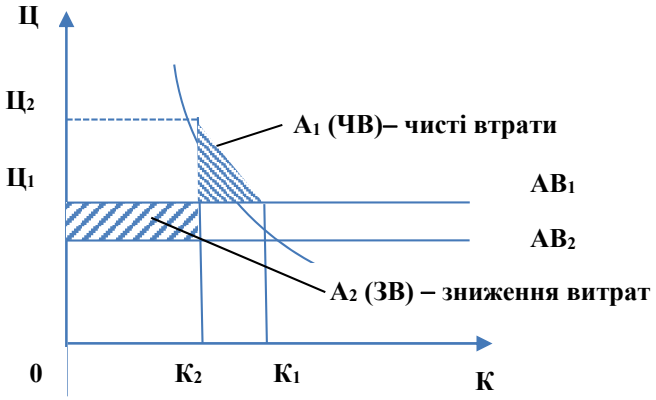


Рис. 1. Спрощена модель компромісу Вільямсона

Джерело: [10]

Здійснити порівняння вигід та втрат від злиття можна зробити як в модельній, так і в графічній формі (див. рис. 1). Оцінити вплив окремого злиття (об'єднання) можна в контексті часткової рівноваги шляхом порівняння обсягу економії витрат, втрат від збільшення цін та зміни порядку розподілу ресурсів від зміни структури ринкової влади.

На рис. 1 графічно зображено 2 ситуації – перед і після процесу об'єднання двох або більше суб'єктів підприємництва. Лінія AB_1 характеризує величину середніх витрат господарюючих суб'єктів до об'єднання, в той час як лінія AB_2 – після їх об'єднання. Ціною продукції до об'єднання буде $Ц_1$, що дорівнює $k(AB_1)$, де k характеризує рівень ринкової влади. В свою чергу ціною продукції після об'єднання буде $Ц_2$. У випадку зменшення ціни за результатом об'єднання ($Ц_2 < Ц_1$) суспільний ефект від такого об'єднання можна визнати суто позитивним.

Суспільну доцільність об'єднання можна визначити шляхом порівняння площ двох заштрихованих фігур – A_1 та A_2, що характеризують обсяг суспільних вигод від зниження ціни після об'єднання (A_2) та суспільних витрат (A_1), які можуть мати місце в результаті підвищення ціни об'єднаною підприємницькою одиницею. Чистий аллокативний ефект від зазначеної господарської операції буде становити собою різницю між площами вказаних фігур (формула 1):

$$E = A_2 - A_1 \qquad (1)$$

При цьому область A_2 можна розрахувати за формулою 2:

$$S(A_2) = (AB_2 - AB_1) * K_2 = [\Delta(AB)] * K_2 \qquad (2)$$

Область A_1, в свою чергу, розраховується за формулою 3:

$$S(A_1) = (Ц_2 - Ц_1) * (K_1 - K_2) = (\Delta Ц) * (\Delta K) \qquad (3)$$

Відповідно до зазначеного, узагальненим критерієм суспільної доцільності здійснення певного об'єднання виступає відповідність суспільного результату наступній нерівності (формула 4):

$$[\Delta(AB)] * K_2 - ½ * (\Delta Ц) * (\Delta K) > 0 \qquad (4)$$

В протилежному випадку (формула 5) є всі підстави для антимонопольних органів не допускати подібне об'єднання, оскільки воно матиме негативний вплив на суспільну ситуації на певному продуктовому ринку.

$$[\Delta(AB)] * K_2 - ½ * (\Delta Ц) * (\Delta K) < 0 \qquad (5)$$

Проведення моніторингу стану ринкової структури, з оцінкою рівня її монополізації, пов'язано з визначенням міри концентрації продавців в галузі або на ринку. У практиці антимонопольного регулювання різних країн при вирішенні різних завдань антимонопольної політики використовувались такі показники або коефіцієнти [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12]: коефіцієнт концентрації, коефіцієнт Герфіндаля-Гіршмана, коефіцієнт Лінда, коефіцієнт Джині, коефіцієнт Лернера, коефіцієнт Холла-Тайдмана (коефіцієнт Розенблюта), коефіцієнт відносної концентрації, коефіцієнт ентропії, коефіцієнт дисперсії логарифмів частки продукції фірми на ринку тощо. Рівні вказаних показників характеризують з різних сторін специфіку розподілу обсягів виробництва та продажів між суб'єктами господарювання досліджуваної галузі або відповідного ринку. Також дані показники є основою оцінки можливості впливу будь-якого господарюючого суб'єкта на ринок, тобто на умови обігу товарів, на рівень цін на товари, рівень задоволення попиту населення при визначених рівнях цін на товари.

При аналізі антимонопольно-конкурентного регулювання у молокопродуктовому підкомплексі корисним буде врахування досвіду застосування різних механізмів антимонопольного та конкурентного регулювання різних галузей або ринків у країнах світу. Наприклад, в США рівень концентрації та монополізації ринку визначається за допомогою

індексу Херфіндаля або Херфіндаля-Хіршмана та індексу концентрації, що є дієвими інструментами антимонопольного регулювання. За абревіатурою від початкової англійської назви показника індекс Херфіндаля-Хіршмана позначається як HHI (англ. Herfindahl-Hirschman index), а індекс концентрації як CR (Concentration ratio). Визначення індексу HHI використовується при аналізі рівня конкуренції та враховує частку на ринку кожного з учасників. Зазначений показник при аналізі конкуренції реагує на питому вагу на ринку кожного учасника. Порядок його розрахунку полягає у визначенні суми квадратів відсотків кожного суб'єкта на ринку або в галузі. В свою чергу, індекс концентрації CR це показник, що відображає ринкову частку (або індекс концентрації) обраної кількості великих за обсягами гравців ринку або суму їх часток на ринку. Верхньою межею даного індексу є 100, що означає повну монополізованість ринку. В даному відношенні невизначеним є поняття «задана кількість» гравців ринку. Для уточнення цієї «заданої кількості» великих гравців ринку даний показник визначається з цифрою, що характеризує цю кількість гравців ринку, наприклад, CR2, CR5 або CRn, що означає розгляд питомої ваги на ринку 2, 5 або n фірм.

Індекс концентрації розраховується за формулою 6:

$$CRn = \sum_{i=1}^{n} S_i \qquad (6)$$

де CRn – індекс концентрації n-ї кількості великих суб'єктів господарювання на ринку;

S_i – частки на ринку найбільших компаній.

В розгорнутому вигляді дану формулу можна інтерпретувати як (формула 7):

$$CRn = S_1 + S_2 + ... + S_n \qquad (7)$$

При практичному використанні індексу концентрації (CR) на будь-якому господарському рівні в Україні слід враховувати і недоліки алгоритму визначення даного показника. З однієї сторони, індекс концентрації враховує арифметичну суму питомої ваги на ринку великих фірм. При цьому даний індекс не враховує розподілу вказаних часток між фірмами на ринку, що враховувались при розрахунку індексу. Більш наочно уявити прикладний характер застосування даного показника при обгрунтуванні господарських рішень можна на основі порівняння різних варіантів його розрахунку.

При аналізі рівня концентрації на ринку чотирьох основних суб'єктів господарювання з загальною часткою ринку в 92% (CR4 = 92) може з'ясуватись, що вказаний результат може бути сформований у результаті різного розподілу внеску кожного суб'єкта господарювання. Один з варіантів, при рівному розподілі внеску кожного з зазначених суб'єктів має вигляд: 23 + 23 + 23 + 23 = 92. Інший варіант, із значною перевагою одного учасника може мати вигляд: 70 + 10 + 6 + 6 = 92, характеризує зовсім іншу ситуацію на ринку та обумовлює інші засоби та механізми впливу на ринкову ситуацію для досягнення визначених цілей розвитку галузі та економіки. В другому умовному прикладі представлений варіант з наявністю фактичної монополізованості ринку. Зазначена ситуація передбачає застосування заходів антимонопольного та конкурентного регулювання.

На основі значень індексу HHI приймається рішення щодо можливості злиття та поглинання у галузі. Верхня величина індексу HHI обмежена значенням 10000 (100^2). Цю величину можна інтерпретувати відносно ситуації наявності на ринку однієї фірми та стану ринку «чистої монополії» як наслідок цього. В випадку функціонування на ринку 2 фірм з рівними частками ринку, індекс HHI буде мати значення 5000 ($50^2 + 50^2$). В випадку діяльності на ринку 3 фірм з рівними частками ринку зазначений індекс буде мати значення 3333 ($33^2 + 33^2 + 33^2$). Тобто відзначається тенденція зменшення значення індексу HHI в випадку збільшення кількості функціонуючих на ринку фірм (формули 8 та 9).

$$HHI = \sum_{i=1}^{N} S_i^{\,2} \qquad (8)$$

$$HHI = S^2_1 + S^2_2 + ... + S^2_n \qquad (9)$$

Арифметично показник індексу HHI можна розрахувати ще за формулою 10:

$$HHI = 10000/n, \qquad (10)$$

де *n* – кількість діючих суб'єктів господарювання на ринку з рівними частками продукції на ринку.

Результати даного аналізу можна інтерпретувати таким чином, що значення індексу реагує на кількість суб'єктів господарювання, що здійснюють господарську діяльність на ринку. Значення індексу підвищується з підвищенням рівня монополізації ринку та, навпаки, зменшується в випадку зменшення концентрації на означеному ринку. Як зазначалося вище, значення HHI є основою для прийняття рішень на рівні підприємств. В контексті зазначеного, індекси HHI та СЗ є основою прийняття рішень щодо злиття та поглинання. Вони є основою для характеристики ринків за мірою концентрації. Так, в США за даною ознакою виділено три види ринків:

I вид – це ринки з низьким рівнем концентрації, стан на яких характеризується значенням меж зазначених вище індексів: CR < 45%; HHI < 1000;

II вид – це ринки з поміркованим рівнем концентрації, з характеристиками коефіцієнтів: 45 % < CR < 70%; 1000 < HHI < 1800;

III вид – це ринки з високим рівнем концентрації, зі значенням коефіцієнтів: 70% < CR < 100%; 1800 < HHI < 10000.

В США з 1982 р. індекси HHI та CR законодавчо затверджені як одні з важливих показників оцінки припустимості злиття та поглинання в процесі обгрунтування антимонопольного законодавства. Критерієм прийняття рішень щодо можливості підвищення рівня концентрації є рівні показників HHI та CR. В США суб'єктом, що приймає рішення щодо доцільності укрупнення фірм є Департамент юстиції. Наприклад, значення індексу HHI <= 1000 свідчить про

можливість безперешкодного здійснення господарських дій по злиттю та поглинанню. Значення ННІ в діапазоні від 1000 до 1800 свідчить про припустимість прийняття рішень щодо злиття та поглинання. В випадку перевищення значення ННІ від межи над 1800 означає обов'язкову потребу рішення Департаменту юстиції щодо можливості злиття та поглинання у галузі.

Важливою складовою вирішення завдання забезпечення ефективності функціонування молокопродуктового підкомплексу є забезпечення конкурентних основ діяльності суб'єктів господарювання в ньому. Загалом питання налагодження ефективної дії ринку та формування антимонопольних та конкурентних основ забезпечення його функціонування є багатогранним питанням. Тому і оцінку ефективності конкурентної політики в умовах поширення процесів глобалізації слід проводити з різних сторін. В межах молокопродуктового підкомплексу це є оцінка даних механізмів окремо по ринку молока та окремо по ринку продуктів його переробки шляхом визначення алокативної, господарської та динамічної ефективності. В контексті зазначеного, визначення алокативної ефективності, в межах підкомплексу, передбачає оцінку різних варіантів отримання доходу від комбінованого розподілу ресурсів за напрямами суто виробництва молока та переробки певної його частини на молочні продукти. Тобто даний вид ефективності можна ототожнити з міжгалузевою та міжпродуктовою ефективністю, що може визначатись як на рівні окремих суб'єктів господарювання так і окремих галузей.

Узагальнено оцінка господарської ефективності пов'язана з оцінкою ефективності складових та всієї діяльності суб'єкта господарювання, окремими елементами чого може бути ефективність співвіднесення рівнів доходів та витрат окремих структурних підрозділів, виробництва окремих продуктів або надання окремих послуг. Також в межах оцінки господарської ефективності доцільним є визначення оптимальної виробничої програми суб'єкта, оптимальних його розмірів чи розмірів його структурних підрозділів. При цьому важливим є урахування впливу факторів навколишнього середовища та цільових установок щодо розвитку. Зазначений вид ефективності можна ототожнити з ефективністю мікроекономічного рівня господарювання.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Умовою ефективного виконання економікою своєї суспільної ролі є забезпечення конкурентних основ її функціонування. Це значною мірою залежить від налагодження дієвого інструментарію моніторингу стану монополізованості економіки. Доведено, що гнучко виконувати моніторингові функції можливо за використання модельного підходу в процесі оцінки.

Узагальнено методичний інструментарій для виконання завдань моніторингу рівня монополізованості окремих галузей економіки. Серед розглянутих методів більш детально розкрито особливості використання моделі компромісу О. Уільямсона, індексу Херфіндаля-Хіршмана (ННІ) та індексу концентрації (CR).

Модель компромісу О. Уільямсона дозволяє визначити суспільні наслідки процесів концентрації виробництва. Її перевага полягає в можливості оцінки загального суспільного ефекту від окремих процесів концентрації виробництва на основі вартісного порівняння зниження витрат від збільшення масштабу виробництва та зростання чистих втрат суспільства від можливого зростання ціни реалізації продукції.

Визначення індексу ННІ використовується при аналізі рівня конкуренції та враховує частку на ринку кожного з учасників. В свою чергу, індекс концентрації CR являє собою показник, що відображає ринкову частку (або індекс концентрації) обраної кількості великих за обсягами гравців ринку або суму їх часток на ринку.

Перспективи подальших досліджень полягають в поглибленні методичного інструментарію моніторингу, комбінуванні різних методів для вирішення окремих галузевих та наукових завдань, обґрунтуванні модельних засад моніторингу стану монополізованості різних галузей економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдашева С. Экономические основы антимонопольной политики: российская практика в контексте мирового опыта // С. Авдашева, А. Шаститко, Е. Калмычкова. – Экономический журнал ВШЭ, 2007. – Т. 11. № 1. – С. 89-123.

2. Авдашева С. Конкуренция и структура рынков: что мы можем узнать из эмпирических исследований о России // С. Авдашева, А. Шаститко, Б. Кузнецов. – Российский журнал менеджмента, 2006.– Том 4. № 4. – С. 3-22.

3. Commons J. R. The Distribution of Wealth / Commons J. R. – New York, A. M. Kelley, 1963. – 258 p.

4. Дзагурова Н. Практика регулирования вертикальных взаимодействий: вертикальные ограничения с точки зрения координации согласованных действий // Н. Дзагурова. – Вопросы экономики, 2011. – № 5. – С. 103-114.

5. Demsetz H. Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy / H. Demsetz. – *The Journal of Law and Economics.* – Vol. 16, № 1 (Apr., 1973). – P. 1-9.

6. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Коуз Р.; пер. с англ. – М.: Новое изд-во, 2007. – 224 с.

7. Економічна енциклопедія: У 3 т. Т. 1 / Редкол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

8. Posner R. A. Natural Monopoly and its Regulation / Posner R. A. – Washington DC., Cato Institute, 1999. – 115 p.

9. Stigler G. J. The Organization of Industry / G. J. Stigler. – Homewood, R. D. Irwin, 1968. – 328 p.

10. Уильямсон О. Экономия как защита в антимонопольном процессе: компромисс с позиции благосостояния [Електронний ресурс] // О. Уильямсон. – Режим доступу: http://www.seinstitute.ru/Files/v5-19_will_p622-649.pdf.

11. Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Дж. Эрроу; пер. с англ. // Thesis. Теория и история экономических и социальных институтов и систем. – М. : Начала-пресс, 1993. – Альманах, т. 1. – Вып. 2. (Весна 1993). – 206 с.

12. Юсупова Г. Теории фирм и теории рынков: дискуссии и историческое развитие / Г. Юсупова // Современная конкуренция, 2010. – № 2 (20). – С.117-134.

Припута Наталья Владимировна

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ МОНОПОЛИЗИРОВАННОСТИ В ЭКОНОМИКЕ

Цель статьи заключается в обобщении существующего методического инструментария мониторинга и оценки уровня монополизированности в экономике. В статье использованы следующие методы: модельный, графический, индексный. Результат статьи заключается в обобщении методического инструментария осуществления мониторинга и оценки уровня монополизированности в экономике. Среди рассмотренных методов, более подробно раскрыты особенности использования модели компромисса О. Уильямсона, индекса Херфиндаля-Хиршмана (HHI) и индекса концентрации (CR). Модель компромисса О. Уильямсона позволяет определить общественные последствия процессов концентрации производства. Ее преимущество заключается в возможности оценки общего общественного эффекта от отдельных процессов концентрации производства на основе стоимостного сравнения снижения затрат от увеличения масштаба производства и от роста чистых потерь общества от возможного увеличения цены реализации продукции. Индекс HHI используется при анализе уровня конкуренции и учитывает долю на рынке каждого из участников. В свою очередь, индекс CR представляет собой показатель, отражающий рыночную долю (или индекс концентрации) выбранного количества крупных по объемам игроков рынка или сумму их долей на рынке. Научная новизна заключается в использовании системного подхода к используемым методам мониторинга, что охватывает модельный, графический, индексный методы наряду с аналитическими. Практическая значимость статьи заключается в обобщении методического инструментария оценки уровня монополизированности в экономике и возможности использования графического метода для оценки результатов хозяйственных операций по слиянию, поглощению и объединению субъектов предпринимательства. Перспективы дальнейших исследований заключаются в углублении методического инструментария мониторинга, комбинировании различных методов для решения отдельных отраслевых и научных задач, обосновании модельных основ мониторинга состояния монополизированности различных отраслей экономики.

Ключевые слова: *конкурентные основы рынка; модель компромисса О. Уильямсона, индекс Херфиндаля-Хиршмана; индекс концентрации; методический инструментарий; мониторинг монополизированности экономики.*

Pryputa N.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE LEVEL OF MONOPOLIZATION IN THE ECONOMY

The purpose of the article is a synthesis of methodological tools for monitoring and assessing the level of monopolization in the economy. The following methods have been used in the article: modeling, graphics, index. Result of the paper is a synthesis of methodological tools for monitoring and assessing the level of monopolization in the economy. Among these methods the features of the model of compromise by O. Williamson, Herfindahl-Hirschman Index (ESI) and the concentration index (CR) have been disclosed in more details. Model of compromise of O. Williamson allows determining the effects of concentration of production. Its advantage is the possibility to assess the overall social effect of the individual processes of concentration of production based on cost comparisons of costs reduction by increasing production scale and increase in net losses from a possible price increase of sales. ESI index is used in the analysis of competition and takes into account the market share of each participant. In turn, the CR Index is an indicator that reflects the market share (or index concentration) of a selected number of large-volume players or the amount of their shares on the market. Scientific innovation is to use a systematic approach to the methods of monitoring, covering model, graphic, index methods along with analytical. The practical significance of the paper is a synthesis of methodological tools of assessment the level of monopolization in the economy and the possibility of using a graphical method for evaluating the results of business operations of mergers, acquisitions and associations of enterprises. Prospects for further research are to deepen methodological tools of monitoring, combination of different methods to solve specific industry and scientific tasks, justification of model bases of monitoring the state monopolization of various industries.

Keywords: *competitive fundamentals of the market; Model of compromise by O. Williamson, Herfindahl-Hirschman index; index of concentration; methodological tools; monitoring of monopolization of economy.*

Одержано 14.02.2016 р.

УДК 339.52

Пугачевська Катерина Сергіївна,
к.е.н., асистент кафедри міжнародної економіки,
Київський національний торговельно-економічний університет

ІМПОРТОЗАЛЕЖНІСТЬ ТА ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІМПОРТУ В УКРАЇНІ

Наукова стаття присвячена актуальному питанню формування ефективної системи регулювання імпорту товарів в Україні з огляду на тривале домінування експорту над імпортом у формі негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу з 2006 р., переважання у структурі експорту товарів з низьким ступенем обробки, а також імпорт в Україну товарів з високим рівнем доданої вартості й суттєву імпортозалежність окремих секторів економіки. Метою статті є оцінка існуючої системи тарифного регулювання імпорту в умовах членства в СОТ та у зв'язку з інтеграцією до європейського економічного простору, а також визначення рівня імпортозалежності окремих видів економічної діяльності. Вирішення поставленої мети здійснюється на основі аналізу динаміки зовнішньої торгівлі України за більш ніж 15 років незалежності України. Здійснено характеристику існуючого тарифного режиму в Україні та інших державах-членах СОТ, а також аналіз середньоарифметичної та средньозваженої ставок митного тарифу. Проведено структурну оцінку імпорту товарів в Україну з країн Митного Союзу та країн Європи за період до 2014 р. включно та виявлено поступове зменшення частки країн СНД у імпорті, починаючи з 2003 р. Проведено оцінку процесів екзогенізації у промисловому виробництві на основі показників імпортозалежності, експортоорієнтованості та ендогеноорієнтованості видів економічної діяльності. Наукова новизна отриманих результатів полягає у обгрунтуванні взаємозв'язку динаміки валютного курсу та окремих показників динаміки імпорту, виявленні основних тенденцій імпортозалежності економіки України, а також визначенні впливу тарифного регулювання на динаміку та структуру імпорту. Практична значущість полягає у можливості врахування проведених розрахунків при виборі методів та інструментів регулювання імпорту органами державної влади. Водночас дана проблематика тісно взаємопов'язана з пошуком можливостей та пріоритетних напрямів селективного імпортозаміщення як фактору зменшення імпортозалежності економіки України та вимагає подальших розвідок у цій сфері.

Ключові слова: *митно-тарифне регулювання, імпортозалежність, експортоорієнтованість, ендогеноорієнтованість, умови торгівлі, валютний курс, девальвація, сальдо зовнішньоторговельного балансу.*

ВСТУП

Зовнішньоекономічна діяльність в Україні завжди була і залишається пріоритетним напрямом політики держави, що створює підгрунтя для розвитку вигідної торгівлі та сприятливого інвестиційного клімату. Зовнішня торгівля формує значні можливості для економічного зростання, формування бюджету країни, підтримання добробуту її громадян. Динаміка й масштаби імпорту в Україні визначаються, з одного боку, вигідним географічним розташуванням країни, сприятливими внутрішніми соціально-економічними умовами, розвинутим транспортним сполученням, а з іншого – високою конкурентоспроможністю зарубіжної продукції, особливо щодо якості і технічних параметрів.

Членство в СОТ слід розглядати як процес, використання позитивного потенціалу якого визначається національною економічною політикою, станом світової та національної економік, вмінням ефективно розвивати та здійснювати економічну дипломатію. Водночас, відсутність стратегічного підходу до вирішення проблеми насичення внутрішнього ринку за рахунок відповідного збільшення обсягів внутрішнього виробництва на основі розвитку імпортозамінної продукції призводить до формування високої залежності внутрішнього ринку від імпорту, а також до необхідності нарощування експорту з метою покриття дефіциту рахунку поточних операцій платіжного балансу. Відкритість національної економіки закріплює вразливість внутрішнього ринку від коливань зовнішньої кон'юнктури та несприятливих світових тенденцій (волатильності цін на енергоносії, зменшення цін на основні товари українського експорту тощо).

Постановка проблеми. Збереження в економіці України протягом тривалого періоду (2005-2014 рр.) випереджаючих темпів зростання імпорту (порівняно з експортом) сформувало стійку тенденцію до збільшення від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу. Критично випереджаюча динаміка зростання імпорту порівняно з експортом свідчить про наявність вагомих дисбалансів у структурі зовнішньоторговельного обороту та в загальному випуску товарів і послуг. Негативна тенденція прискореного зростання імпорту та випередження ним динаміки експорту й власного виробництва стало наслідком низької конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, спричиненого, передусім, накопиченням суттєвих структурних диспропорцій в економіці країни на тлі низького рівня розвитку виробництва та тривалої технологічної його відсталості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем впливу імпорту на національну економіку є напрацюванням представників вітчизняної та зарубіжної економічної школи, а саме: В. Гейця

[10], А. Кнобеля [5], А. Мазаракі [7], І. Крючкової [6], М. Скрипниченка [11], В. Точиліна [9], Л. Шинкарук [10] та ін., у яких обгрунтовано наслідки зростаючих імпортних потоків для економіки країни. Проблематика регулювання імпорту та пошук пріоритетрних напрямів імпортозаміщення висвітлена у роботах Я. Жаліло [3], Д. Каменщика [4], Т. Мельник [7] та ін. Однак потребують подальшого дослідження питання, що стосуються визначення рівня імпортозалежності економіки та впливу тарифного регулювання на обсяги імпортоспоживання в Україні.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті – оцінка існуючої системи тарифного регулювання імпорту в умовах членства в СОТ та у зв'язку з інтеграцією до європейського економічного простору, а також визначення рівня імпортозалежності окремих видів економічної діяльності.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

За підсумками 2013 р. Україна витратила на закупівлю імпортних товарів на 124,93 млрд грн більше порівняно з виручкою від експорту (табл. 1). Розрив між експортом та імпортом всього лише за рік зріс у 3,9 раза порівняно з 2010 р., а від'ємне сальдо торговельного балансу досягло 8,5% ВВП. Зростання торговельного сальдо багато у чому зумовлене енергозалежністю України від Російської Федерації і несприятливою ситуацією на зовнішніх ринках металургічної та хімічної продукції, на яких Україна займає певну нішу, проте суттєво зростають обсяги імпорту продукції споживчого призначення.

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі України за 1996-2013 рр., млрд грн

Показник	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Експорт товарів і послуг	37,2	106,2	113,2	124,4	154,4	219,6	227,3	253,7	323,2	444,9	423,6	549,4	708,0	691,4	653,2
Імпорт товарів і послуг	39,3	97,6	109,9	114,5	147,5	193,1	223,6	269,2	364,4	520,6	438,9	580,9	788,9	806,0	778,1
Сальдо	-2,1	8,6	3,3	9,9	6,9	26,5	3,7	-15,5	-41,2	-75,7	-15,3	-31,6	-80,9	-114,6	-125,0
Сальдо у % до ВВП	-2,55	5,03	1,63	4,38	2,57	7,67	0,84	-2,85	-5,71	-7,99	-1,67	-2,92	-6,22	-7,86	-8,53
Коефіцієнт покриття імпорту експортом	0,95	1,09	1,03	1,09	1,05	1,14	1,02	0,94	0,89	0,85	0,97	0,95	0,9	0,86	0,84
Експортна квота, %	45,93	62,75	55,48	55,08	57,75	63,64	51,52	46,62	44,84	47,56	46,02	50,41	54,01	50,84	46,19
Імпортна квота, %	48,76	57,41	53,86	50,70	55,18	55,97	50,74	49,47	50,56	55,54	47,95	53,69	60,58	59,23	54,73

Джерело: розраховано автором за даними [1].

У 2012-2013 р. спостерігалось погіршення цінових умов торгівлі, зокрема особливо суттєво за товарними групами «жири та олія», «руди, шлаки, зола», «вироби з чорних металів» та «алюміній і вироби з нього», «електричні машини», «залізничні локомотиви» та ін.

У географічній структурі імпорту України на країни Митного Союзу (Російська Федерація, Білорусь, Казахстан) у 2014 р. припадало 31,3% (17,0 млрд дол. США), на країни Європи – 40,3% (21,9 млрд дол. США) (табл. 2). За умов перетинання кордонів товарами без сплати ввізних мит на переважну кількість товарів (дія Угоди про вільну торгівлю СНД) зростає значимість нетарифних заходів регулювання, зокрема технічного регулювання та сертифікації, враховуючи відмінності їх регулювання в країнах МС та ЄС.

Таблиця 2

Географічна структура імпорту товарів в Україну в 2003-2014 рр., %

Країна	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Країни СНД	**50,0**	**51,3**	**47,1**	**44,8**	**42,2**	**39,3**	**43,3**	**44,0**	**45,1**	**40,7**	**36,3**	**31,71**
Білорусь	1,5	1,9	2,6	2,8	2,4	3,3	3,7	4,2	5,1	6,0	4,7	7,30
Казахстан	2,1	1,3	0,5	2,1	2,6	3,7	4,5	1,3	2,0	1,8	0,9	0,69
Російська Федерація	37,6	40,7	35,5	30,6	27,8	22,7	29,1	36,6	35,3	32,4	25,2	23,31
Країни МС	**41,2**	**43,9**	**38,7**	**35,6**	**32,8**	**29,6**	**37,3**	**42,0**	**42,4**	**40,1**	**30,8**	**31,31**
Європа	**35,5**	**34,5**	**35,1**	**37,3**	**38,0**	**35,6**	**35,7**	**32,9**	**32,8**	**32,6**	**37,1**	**40,3**
Італія	2,8	2,8	2,9	3,3	3,0	2,8	2,5	2,3	2,4	2,6	2,7	2,77
Німеччина	9,9	9,4	9,4	9,5	9,6	8,4	8,5	7,6	8,3	8,0	8,8	9,86
Польща	3,5	3,3	3,9	4,7	4,8	5,0	4,8	4,6	3,9	4,2	5,3	5,64
Угорщина	1,2	1,2	1,8	1,8	2,1	1,5	1,5	2,0	1,6	1,4	1,8	2,69

Продовження таблиці 2

Країна	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Франція	2,3	2,3	2,2	2,2	2,2	2,0	2,1	1,8	1,8	2,0	2,3	2,33
Азія	**8,6**	**8,9**	**12,9**	**13,5**	**14,7**	**17,9**	**14,4**	**16,5**	**16,1**	**20,2**	**19,8**	**16,8**
Китай	2,3	2,5	5,0	5,1	5,5	6,6	6,0	7,7	7,6	9,3	10,3	9,95
Африка	**1,1**	**1,0**	**1,2**	**0,9**	**1,1**	**1,8**	**1,4**	**1,4**	**1,1**	**1,0**	**1,0**	**1,0**
Америка	**4,7**	**4,1**	**3,5**	**3,3**	**3,7**	**4,9**	**4,8**	**4,7**	**4,7**	**5,3**	**5,6**	**5,4**
США	2,2	2,6	2,0	2,0	2,3	3,3	2,8	2,9	3,1	3,4	3,6	3,5
Австралія і Океанія	**0,2**	**0,2**	**0,3**	**0,2**	**0,2**	**0,5**	**0,3**	**0,4**	**0,2**	**0,2**	**0,1**	**0,1**

Джерело: розраховано автором за даними [1].

Майже 60% негативного зовнішньоторговельного сальдо країни формується саме за рахунок дисбалансу зовнішньої торгівлі з країнами Митного Союзу. Характеризуючи реальний стан речей в українському імпорті, слід відзначити цікаву геополітичну домінанту: залежність держави від великих поставок енергоносіїв з-за кордону автоматично перетворює країни-постачальники нафти і газу на провідні джерела імпортних товарних потоків.

Незважаючи на лібералізацію світової торгівлі і спрощення митних процедур, митно-тарифна політика продовжує впливати на динаміку і структуру товарообігу. Нині використання тарифних заходів суттєво обмежується прийнятими угодами у межах торговельних організацій і союзів. Так, внаслідок лібералізації міжнародної торгівлі в рамках СОТ середній рівень митних тарифів розвинених країн становить близько 4%, а країн, що розвиваються – 13% [8, С. 17-18].

Основу системи заходів державного регулювання доступу товарів на внутрішній ринок становлять тарифні обмеження, сукупність яких визначає тарифний режим країни. Ретроспективний аналіз тарифного режиму в Україні впродовж 2003-2013 рр. дозволяє зробити висновок, що середньозважена ставка ввізного мита за усіма товарними позиціями до набуття Україною членства в СОТ коливалась в межах 1,58-2,92%, проте після 2008 р. була суттєво зменшена до мінімуму у 2009 р. (1,64%), але у 2013 р. дещо зросла (2,11%). При цьому для продовольчих товарів (1-24 УКТЗЕД) середньозважена ставка ввізного мита становила у 2013 р. 3,46% (для порівняння, у 2003 р. вона становила 4,20%), а для несільськогосподарських товарів – 2,83% (3,5% у 2003 р.), зокрема, для текстилю та текстильних виробів – 6,60%, для шкіряної сировини, хутра та виробів з них – 6,28%, машин та устаткування – 3,36% (табл. 3).

Таблиця 3

Реальна середньозважена ставка ввізного мита за 2003-2013 рр.

Код УКТЗЕД	Товарна група	До набуття членства в СОТ					Після набуття членства в СОТ					
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Всього	2,26	2,42	3,14	2,92	2,91	2,81	1,64	1,81	1,58	1,89	2,11
1-24	Продовольчі товари та с/г продукція (крім текстильної)	4,20	4,88	7,31	5,01	4,29	5,15	3,86	3,64	3,20	3,63	3,46
25-26	Мінеральні товари	0,83	0,92	1,32	1,07	1,40	1,72	1,08	1,20	1,17	1,08	0,53
27	Паливно-енергетичні товари	0,01	0,04	0,01	0,02	0,01	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01
28-40	Продукція хімічної промисловості	3,87	3,85	2,97	1,77	1,83	2,09	1,91	1,90	1,93	1,94	2,05
41-43	Шкіряна сировина, хутро й вироби з них	4,80	4,46	5,86	4,20	4,91	6,72	6,52	6,89	5,52	6,66	6,28
44-49	Продукція деревообробної промисловості	3,27	4,89	4,11	2,10	1,96	0,72	0,04	0,04	0,04	0,05	0,07
50-67	Текстиль, текстильні вироби й взуття	3,22	2,24	5,01	4,52	4,24	6,53	5,56	6,13	5,08	7,07	6,60
68-70	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	7,29	7,89	7,07	5,93	6,36	5,67	5,21	5,66	5,50	5,77	6,17
72-83	Метали й виробу з них	2,73	2,57	2,31	1,25	1,15	1,26	1,53	1,27	1,29	1,47	1,52
84-90	Машини, устаткування й транспортні засоби	2,80	3,40	4,89	5,51	5,77	4,68	2,74	2,72	2,80	2,76	3,36
91-97	Інші товари	5,88	5,23	5,23	4,21	4,41	2,30	2,48	2,24	1,77	2,18	1,76

*Розраховується шляхом відношення суми сплаченого ввізного мита до загального обсягу імпорту за відповідний період.

Джерело: розраховано автором за даними [1; 2].

Майже дворазове перевищення середньоарифметичної ставки митного тарифу над середньозваженою у 2013 р. (рис. 1) свідчить про виконання митним тарифом протекціоністської функції, що, зокрема, стосується сільськогосподарських товарів.

Рис. 1. Динаміка середньоарифметичної ставки митного тарифу у 2003-2013 рр., %
Джерело: розраховано автором за даними [2].

При цьому спостерігається позитивна динаміка коефіцієнта лібералізації торгівлі, що відображає загальносвітові тенденції спрощення руху товарів. Тарифний механізм є надмірно лібералізованим: загалом впродовж 2008-2013 рр. коефіцієнт лібералізації зріс на 30,1%, у тому числі на ринку продукції сільського господарства – на 41,5%, промислових товарів – на 30,8% (табл. 4).

Таблиця 4

Чинні та зв'язані ставки митного тарифу України

Товарна номенклатура	Середньоарифметичні ставки митного тарифу			Середньозважені ставки митного тарифу			Коефіцієнт лібералізації торгівлі
	Станом на 31.12.13	Зв'язані на час вступу до СОТ	Індекс динаміки	Станом на 31.12.13	Зв'язані на час вступу до СОТ	Індекс динаміки	
За всією номенклатурою товарів	4,80	6,28	0,764	2,72	5,09	0,534	0,301
Сільськогосподарські товари*	8,56	11,16	0,767	4,52	10,07	0,449	0,415
Промислові товари **	3,69	4,85	0,761	2,51	4,77	0,526	0,308

*Сільськогосподарські товари – 1-24 групи УКТЗЕД.
** Промислові товари – 25-97 групи УКТЗЕД.
Джерело: розраховано автором за даними [2].

Результати порівняльного аналізу тарифних режимів в Україні та окремих країнах світу в 2013 р. дозволили виявити характерну асиметричність рівня обкладення ставками митного тарифу, що зокрема стосується зв'язаних тарифів (табл. 5). Однією з ключових умов приєднання до СОТ кожного нового члена є зв'язування митних тарифів. Це означає, що він бере на себе зобов'язання не застосовувати митні тарифи на рівні, вищому від зафіксованого у домовленостях про вступ. Ефективність механізму тарифного регулювання нині не в останню чергу обумовлюється тим, що рівень митного тарифу у країнах-членах СОТ є різним, завдяки умовам, за якими останніми роками відбувається приєднання нових членів. Якщо розглядати цінову конкурентоспроможність вітчизняних товарів на ринках торговельних партнерів і, навпаки, їх товарів на українському ринку, то порівняння тарифних режимів свідчить не на користь України, оскільки рівень її зв'язаного тарифу є чи не найнижчим серед країн – торговельних партнерів.

Іншою характерною ознакою застосування тарифних обмежень у світі є асиметричність у рівні обкладання сільськогосподарських і несільськогосподарських товарів. У більшості країн ставки мита на сільськогосподарські товари та продукти харчування є відчутно вищими за інші товари, і Україна не є винятком. Доступ на національні ринки сільськогосподарських товарів зазнає набагато більшого регулювання, ніж на ринки інших товарних груп, що пов'язане із вищим рівнем державного протекціонізму щодо них, обумовленому специфікою виробництва та переробки сільськогосподарської продукції.

Таблиця 5

Окремі показники тарифного захисту в окремих країнах світу у 2013 р.

Країна	% зв'язування	Середньоарифметична зв'язана ставка, %	Середньоарифметична фактична ставка, %	Середньозважена ставка, %	% тарифних позицій з міжнародними піками	% тарифних позицій зі специфічними ставками	Сільськогосподарські товари		Промислові товари	
							Середньо-арифметична ставка, %	Середньозважена ставка, %	Середньо-арифметична ставка, %	Середньозважена ставка, %
Україна	100,0	6,3	4,8	2,7	1,07	1,0	8,5	4,2	3,7	4,8
Азербайджан*	-	-	8,3	4,6	47,5	2,3	9,4	3,4	8,2	4,8
Білорусь*	-	-	7,5	3,0	23,0	2,6	7,8	1,5	7,5	4,2
Грузія	100,0	7,2	1,3	0,7	0,0	1,1	4,4	1,1	0,8	0,4
Молдова	100,0	6,81	8,3	5,7	12,9	2,9	7,8	2,8	8,4	7,0
Російська Федерація	-	-	8,1	6,3	24,3	2,2	8,7	8,6	8,0	5,8
Узбекистан*	-	-	12,3	7,2	27,6	0,4	12,1	2,6	12,3	8,7
Вірменія	100,0	8,55	4,6	2,2	0,00	1,4	5,7	1,8	4,5	2,8

* Показники відсутні, оскільки країни не є членами СОТ.

- офіційні дані відсутні

Джерело: складено автором за даними [12].

Отже, за результатами розрахунків встановлено, що митний тариф, як інструмент регулювання доступу товарів на внутрішній ринок України, нині є слаборезультативним, що пов'язане з напрямами використання імпорту (переважно на потреби проміжного і кінцевого споживання) в Україні та втратою вітчизняними товарами цінової конкурентоспроможності під впливом політики обмінного курсу та високих темпів інфляції всередині країни порівняно з її торговельними партнерами.

На наш погляд, можливості економічного розвитку в умовах лібералізаційної політики СОТ неоднакові для різних країн і багато в чому залежать від особливостей національної економіки, а також обраної країною економічної стратегії.

В Україні зовнішньоторговельна лібералізація створює додаткові стимули для економічного розвитку, однак реалізація майбутніх можливостей, пов'язаних з членством у СОТ, багато у чому залежить від внутрішньої політики держави. Тільки чітка стратегія економічного розвитку, заснована на активізації інноваційної діяльності в країні, дозволить відчути повною мірою переваги повноправного членства у цій організації за рахунок використання широкого спектра інструментів зовнішньоторговельної політики, передбаченого правовою системою СОТ.

Оцінювання впливу процесів екзогенізації на розвиток економіки України здійснено шляхом визначення імпортозалежності, експортоорієнтованості та ендогеноорієнтованості на основі даних таблиць «витрати-випуск» за 2003–2013 рр. (табл. 6). Результати розрахунку впливу імпорту на розвиток різних видів промислової діяльності дають змогу стверджувати, що найвища імпортозалежність спостерігається у сфері добування сирої нафти та природного газу (81,3% у 2013 р.), хімічній та нафтохімічній промисловості (78,3%), текстильному виробництві (66,3%), машинобудуванні (64,2%).

Слід відмітити суттєве перевищення у 2003-2007 рр. рівня експортної спрямованості металургії над відповідним показником машинобудування, що є переконливим свідченням активізації процесів перетворення економіки України в сировинний додаток високорозвинених країн і тому потребує запровадження кардинальних змін у структурно-інвестиційній політиці з боку держави.

Водночас існує проблема надвисокої зовнішньої орієнтованості легкої промисловості України через толлінгові схеми (із давальницькою сировиною). Індикатор експортоорієнтованості досліджуваної галузі залишався у 2010-2013 рр. на високому рівні, а частка експорту в обсязі галузевого випуску становила 69,9% та 70,9% відповідно. Однак, зменшення обсягу операцій з давальницькою сировиною у легкій промисловості пов'язане з погіршенням умов виробництва та можливостей випуску якісної продукції.

Ефективність багатьох традиційних засобів протекціонізму, особливо тих, що безпосередньо впливають на ціни імпортних товарів, тісно пов'язана з механізмом валютних курсів. Впливаючи на валютний курс, уряд країни може впливати на ціну імпортного товару, а відтак, варіювати у посиленні чи послабленні вплив протекціоністських бар'єрів. Зниження курсу валюти веде до підвищення конкурентоспроможності товарів країни і водночас ускладнює реалізацію іноземних товарів на внутрішньому ринку. Девальвація валюти створює додатковий імпортний бар'єр, що утруднює продаж іноземних товарів, і призводить до появи своєрідної експортної субсидії на всі товари, що

вивозяться та зниженню експортних цін. Економічний ефект від ревальвації полягає у зниженні цін імпортних товарів, результатом якого є ослаблення дії національних торговельно-політичних бар'єрів і збільшення імпорту іноземних товарів.

Таблиця 6

Імпортозалежність, експортоорієнтованість та ендогеноорієнтованість у промисловому виробництві України у 2003-2013 рр., %

	Імпортозалежність виробництва*				Експортоорієнтованість виробництва				Ендогеноорієнтованість виробництва			
	2003	**2007**	**2010**	**2013**	**2003**	**2007**	**2010**	**2013**	**2003**	**2007**	**2010**	**2013**
Сировинні і первинної обробки												
Добування кам`яного та бурого вугілля	15,8	20,8	27,0	27,8	4,4	6,5	10,6	11,7	84,2	79,2	73	72,2
Добування сирої нафти та природного газу	91,7	65,3	86,6	81,3	27,3	7,1	3,1	7,0	8,3	34,7	13,4	18,7
Добування металевих руд, інших корисних копалин та розроблення кар'єрів; надання допоміжних послуг у сфері добувної промисловості	35,8	20,7	25,1	12,0	40,9	27,2	42,9	44,5	64,2	79,3	74,9	88
Споживчо-орієнтовані												
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	7,6	9,8	10,7	15,0	19,9	21,7	26,0	25,7	92,4	90,2	89,3	85
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	44,3	52,0	71,1	66,3	71,1	73,1	69,9	70,9	55,7	48	28,9	33,7
Матеріало-виробляючі												
Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	37,5	31,8	36,1	39,0	33,6	29,0	31,2	31,9	62,5	68,2	63,9	61
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	58,2	55,2	68,1	78,3	65,8	54,7	53,1	57,9	41,8	44,8	31,9	21,7
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	18,9	13,6	22,7	24,5	20,3	8,6	11,9	12,6	81,1	86,4	77,3	75,5
Металургійне виробництво і виробництво готових металевих виробів	30,3	26,5	32,7	43,7	78,2	62,2	64,1	46,1	69,7	73,5	67,3	56,4
Інвестиційно-спрямовані												
Машинобудування	42,3	46,0	42,4	64,2	64,6	45,5	66,0	62,5	57,7	54	57,6	35,8

*Розраховано як відношення імпорту для проміжного споживання до загальних витрат на цілі проміжного споживання за видами економічної діяльності за відповідні роки.

Джерело: розраховано автором за даними [1]

Індекс реального ефективного обмінного курсу є ключовим показником, який дає змогу оцінити напрями руху і динаміку курсу основних валют. Він відображає зміну внутрішніх цін та обмінних курсів даної країни щодо валют країн – торговельних партнерів з урахуванням інфляції у цих країнах.

У 2010 р. спостерігалась тенденція до здешевлення гривні відносно долара США – з 7,79 грн до 7,94 грн (на 1,85%), а відтак скорочення імпорту в цьому році становило 26,8% (табл. 7).

У 2014 р. національна грошова одиниця щодо іноземних валют знецінилась з 8,0 грн до 11,9 грн за долар США. Знецінення гривні на 48,9% призвело до скорочення імпорту на 29,3%.

Систематизація наукових підходів до оцінки впливу РЕОК на динаміку імпорту та виробництва товарів вітчизняною промисловістю свідчить про домінування негативних поглядів щодо наслідків знецінення національної грошової одиниці для розвитку національної економіки. Незважаючи на наявність причинно-наслідкових взаємозв'язків між зміною обмінного курсу та обсягами виробництва, емпіричну залежність між досліджуваними показниками можна обгрунтувати впливом цілого ряду факторів. Зокрема, фактор фінансової кризи, яка у переважній більшості випадків супроводжується

знеціненням грошової одиниці та скороченням обсягів виробництва. Під впливом девальвації знижуються також реальні доходи населення у зв'язку з інертністю заробітної плати та зростанням цін на переважну частину товарів, що також може бути зумовлено зростанням інфляції.

Таблиця 7

Динаміка зміни валютного курсу та імпорту в Україні у 2003-2014 рр.

Показник	2003	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Дефлятор ВВП, %	8,0	13,7	22,7	29,2	13,7	15,0	14,2	8,0	4,3	14,8
Інфляція середньорічна, %	5,2	14,1	23,3	23,0	14,3	9,1	4,6	-0,2	0,5	24,9
Валютний курс, грн / дол США	5,3	5,1	5,1	5,3	7,8	7,9	8,0	8,0	8,0	11,9
Девальвація/ ревальвація офіційного обмінного курсу, %	0,1	-1,5	0,0	4,3	47,9	1,9	0,4	0,3	0,0	48,8
РЕОК, % до 1999 р.	100,3	107,0	106,3	111,5	94,0	98,2	97,3	98,8	94,3	76,2
Імпорт товарів і послуг, % до попереднього року	16,4	24,6	34,7	41,0	-46,9	33,7	36,0	2,5	-9,1	-29,3

Джерело: розраховано автором за даними [1; 2].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Сучасна система регулювання імпорту в Україні характеризується рядом особливостей, які відображають і багато в чому визначають економічне становище країни. Тарифний захист товаровиробників в Україні суттєво нижчий, ніж у країнах-торговельних партнерах. Порівняння динаміки середньоарифметичної і середньозваженої ставки митного тарифу до вступу України до СОТ свідчить про істотне перевищення середньоарифметичної ставки за товарною номенклатурою (в середньому у 3,2 рази) над середньозваженою, зокрема, на продукцію сільського господарства та промислову продукцію (у 4,1 та 1,7 рази відповідно), що вказує на заборонний характер ставок мит на той час за товарними позиціями з високою часткою споживання імпорту у кількісному і вартісному вираженні. У 2013 р. середньоарифметична і середньозважена ставки митного тарифу склали відповідно 4,5% та 2,11%, що на тлі низького коефіцієнта стягнення мита свідчить про низьку фіскальну ефективність митного тарифу і пов'язане, на наш погляд, із неповним надходженням митних платежів до бюджету через контрабанду та тіньові схеми ведення бізнесу.

Ефективність багатьох традиційних засобів протекціонізму, особливо тих, які безпосередньо впливають на ціни імпортних товарів, тісно пов'язана з механізмом валютних курсів. Девальвація національної грошової одиниці у розмірі 48,8% у 2014 р. зумовила скорочення імпорту на більш ніж 25%, що формує передумови для розвитку пасивного імпортозаміщення в Україні, у формі переорієнтації споживачів на купівлю товарів вітчизняного виробництва через суттєве здорожчання імпортних аналогів.

Проведене дослідження імпортозалежності економіки України дозволило сформулювати такі основні тенденції, як перевищення обсягів імпорту над власним виробництвом, яке за рівнем конкурентоспроможності поступається імпортним аналогам за ціною та якістю, а відтак, відбувається витіснення вітчизняних товаровиробників з внутрішнього ринку України, а також зростаюча залежність промисловості України від імпортних комплектуючих, матеріалів та сировини, зокрема у таких видах діяльності, як видобування енергетичних матеріалів, легкій промисловості, машинобудуванні, хімічній та нафтохімічній промисловості. Зокрема, у 2013 р. 1/3 товарів для проміжного споживання постачалась на ринок з інших країн, що на фоні низького рівня вертикальної спеціалізації та фрагментації виробництва вказує на нерозвиненість та незалученість промисловості України до міжнародних інтегрованих структур. Проблематика надвисокого рівня імпортозалежності економіки України тісно взаємопов'язана з пошуком пріоритетних напрямів селективного імпортозаміщення та його економічною ефективністю та вимагає подальших розвідок у цій сфері.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/ms.
3. Жаліло Я. А. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні / Я. А. Жаліло, В. М. Гацько // Стратегічна панорама. – 2006. – № 1. – С. 102-111.
4. Каменщик Д. В. Регулирование импортной деятельности в России в 1992-2002 гг.: дис. канд. экон. наук: 08.00.14 / Д. В. Каменщик. – М., 2003. – 178 с.
5. Кнобель А. Ю. Теоретические аспекты формирования тарифных ограничений в международной торговли: дис. канд. экон. наук: 08.00.01 / А. Ю. Кнобель. – М., 2010. – 165 с.
6. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / за ред. І. В. Крючкової. – К.: Основа, 2007. – 488 с.

7. Мазаракі А. А. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник // Вісн. КНТЕУ. – 2012. – № 6. – С. 5-15

8. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. А. А. Дынкина; ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2008. – 429 с.

9. Ринки реального сектору економіки України: структ.-інституц. аналіз / В. О. Точилін, Т. О. Осташко, О. В. Пустовойт та ін. ; за ред. В. О. Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 640 с.

10. Структурні зміни та економічний розвиток України / В. М. Геєць, Л. В. Шинкарук, Т. І. Артьомова та ін.; за ред Л. В. Шинкарука. – НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 696 с.

11. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку: кол. моногр. / за ред. М. І. Скрипниченко; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 720 с.

12. World Development Indicators: Tariff barriers / World Bank. – Режим доступу: http://wdi.worldbank.org/table/6.6.

Пугачевская Екатерина Сергеевна

ИМПОРТОЗАВИСИМОСТЬ И ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИМПОРТА В УКРАИНЕ

Научная статья посвящена актуальному вопросу формирования эффективной системы регулирования импорта товаров в Украину, учитывая длительное доминирование экспорта над импортом в форме отрицательного сальдо внешнеторгового баланса с 2006 г., преобладание в структуре экспорта товаров с низкой степенью обработки, а также импорт в Украину товаров с высокой уровнем добавленной стоимости и существенную импортозависимость отдельных секторов экономики. Целью статьи является оценка существующей системы тарифного регулирования импорта в условиях членства в ВТО и в связи с интеграцией в европейское экономическое пространство, а также определение уровня импортозависимости отдельных видов экономической деятельности. Решение поставленной цели осуществляется на основе анализа динамики внешней торговли Украины за более чем 15 лет независимости Украины. Проведено характеристику существующего тарифного режима в Украине и других государствах-членах ВТО, а также анализ среднеарифметической и средневзвешенной ставок таможенного тарифа. Проведена структурная оценка импорта товаров в Украину из стран Таможенного союза и стран Европы за период до 2014 г. включительно и выявлено постепенное уменьшение доли стран СНГ в импорте начиная с 2003 г. Проведена оценка процессов екзогенизации в промышленном производстве на основе показателей импортозависимости, экспортоориентированности и ендогеноориентованости видов экономической деятельности. Научная новизна полученных результатов заключается в обосновании взаимосвязи динамики валютного курса и отдельных показателей динамики импорта, выявлении основных тенденции импортозависимости экономики Украины, а также определении влияния тарифного регулирования на динамику и структуру импорта. Практическая значимость заключается в возможности учета проведенных расчетов при выборе методов и инструментов регулирования импорта органами государственной власти.

Ключевые слова: *таможенно-тарифное регулирование, импортозависимость, экспортоориентированность, ендогеноориентированость, условия торговли, валютный курс, девальвация, сальдо внешнеторгового баланса.*

Pugachevska K.

IMPORT DEPENDENCE AND TARIFF REGULATION OF IMPORT IN UKRAINE

The scientific article is devoted to the topical issue of forming the effective regulation of imports of goods in Ukraine due to the continued dominance of exports over imports in form of negative foreign trade balance since 2006, the prevalence of goods with a low degree of processing in the structure of exports, import of goods to Ukraine with high added value and substantial import dependence in certain sectors of economy. The aim of the article is to evaluate the existing system of tariff regulation of imports in terms of membership in the WTO and in connection with the integration of the European Economic Area, as well as analyzing of import dependence level in certain economic activities. The solution of this objective is based on the analysis of the dynamics of foreign trade of Ukraine for more than 15 years of Ukraine's independence. A description of the existing tariff regime in Ukraine and other member states of the WTO has been represented, as well as analysis of simple average and arithmetic average customs tariff rates. A structural assessment of import of goods to Ukraine from the Customs Union and Europe in the period to 2014 inclusive has been given and a gradual decrease in the share of CIS countries in imports since 2003 has been found. The evaluation of outward orientation process in industrial production based on indicators of import dependence, export orientation and inward orientation in certain economic activities has been represented. The scientific novelty of the results is the justification of the relationship of the exchange rate and import dynamics, identifying the main trends of import dependence of Ukraine's economy, as well as determining the impact of rate regulation on the dynamics and structure of imports. The practical significance is the possibility of taking into account the calculations in the choice of methods and tools of regulation of imports by public authorities.

Keywords: *tariff regulation, import dependence, export orientation, inward orientation, terms of trade, exchange rate, devaluation, foreign trade balance*

Одержано 26.01.2016 р.

УДК 338.22/2.242.4(477)+061.2.

Слюсаренко Вікторія Євгенівна,
к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Державний вищий навчальний заклад «Ужгородський національний університет»

РОЗВИТОК ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ ІНСТИТУТУ ТРИСТОРОННЬОГО ПАРТНЕРСТВА ДЕРЖАВИ–БІЗНЕСУ–«ТРЕТЬОГО СЕКТОРУ» ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЕФЕКТИВНОГО СУСПІЛЬСТВА

Актуальність теми статті обумовлена тим, що держава не справляється з високою турбулентністю подій, які пов'язані з тотальними змінами в усіх сферах нашого суспільства. А оскільки держава поділена на три сектори державний – бізнес – громадянське суспільство(третій сектор), то в функції саме держави входить налагодити між зазначеними секторами ефективну співпрацю та діалог. Відтак держава має здійснювати пошук таких форм функціонування між секторами, що впливатимуть на ефективність розвитку суспільства та на економічне зростання населення, показниками якого є стабільне відтворення економіки. Оскільки форми і методи співпраці змінюються, то і змінюється категоріальний апарат який обумовлює таку співпрацю. Автором застосовувались наступні методи дослідження: аналіз і синтез, індукція і дедукція, наукової абстракції, історичного методу. Метою статті є дослідження існуючих форм співпраці трьох секторів у державі та її впливу на розвиток соціально-економічних відносин. Результатом дослідження є: поглиблення суті тристороннього партнерства держави-бізнесу-«третього сектору», опис актуальності такого партнерства в період тотального реформування економіки та імплементації кращих світових стандартів в українську економіку. Новизна полягає в обґрунтуванні етапів еволюції категорії тристороннього партнерства держави-бізнесу-«третього сектору». Автор висвітлив значимість тристороннього партнерства для розвитку ефективного суспільства на Україні, а також механізми взаємодії трьох секторів в державі, за допомогою яких можливо досягти позитивного результату при побудові ефективного українського суспільства. Тристоронній діалог між державою-бізнесом-«третім сектором» на паритетних засадах є запорукою ефективного реформування українського суспільства. Практичне значення статті полягає у дослідженні перспектив тристоронньої співпраці та обґрунтуванні конкретних прикладів її ефективності. Перспективи подальших досліджень полягають у систематизації форм партнерських відносин та вироблення ефективних механізмів партнерства, що приведуть до підвищення ефективності держави.

Ключові слова: *тристороннє партнерство держави – бізнесу - «третього сектору»; «третій сектор», соціальне партнерство, державне-приватне партнерство, ефективне суспільство.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Перехід України до інноваційної економіки пов'язаний з тотальними змінами у взаємодії всіх інститутів українського суспільства. Такі зміни зумовлюють високу турбулентність у взаємодії існуючих інститутів від неорганізованого звичаю чи традиції до множини організованих відносин, таких як сім'я, громадські об'єднання, бізнес-структури та держава. В зазначених умовах взаємодія потребує налагодження безперервного діалогу та партнерських відносин через створення нового інституту тристороннього партнерства держави – бізнесу – «третього сектору», оскільки такий підхід забезпечить максимальний економічний ефект від реформ, таких необхідних для України. У такому діалозі, на паритетній основі, існує висока ймовірність вироблення ефективної стратегії розвитку, яка врахує інтереси і потреби кожного учасника діалогу та забезпечить реальне втілення в життя розробленої стратегії.

Нова за своїм змістом та формами прояву стратегія системи функціонування новоствореного інституту тристороннього партнерства зумовлює необхідність визначення відповідного понятійно-категоріального апарату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трипартизм як категорія, або як його ще називають – міжсекторне тристороннє партнерство, в Україні почав розвиватись, приблизно з 2010 року та розкривається у працях М. Гарвіна, В. М. Геєця, Є. М. Лібанової, Б. Д. Гаврилишина, Н. Г. Діденко, Л. С. Вербовської, К. І. Козлова, Г. А. Трунової, А. А. Шуліка, П. І. Шилепницького.

Мета статті (постановка завдання). У даному дослідженні автор має на меті розглянути тристороннє партнерство як взаємодію трьох секторів в державі: держави – бізнесу – «третього сектору» (громадянського суспільства яке об'єдналось у громадські організації), оскільки їх злагоджена взаємодія покликана забезпечити економічне зростання добробуту українців та демократизацію суспільства.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сектор – це сукупність інституційних одиниць, що мають подібні економічні цілі, функції та поведінку. Отже, сектор є сукупністю інституційних одиниць, які мають подібні цілі, функції та джерела фінансування, що обумовлюють їх схожу економічну поведінку.

Для визначення категорії «інститут тристороннього партнерства держави – бізнесу – «третього сектору» насамперед необхідно навести трактування самого поняття інституту, щоб усунути неузгодженість розуміння цієї категорії в суміжних науках у межах реалізації інституціонального підходу та узгодити застосування категоріального апарату, результатом якого стане інтеграція дослідників у цій галузі. При визначенні категорії «інститут» треба відзначити, що він включає в себе категорію інституцій, які пов'язані між собою, і їх роль в житті організованого суспільства досить висока.

Сучасна теорія інновацій в галузі організації інституту тристороннього діалогу значною мірою формується під впливом інституціоналізму. В інституціональній сфері частіше фігурує поняття «інститут» як норма, організація інституції та закріплення звичаїв і порядків у законах і правових нормах, а інституція – встановлення традицій, порядків, заведених у суспільстві як інституційна зміна та функціонування економіки. Тому інституція є джерелом інституціювання, тобто відображає ті механізми, завдяки яким культурні орієнтири трансформуються в соціальну практику та трактуються представниками інституціоналізму як соціально-психологічні феномени. З урахуванням цієї обставини, інститут в демократичному суспільстві – завжди інституція, але не завжди існуюча інституція є офіційним інститутом.

З наведено вище випливає, що інститут тристороннього партнерства – це самоорганізовані в межах чинного законодавства формування представників держави – бізнесу – «третього сектору», які об'єднуються задля вироблення тих концепцій, які в подальшому набудуть форми закону – нормативного документа або звичаю, визначені норми якого будуть дотримуватися всіма учасниками таких відносин.

У науці існує поняття тристороннього діалогу, воно є тотожним партнерству, або його проявом, тобто механізмом. Однак реалізація реформ, в контексті трипатртизму, потребує інноваційних підходів до регулювання ринкових механізмів та економічних процесів, до яких мають буди залученні всі сектори в державі. Передусім йдеться про забезпечення іманентного інноваційного характеру розвитку економіки, підвищення ефективності управління державою, спрямованих на підвищення доходів населення, наповнення сімейних, місцевих та державного бюджетів. Тому одним з механізмів ресурсного забезпечення реалізації загальнонаціональних цілей у соціальній та економічній сферах виступатиме запровадження партнерських відносин держави-бізнесу-«третього сектору» в процесі реалізації стратегії національних проектів.

Шлях до тристороннього партнерства формувався еволюційно. На початковому етапі науковці сформували визначення «соціальне партнерство», яке базується в основному на політичних принципах побудови взаємовідносин між соціальними групами та їх політичними і громадськими організаціями. А соціальний діалог визначав паритетну конструктивну співпрацю між громадянським суспільством (як окремою сферою суспільних відносин, в якій реалізуються приватні інтереси громадян та їхніх груп, що існує паралельно з державою, однак прямо їй не підпорядкована) та державою (як виразником загальносуспільних інтересів). Такий діалог замикається в рамках традиційної форми ведення консультацій, переговорів та інших форм соціально-політичних контактів, що відбуваються між урядом, профспілками та об'єднаннями роботодавців.

Як видно з рис. 1, в основу соціального партнерства закладено відносини, які мають колективний характер, тобто колективний інтерес сторін, пов'язаний з розробкою та реалізацією трудового права та контролем за його дотриманням.

Категорії соціальне партнерство та державно-приватне партнерство виконують обмежене коло функцій і мають на меті вирішення вузьких завдань.

Наступним етапом розвитку, який передував формуванню категорії тристороннє партнерство, стала форма співпраці, що мала назву державно-приватне партнерство (ДПП). Його особливістю є співпраця між державним і приватним партнерами. У більшості випадків ДПП передбачає залучення коштів приватного інвестора з частковою передачею йому права на операційне управління об'єктами інвестицій на обумовлений термін. Характер цієї взаємодії, методи та конкретні форми такої співпраці суттєво відрізняються залежно від національних особливостей ринкових відносин та правових систем.

Державно-приватне партнерство – складний як з організаційної, так і з фінансової та правової точки зору інститут. Він включає в себе багатосторонні домовленості, розподіл ризиків, аналіз комерційних перспектив, індивідуальні схеми фінансування та юридичного втілення.

У переважній більшості реалізації проектів на умовах ДПП однією із визначальних ознак є те, що зазначений механізм застосовується з метою реалізації масштабних, національних або міжнародних, суспільнозначущих проектів. Таке партнерство спрямоване на взаємодію між державою та приватним бізнесом, передусім в інфраструктурних галузях, де історично склалися передумови, потреба та можливості для такої співпраці під час реалізації масштабних соціально-економічних завдань.

Законом передбачено, що ДПП здійснюється на основі договору. В рамках державно-приватного партнерства можуть укладатися договори про концесію, спільну діяльність, розподіл продукції, інші договори. Істотні умови договорів, що укладаються в рамках здійснення ДПП, мають відповідати вимогам, встановленим законами України.

Крім того, до визначальних ознак ДПП прийнято відносити виключно конкурентний спосіб вибору приватного партнера. Більше того, успіх реалізації проекту у формі ДПП напряму залежить від прозорості проведеного конкурсу, оскільки тільки такий спосіб забезпечує вибір найбільш економічно-вигідного проекту та надійного партнера.

Залишаючись доволі новим явищем, державно-приватне партнерство в Україні має всі шанси стати інституціональним інструментом оновлення спільного

виробництва на підставі об'єднання активів держави з інвестиційними, управлінськими та іншими ресурсами приватного сектору.

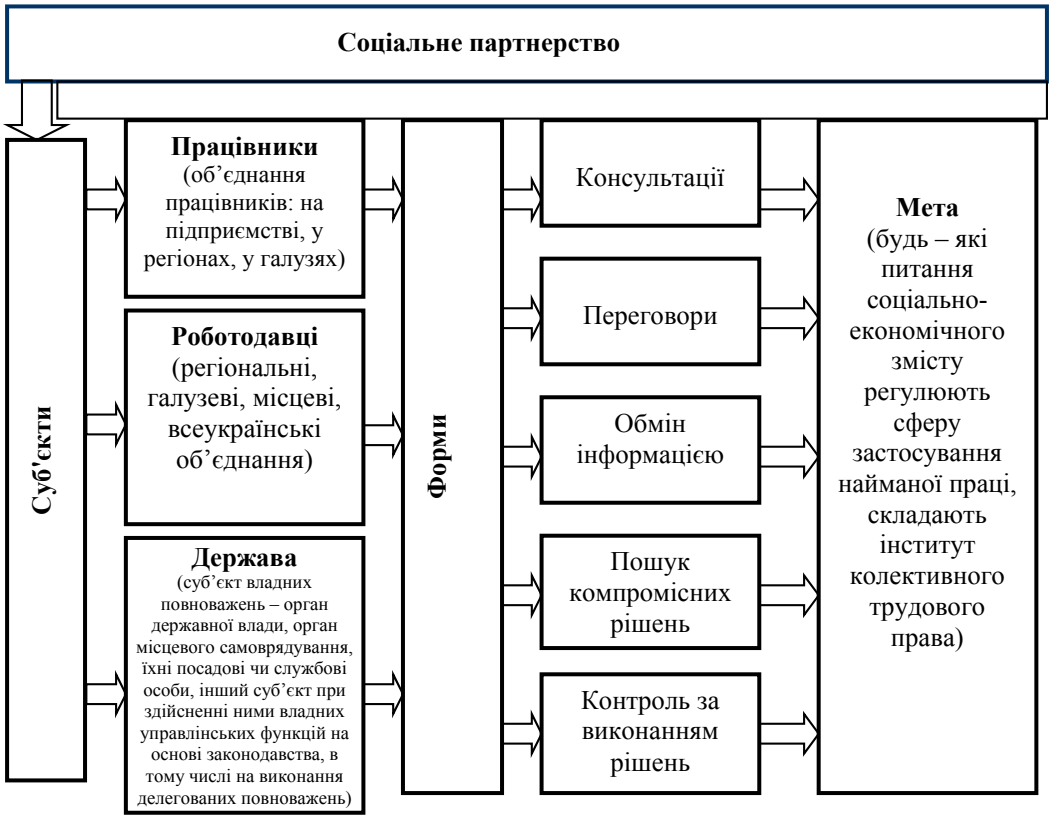


Рис. 1. Соціальне партнерство як механізм реалізації регулювання трудового права

Але якісна громадська інфраструктура, яка сприяє розвитку певної території, на якій функціонує окрема територіальна громада потребує залучення всіх інституцій громади – бізнесу – держави, що сприятиме ефективності реалізації таких проектів.

Така співпраця отримала назву «тристороннє партнерство». Однак раніше застосовували її переважно до моделей соціального партнерства, яке припускає тристоронню співпрацю між працівниками, роботодавцями та державою на галузевому, місцевому, регіональному, загальнодержавному рівнях.

Існують напрацювання вчених, що стосуються трипартизму політичного. Особливості процесу політизації трипартизму з боку політичних сил також є актуальними для сучасної української політичної науки та політичної практики. Зростання частки соціального популізму у вимогах та програмах окремих політичних сил спричиняє зростання тиску на дії та позицію сторін соціально-економічного триалогу.

Тристороннє партнерство в розумінні партнерських відносин держави-бізнесу-третього сектору набуває все більшої актуальності та потребує залучення в повному обсязі громадськості та бізнес структур (у вигляді експертного середовища). Тому тристороннє партнерство з суто соціально-політичного переростає у партнерство держави-бізнесу-третього сектору на всіх рівнях державності та громадянського суспільства. Лише така співпраця через налагодження конструктивного діалогу може забезпечити ефективне реформування економіки, а відтак зробити Україну ефективною.

Принципи, на яких має здійснюватися тристороннє партнерство держави-бізнес-третього сектору полягає у дотриманні конструктивного діалогу. Механізм такого діалогу прописано в нормативно-правових актах та має прояви у вигляді громадських рад, які створені при виконавчих органах, громадських слуханнях, громадській експертизі, висновки та пропозиції яких мають виключно дорадчу функцію для виконавчих органів. Такі нормативно-правові акти покликанні визначити порядок проведення консультацій з громадськістю з питань формування та реалізації державної політики. Наприклад нормативно-правовий акт, виданий Кабінетом Міністрів України, затвердив план дій із впровадження Ініціативи «Партнерство «Відкритий Уряд» у 2014 – 2015 роках (розпорядження від 26 листопада 2014 р. № 1176) та став результатом співпраці держави-бізнесу-третього сектору. План дій передбачає реалізацію заходів за п'ятьма напрямами. Заходи, визначені планом дій, реалізовуватимуться у партнерстві з органами виконавчої влади (держави), інститутами громадянського суспільства («третій сектор»), міжнародними організаціями та залученням бізнес структур (бізнесу).

Як бачимо, у такому діалозі партнерства на сьогодні і держава розуміє, що узгоджені її дії будуть мати прояв у законодавчих актах, які мають виконуватись всіма учасниками партнерства. Своєю

чергою, бізнес як партнер розуміє, що надавши пропозиції, які були враховані при прийнятті нормативних актів державою, мають виконувати, а «третій сектор» розуміє, що на нього покладено обов'язок контролю за дотриманням домовленостей, оскільки контроль дає розуміння як відбувається виконання і чи не потрібно ще щось доопрацьовувати, аби досягти розвитку економіки, зростання добробуту всього населення. Тобто, створюється ситуація коли є багаті, але немає бідних; торжествує соціальна справедливість; дотримується симбіоз з біосферою. Таке партнерство є невід'ємним, систематично відпрацьованим, принциповим стимулятором реалізації проектів розвитку територій (сіл, міст, областей, країни).

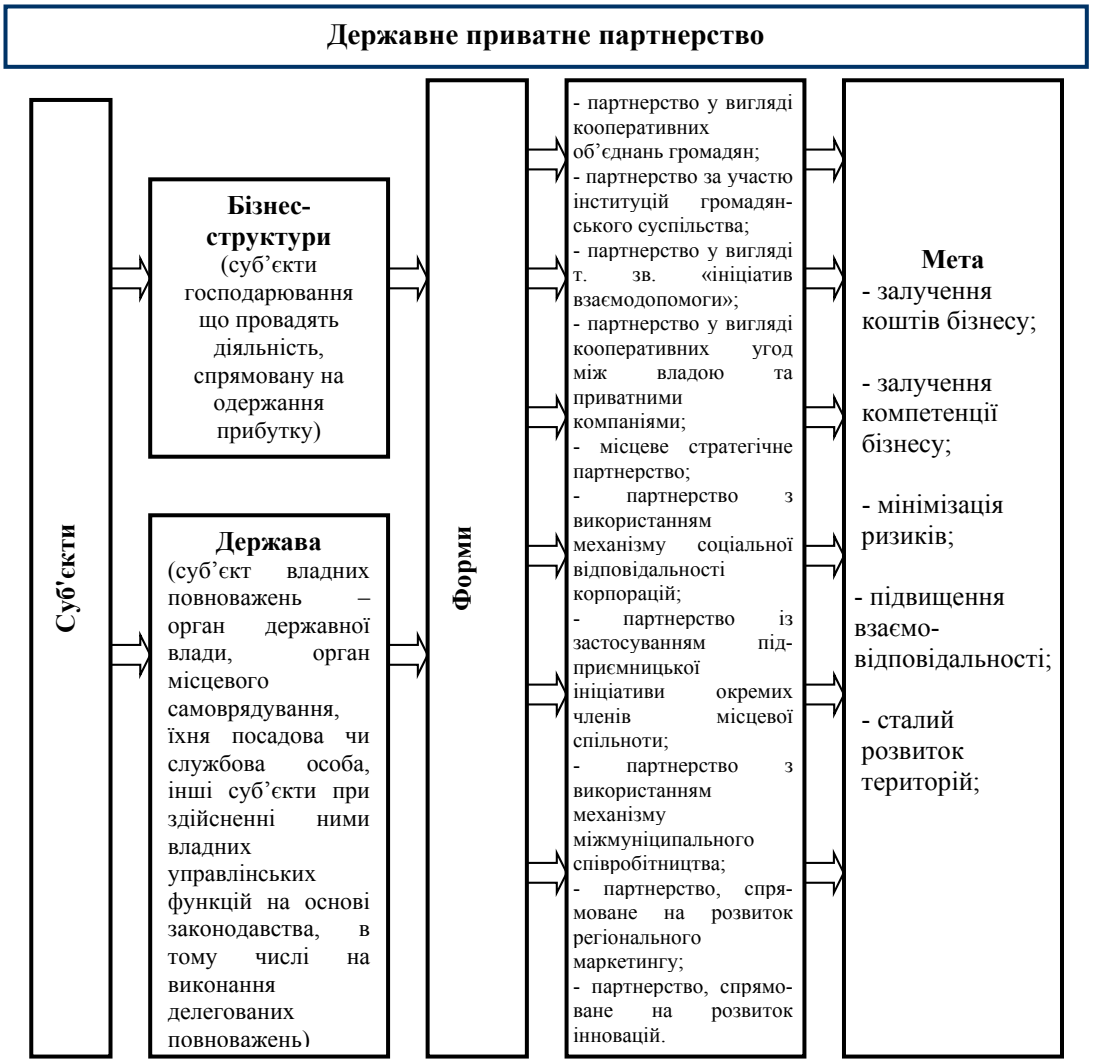


Рис. 2. Державне приватне партнерство як механізм реалізації інноваційно-інвестиційних програм

У цьому сенсі забезпечення конструктивного діалогу між всіма інституціями в державі дасть максимальну домовленість, де зросте взаємна довіра та відповідальність між усіма учасниками ринкових відносин, без якої не можливі тотальні трансформації економіки та України загалом.

Перехід на нову парадигму, де б всі учасники відносин отримували виграш від участі в них, є на сьогодні швидше необхідністю, тобто еволюцією відносин. Для реалізації такої парадигми потрібні два елементи. Перший – універсальна декларація обов'язків учасників відносин, що спрямовані на створення ефективного суспільства, оскільки вплив держави на процеси регулювання економікою має зменшуватись. Другий – відносини держави-бізнесу-«третього сектору» мають переходити в площину співпраці, оскільки сьогодення потребує стосунків побудованих не лише на конкуренції.

Виведення такої парадигми та підґрунтя її реалізації, має під собою реальні докази, ними є події що відбувались на Майдані, коли без жодних вказівок люди самоорганізовувалися у об'єднання, які надавали різноманітні послуги: медичні, релігійні, психологічні, освітні. В зазначених стосунках не було конкуренції. Об'єднання були створені не за наказом уряду, а через почуття обов'язку перед своїми співгромадянами та країною.

Ще одним доказом відповідальної самоорганізації, в основі якої відсутня конкуренція – добровольці, які вирішили піти в АТО та добровольці-волонтери, що ризикують своїм життям допомагають воїнам в АТО без жодних вказівок.

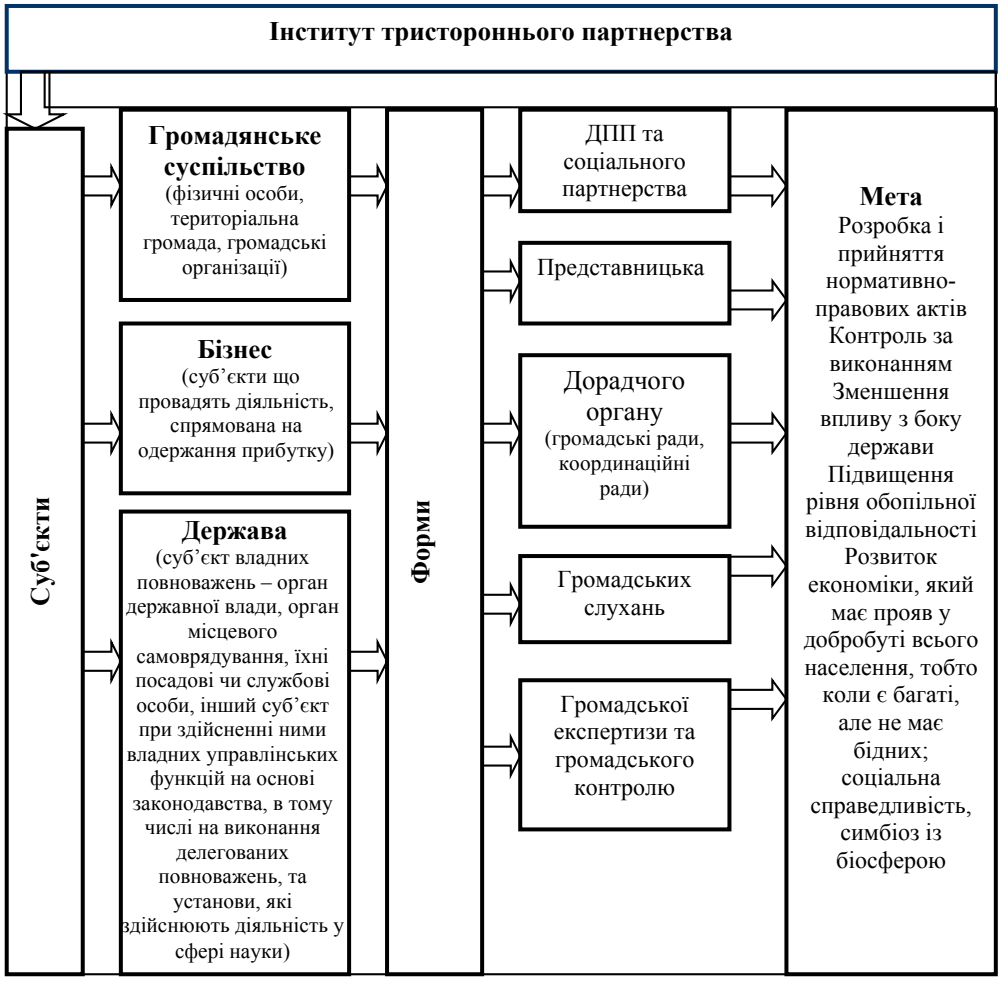


Рис. 3. Інститут тристороннього партнерства як механізм створення ефективного суспільства

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Народ України вже почав діяти згідно з новою парадигмою, за якою повинна жити Україна. Тому партнерські відносини держави-бізнесу-«третього сектору» мають розробити і затвердити такі нормативно-правові акти, які б врегульовували прозорі відносини що стосуються: права власності; судової системи; податкової системи та адміністрування податків; діяльності господарюючих суб'єктів монополістів та природних монополістів зокрема; бережливого використання нардів; наповнення бюджетів всіх рівнів (сімейних, місцевих та державного). Результатом має стати ефективне суспільство, в якому норми записані в нормативно правових актах, будуть виконуватись та безумовно дотримуватись всіма учасниками держави. Оскільки вони будуть узгоджені між всіма учасниками партнерських відносин і державою і бізнес-структурами і громадянським суспільством. Подальші дослідження полягають у систематизації форм партнерських відносин та вироблення ефективних механізмів партнерства, що призведуть до підвищення ефективності держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гаврилишин Б. Д. До ефективних суспільств: Дороговкази в майбутнє: доп. [Текст] / Б. Гаврилишин. – К.: Пульсарі. – 2013. – 248 с.

2. Шуліка А. А. Трипартизм як інститут політичної системи сучасної України: дис. канд. наук / А. А. Шуліка – Дніпропетровськ. – 2010. – 186 с.

3. Сало І. С. Феномен неокорпоративізму: європейські реалії та тенденції інституціювання в Україні / І. С. Сало, О. О. Даниляк, Т. В. Джига. – К.: НІСД, 2010. – 48 с.

4. Поняття економічної моделі. Види економічних моделей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uchebniks.net/book/168-mikroekonomika-navchalnij-posibnik-bazilinska-oya/7-2-ponyattya-ekonomichnoyi-modeli-vidi-ekonomichnix-modelej.html.

5. Слюсаренко В. Є. Економічна самоорганізація територіальних громад / В. Є. Слюсаренко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»: зб. наук. пр. / Ред. кол.: Черничко Т. В. (гол. ред.) та ін. – Мукачево: Вид-во «Карпатська вежа», 2014. – Випуск 1 (1). – С. 82-86.

6. Слюсаренко В. Є.Формування механізму трьохстороннього партнерства держави, бізнесу та громадських інституцій / В. Є. Слюсаренко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Механізми ефективного розвитку прикордонних територій:[зб.наук.пр.]. – НАН України. Ін-т регіональних досліджень; ред. кол.: В. С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2014. – Вип. 1 (105). –С. 141-149.

7. Слюсаренко В. Є. Теоретичні основи розвитку інституту тристороннього партнерства держави – бізнесу – «третього сектору» / Вісник ДонНУ: Серія В «Економіка і право». – Випуск 2015/1. – С. 328-332.

8. Слюсаренко В.Є. Функціонування інституту територіальних громад як механізм активізації ефективного розвитку регіонів України / В. Є. Слюсаренко / Удосконалення обліку, аналізу, аудиту, і звітності у сучасних умовах глобалізаційних процесів світової економіки: збірник тез доповідей другої міжнародної науково-практичної конференції, 21-22 квітня 2015 р.– Ужгород, 2015. – С. 214-216.

Слюсаренко Виктория Евгениевна

РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЙНО-КАТЕГОРИАЛЬНОГО АППАРАТА ИНСТИТУТА ТРЕХСТОРОННЕГО ПАРТНЕРСТВА ГОСУДАРСТВО - БИЗНЕС - «ТРЕТИЙ СЕКТОР» И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ОБЩЕСТВА

Актуальность данной статьи обусловлена тем, что государство не справляется с высокой турбулентностью событий, связанных с тотальными изменениями во всех сферах общества. А поскольку государство разделено на три сектора: государственный - бизнес - гражданское общество (третий сектор), то в функции именно государства входит наладить между указанными секторами эффективное сотрудничество и диалог. Поэтому государство должно осуществлять поиск таких форм функционирования между секторами, которые будут влиять на эффективность развития общества и на экономический рост населения, показателями которого являются стабильное воспроизведение экономики. Но поскольку формы и методы сотрудничества меняются, то и меняется категориальный аппарат, который обусловливает такое сотрудничество. Автором используются такие методы исследования как анализ и синтез, индукция и дедукция, научная абстракция, исторический метод. Поэтому целью статьи является системный подход к существующим формам функционирования сотрудничества и вывода эффективных форм сотрудничества. Освещение существующих сроков то есть категорий используемых для описания системы функционирования и сотрудничества трех секторов в государстве. Исследовано понятийно-категориальный аппарат и его влияние на развитие социально-экономических отношений. Результатом исследования являются: углубление сути трехстороннего партнерства государства - бизнеса - «третьего сектора», и описание актуальности такого партнерства в период тотального реформирования экономики и имплементации лучших мировых стандартов в украинскую экономику. Новизна заключается в том, что автор статьи обосновал этапы эволюции категории трехстороннего партнерства государства - бизнеса - «третьего сектора». Автор высветил значимость трехстороннего партнерства для развития эффективного общества на Украине, а также механизмы взаимодействия трех секторов в государстве, с помощью которых можно достичь положительного результата при построении эффективного украинского общества. Трехсторонний диалог между государством - бизнесом - «третьим сектором» на паритетных началах является залогом эффективного реформирования украинского общества. Перспективы дальнейших исследований состоят в систематизации форм партнёрских отношений и разработка эффективных механизмов, что приведёт к повышению эффективности государства. Практическое значение статьи заключается в том, что автором исследованы перспективы трехстороннего сотрудничества и приведены конкретные примеры ее эффективности.

Ключевые слова: *трехстороннее партнерство государства - бизнеса - «третьего сектора»; «третий сектор», социальное партнерство, государственное-частное партнерство, эффективное общество.*

Slyusarenko V.

EVOLUTION OF CONCEPTUAL-CATEGORICAL APPARATUS OF TRIPARTITE PARTNERSHIP INSTITUTE BETWEEN GOVERNMENT BUSINESS AND THE THIRD SECTOR

The relevance of this article is determined by the fact that the state cannot cope with high turbulence of events associated with pervasive changes in all spheres of our society. And because the state is divided into three sectors state - business - civil society (third sector), the function of the state is to establish effective cooperation and dialogue between these sectors. Therefore, the state should search for such forms of operation between sectors, which will affect the effectiveness of social development and economic growth of the population, which are indicators of stable reproduction of the economy. Since the forms and methods of cooperation change, and then change the categorical apparatus that makes such cooperation. The author used the following research methods as analysis and synthesis, induction and deduction, the scientific abstractions, historical method. The aim of the article is to study existing forms of cooperation between the three sectors in the country and its impact on the development of social and economic relations. The deepening of the essence of the tripartite partnership between the state-business- "third sector", a description of the relevance of such a partnership between the total reform of the economy and implementation of the best international standards in the Ukrainian economy are the results of the study. The novelty lies in the justification of the stages of evolution of the category of the tripartite partnership between the state-business- "third sector". The author has highlighted the importance of tripartite partnership for the development of an efficient society in Ukraine, as well as the mechanisms of interaction between the three sectors in the state, with which it is possible to achieve a positive result in the construction of effective Ukrainian society. The tripartite dialogue between the State- business- "third sector" on an equal footing is the key to effective reform of the

Ukrainian society. The practical significance of the article is to study the prospects for trilateral cooperation and substantiate specific examples of its effectiveness. Prospects for future research is to systematize forms of partnerships and the development of effective partnership arrangements that will lead to an increase in the efficiency of the state.

Keywords: *three-way partnership of government - business - the "third sector"; "Third Sector", social partnership, public private partnership, effective society.*

Одержано 04.11.2015 р.

УДК 330. 338.001.36

Феєр Оксана Валеріївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами, Мукачівський державний університет

МОДЕРНІЗАЦІЯ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

У статті визначено, що модернізація є елементом глобалізації і спрямована на забезпечення якісних змін у суспільстві і його структурі та осучаснення всіх сфер економічної системи, шляхом реалізації нових цілей і стратегій. Основними вимогами сьогодення, що висуваються перед державою, в процесі інтеграції до європейського економічного простору, є здійснення ефективних структурних перетворень, зокрема модернізації. Метою статті є обґрунтування необхідності запровадження модернізаційних змін в країні, дослідження еволюції теорії модернізації, аналіз існуючих підходів розуміння поняття «модернізація». У статті використовувались такі методи наукового дослідження: ретроспективний, групування та узагальнення, системного аналізу, синтезу та порівняння. Теоретичну і методологічну основу наукового пошуку складають праці вітчизняних та закордонних вчених з питань модернізації. Встановлено, що розвиток модернізації відбувався в чотири етапи (XVI ст. дотепер): рання індустріальна (мануфактурна) модернізація, індустріальна модернізація, пізня індустріальна модернізація, постіндустріальна модернізація. Безпосередньо теорія модернізації була сформована в сер. XX ст. і вже пройшла кілька етапів еволюції. На основі проведеного дослідження визначено основні підходи до розуміння модернізації: процес переходу від традиційності до сучасності; процес пов'язаний з впровадження результатів науково-технічного прогресу з метою вдосконалення виробництва та підвищення конкурентоспроможності товару, підприємства, країни; стратегічний напрям розвитку країни шляхом здійснення перетворень у всіх сферах з метою підвищення добробуту всіх учасників суспільства. За результатами проведеного дослідження визначено, що: модернізація – це процес, який передбачає одночасні якісні зміни на всіх рівнях за всіма напрямами і впливає на всіх учасників суспільства; модернізація неможлива без впровадження інновацій, але з врахуванням історичних та національних особливостей країни; модернізація передбачає вдосконалення соціальної, економічної, політичної, культурної, екологічної складових з метою сталого розвитку; модернізація передбачає використання ефективних систем управління. Наукова новизна дослідження полягає у формуванні власного визначення поняття модернізації – комплексний процес синхронних, якісних, інноваційних перетворень на всіх рівнях, за всіма напрямами, шляхом використання ефективних інструментів управління, спрямований на забезпечення благополуччя всіх учасників суспільства та сталого розвитку. Оскільки модернізація є багатогранним і дискусійним явищем, актуальним є проведення подальшого дослідження з даної проблематики.

Ключові слова: *модернізація, етапи розвитку модернізації, теорія модернізації, еволюція, структурні перетворення*

ВСТУП

Постановка проблеми. Модернізація як елемент глобалізації, спрямована на забезпечення якісних змін у суспільстві і його структурі та осучаснення всіх сфер економічної системи, шляхом реалізації нових цілей і стратегій. Процес всеохоплюючої глобалізації, зовнішні та внутрішні виклики ставлять перед країною зовсім не нові завдання – проведення ефективних (поступових або кардинальних) перетворень в українському суспільстві, які найчастіше розглядаються як модернізація. Минуло вже 24 роки незалежності нашої держави, а сказати, що ми змогли досягти реальних змін, складно. Саме тому особлива увага вітчизняних науковців приділяється дослідженням питання модернізації і робить дану тему актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній науці проведено багато досліджень стосовно проблематики модернізації. Серед іноземних авторів можна виділити Штомпка П., Ростоу В., Блек С., Тенніс Ф. До вітчизняних дослідників, які займаються дослідженням сутності та значення модернізації належать: Амосов О., Бураковський І., Валінкевич Н., Качала Т., Коліушко І., Мамалуй О., Матковський П., Михальченко М.,

Петрович Й., Федулова Л. Питаннями еволюції теорії модернізації займаються Балджи М., Бужимська К., Гедз М. та інші. Аналіз праць вчених дає можливість констатувати наявність значної кількості підходів до розуміння категорії «модернізація», що зумовлює розбіжності в її трактуванні і відсутності категоріально-методологічного апарату.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування необхідності запровадження модернізацій них змін в країні, дослідження еволюції теорії модернізації, аналіз існуючих підходів розуміння поняття "модернізація".

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основними вимогами сьогодення, що ставляться перед державою України, у процесі інтеграції в європейський економічний простір, є здійснення ефективних структурних перетворень, зокрема модернізації.

Термін «модернізація» походить від французького «modernisation» і означає оновлення, удосконалення, надання будь-чому сучасного вигляду, переробка відповідно до сучасних вимог [22]. Зародження поняття та основні ідеї модернізації були закладені в XVI ст. і з того часу тривають дискусії щодо змісту модернізації, що дало можливість виділити 4 загальні етапи розвитку модернізації, а саме: рання індустріальна (мануфактурна) модернізація (XVI ст. – середина XVIII ст.); індустріальна модернізація (кін. XVIII ст. – середина XIX ст.); пізня індустріальна модернізація (I пол. XX ст.); постіндустріальна модернізація (сер. XX ст. – дотепер). Теорія модернізації була сформована в середині XX ст. і вже пройшла декілька етапів еволюції (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи еволюції теорії модернізації [3, 7, 19]

Назва періоду / часові межі / представники	Коротка характеристика
період народження та стрімкого росту дослідження модернізаційних процесів в класичній версії / друга половина 1950-х – перша половина 1960-х рр. /	Модернізація розглядалася як єдиний глобальний процес переходу суспільств від традиційності (недостатнього розвитку) до сучасності на основі розповсюдження існуючих ідей і технологій з європейського центру по всьому світу. Представники класичної теорії модернізму вважали, що перехід від традиційності до сучасності зумовлює зміни у всіх сферах життя.
критичний період / кінець 1960-х – 1970-ті рр./ Валерстайн І.	Труднощі реалізації теорії модернізації країнами третього світу, оскільки країни не завжди мали у розпорядженні необхідні ресурси. Суспільна критика дала поштовх представникам і прихильникам теорії модернізму усунути некоректні теоретичні складові модернізаційної течії та вдосконалити їх.
посткритичний період / 1980-х рр. / Соу Е., Хантінгтон С.	Представники школи модернізації відмовились розглядати модернізацію як рух до західних інституцій і прийшли до висновку, що країна може розвиватись, вибравши власний, оригінальний, шлях на основі національних моделей модернізації з врахуванням національних традицій.
період неомодернізаційного та постмодернізаційного аналізу / кінець 1980-х – 1990-х рр./ Тіріакян Е., Штомпка П., Цапф В., Бек У.	Становлення неомодернізаційного та постмодернізаційного аналізу зумовлено грандіозними трансформаціями у країнах Центрально-Східної Європи та Євразії. Основні теоретичні положення даного етапу: відмова від розуміння модернізації як руху в сторону західних цінностей, визнання можливості власних оригінальних ідей розвитку; визнання позитивної ролі традицій при здійсненні модернізаційних перетворень; роль та вплив зовнішнього фактору на модернізацію; відхід від еволюціоністського телеологізму; чинник історії; відмова від трактування модернізації як єдиного процесу системної трансформації; циклічність природи модернізації.
сучасний етап / Амосов О. Ю.	Стрімка зміна стадій росту на макрорівні (системній кризі передує соціально-економічна сталість у більшості економічно розвинених країн, а подолання кризи супроводжується загостренням суперечностей у суспільстві, збільшенням соціальних трансформацій, зміною конфігурації суспільних матриць), що відповідає постмодернізаційному аналізу в посткризовий період.

Під впливом еволюції теорії модернізації, досліджувана категорія трактується по-різному: процес переходу від традиційності до сучасності; процес пов'язаний з впровадження результатів науково-технічного прогресу з метою вдосконалення виробництва та підвищення конкурентоспроможності товару, підприємства, країни; стратегічний напрям розвитку країни шляхом здійснення перетворень у всіх сферах з метою підвищення добробуту всіх учасників суспільства.

Так, у словнику з суспільствознавства [21], грунтуючись на класичній теорії модернізації, модернізація розглядається як процес переходу від традиційного, аграрного суспільства до суспільств

сучасних, індустріальних. В економічному словнику [2] модернізація характеризується як введення удосконалень, які відповідають сучасним вимогам.

Пашута М. Т. та Шкільнюк О. М. [17, с. 46] дають таке визначення модернізації – це «…процес часткового оновлення, зміни застарілого устаткування (машин, механізмів, обладнання, приладів та ін.), технології виробництва, технічне й технологічне переоснащення промислових і сільськогосподарських підприємств». Автори підкреслюють значення модернізації, як одного з найважливіших напрямів підвищення техніко-економічних показників, посилення інтенсивного розвитку та зростання ефективності виробництва. Підтримує дане положення і колектив авторів [15, с. 543] і визначає модернізацію як «…часткове вдосконалення конструкції та заміну застарілого устаткування (машин, обладнання), технології виробництва, технічне й технологічне переоснащення підприємств».

На думку Петровича Й., модернізація економіки – це «…такий стан сталого і ефективного розвитку, який ґрунтується на впровадженні у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, спрямованих на оновлення матеріально-технічної бази усіх секторів національного господарства та їх підприємств з метою домогтися виготовлення продукції з інноваційним наповненням та конкурентоспроможної на зовнішньому і внутрішньому ринках» [18].

В цьому ж напрямі здійснює дослідження Федулова Л. І. [23, с. 128], яка вказує, що «…модернізація – це технологічне оновлення наявного промислового потенціалу та прискорений розвиток високотехнологічних видів діяльності, що покликана перетворити технологічні та організаційні нововведення на головний чинник розвитку економіки». Автор наголошує на тому, що модернізація можлива тільки шляхом освоєння як національних, так і запозичених інновацій.

Лаконічне тлумачення терміну «модернізація» як «…процесу покращення, оновлення, який веде до прогресивних змін, перетворень засобів виробництва, продукції та умов економічного розвитку» дав Мамалуй О. [11, с. 28]. Своєю чергою, Салун М. наголошує на тому, що модернізація має охоплювати всі елементи виробничої сфери: продукцію, що виробляється і роботи, що виконуються, техніку і технологію виробництва, систему управління трудовими, матеріально-технічними, фінансовими та інформаційними ресурсами [20, с. 49]. Ковальчук Ю. А. [9, с. 11] розглядає модернізацію як комплексний проект удосконалення діяльності не лише у виробничому та техніко-технологічному аспекті, а й включає удосконалення інфраструктури та ураховує зміни у зовнішньому середовищі підприємства.

Лаврентьєв В. А. [10, с. 96] визначає модернізацію підприємства як розробку високотехнологічних продуктів, впровадження новітніх технологій та перехід на більш високий технологічний уклад, удосконалення системи управління якістю інноваційної продукції, модернізацію системи підготовки кадрів в форматі нового підходу до модернізаційного навчання. Балджи М. Д. пропонує під модернізацією розглядати процес комплексної трансформації діючої моделі виробництва шляхом технічного та технологічного їх удосконалення з одночасним удосконаленням організаційної системи підприємства з ціллю підвищення ефективності виробництва, технологічного укладу підприємства та його конкурентоспроможності. Таким чином, модернізація передбачає її загальність для різних видів діяльності, відображає принциповий перехід від техніко-технологічного розуміння до формування єдиної системи організаційно-економічного спрямування і забезпечує конкурентні переваги вітчизняних підприємств [4, с.66].

Досить розгорнуте визначення досліджуваного терміну пропонує Бужимська К., згідно з яким модернізація це «…сукупність різного роду економічних, політичних, державно-правових, психологічних, культурологічних зрушень та перетворень конкретної соціально-економічної системи у напрямі її осучаснення і постійного вдосконалення; наближення соціально-економічних систем та їхніх фрагментів до максимально можливого рівня розвиненості» [5, с. 219]. Аберкромбі Н. та ін. у «Соціологічному словнику» розглядають модернізацію з соціологічної, політичної, культурної та економічної точок зору. Зокрема, автори зазначають, що «…економічна модернізація, відмінна від індустріалізації, пов'язана з глибокими економічними змінами – все більш значним поділом праці, використанням методів менеджменту та вдосконаленням технології, а також розвитком сприятливих умов для комерції» [1].

Михальченко М. [13] зазначає, що «…модернізація орієнтує суспільство і його структури, сфери на вдосконалювання, просування вперед, на розробку й реалізацію нових цілей, задач, пріоритетів, стратегій. Модернізація – це творчо-перетворююча функція розвитку. Але специфічна – як засіб оновлення суспільств. Модернізація дійсно є незавершеним проектом, і проектом, що ніколи не завершується у глобальному вимірі. Суспільство, яке завершило модернізаційний проект, може вирушати на історичний смітник».

Качала М. [8] визначає модернізацію як необхідну умову економічної відбудови національної соціально-економічної системи.

Група авторів [14] трактують поняття модернізації: «…це, перш за все, комплексний процес реформування існуючих та створення нових політичних, правових, економічних та суспільних інституцій, а також запозичення тих культурних норм, які відповідають кращим стандартам і цінностям розвинутих демократичних країн. Суть модернізації – оновлення або створення нових інституцій, що створюють умови для перетворення міжлюдських стосунків у сфері політичних, правових, економічних, суспільних відносин на сучасних засадах визнання принципів демократії, верховенства права та прав людини, ринкової економіки, соціальної держави, усталених міжнародних норм співіснування країн».

Обушна Н. І. [16] під «модернізацією» розуміє системний процес різного роду зрушень і перетворень конкретних інституційних сфер суспільства, що забезпечує перехід суспільного устрою від одного

стану розвитку до іншого в напрямі його осучаснення й постійного якісного вдосконалення. Такий підхід засвідчує той факт, що модернізація є значно вищим рівнем оновлення суспільства, на відміну від звичайного швидкого економічного зростання та швидких соціальних змін.

Валінкевич Н. В. дає таке визначення «…модернізація – категорія, яка відображає процес перетворення дійсності у відповідності до вимог посткризового відновлення економіки. Автором зазначено, що модернізацію необхідно розуміти в двох її площинах: як явище і як процес. У першому тлумаченні модернізація – це будь-які цілеспрямовані зміни в економіці країни. У другому аспекті модернізація є багатогранним процесом цілого комплексу змін підприємства, в ході якого поєднуються економічні і організаційні проблеми, що, за умов заздалегідь прогнозованого результату, мають чітко сформульовану кінцеву мету» [6, с.10].

Матковський П. Є. трактує модернізацію як системний реформаційний процес, націлений на досягнення компромісу між цінностями народу, політичним правлінням й економічною системою держави, завдяки адаптації старих і формуванню нових інституцій та інститутів, мобілізації громади довкола національної ідеї, інтеграції до світового суспільного ладу [12]

Амосов О. Ю. вважає, що модернізація має розглядатися у якості стратегічного напряму (моделі, сценарію) розвитку країни в умовах післякризової модернізації, який є дієвим та має призвести до: нагромадження синтезованого (людського, інтелектуального та соціального) капіталу країни з подальшим його розподілом на національному рівні (мова йде про створення національних та регіональних інтегрованих структур, ТНК та кластерів, до складу яких можуть входити ВНЗ); створення умов для трансформації синтезованого капіталу у геоекономічний капітал країни, який має забезпечувати водночас ефективність створення інноваційної моделі розвитку підприємств та соціально-економічний розвиток країни [3].

Досить цікавим є підхід П. Штомпки [24, с. 10], який виділив три значення досліджуваної категорії:

1) модернізація – синонім всіх прогресивних соціально-економічних змін, коли суспільство рухається у перед;

2) поняття «модернізація» тотожно поняттю «сучасність» і означає комплекс соціальних, політичних, економічних, культурних і інтелектуальних трансформацій, які відбувалися на Заході з XVI-го століття і досягли свого апогею в XIX-XX століттях. Сюди включаються процеси індустріалізації, урбанізації, раціоналізації, бюрократизації, домінуючого впливу капіталізму, розповсюдження індивідуалізму і мотивацій успіху, утвердження розуму та науки;

3) термін «модернізація» відноситься до відсталих або слаборозвинутих суспільств і описує їх зусилля, спрямовані на те, щоб «догнати» провідні, найбільш розвинуті країни, які існують з ними в одному історичному часі, в рамках єдиного глобального суспільства. Іншою мовою, і цьому випадку «модернізація» описує рух від периферії до центру сучасного суспільства.

Розглянувши категорію «модернізація» та теоретичні підходи до її розуміння, можна констатувати відсутність єдиного підходу її розуміння. У ході проведеного дослідження можна зробити наступні узагальнення:

1) модернізація – це процес, який передбачає одночасні якісні зміни на всіх рівнях за всіма напрямами і впливає на всіх учасників суспільства;

2) модернізація неможлива без впровадження інновацій, але з врахуванням історичних та національних особливості країни;

3) модернізація передбачає вдосконалення соціальної, економічної, політичної, культурної, екологічної складових з метою сталого розвитку;

4) модернізація передбачає використання ефективних систем управління.

Проведене узагальнення існуючих підходів дало можливість сформулювати власне бачення модернізації. Ми розглядаємо модернізацію як комплексний процес синхронних, якісних, інноваційних перетворень на всіх рівнях, за всіма напрямками, шляхом використання ефективних інструментів управління, спрямований на забезпечення благополуччя всіх учасників суспільства та сталого розвитку.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна стверджувати, що поняття модернізації є багатогранним та дискусійним. Саме з огляду на це слід відзначити необхідність детальнішого висвітлення в економічних дослідженнях питань, пов’язаних з модернізацією. Вирішення поставленого завдання дозволить доопрацювати, сформувати та вдосконалити теоретико-методологічні і методико-прикладні положення з досліджуваної проблематики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аберкромби Н. Социологический словарь / Н. Аберкромби, С. Хилл, Б. С. Тернер. – М.: Экономика, 2004. – 620 с.

2. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь / А. Н. Азрилиян, О. М. Азриелян, Е. В. Калашникова, О. К. Квардакова. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1152 с.

3. Амосов О. Ю. Модернізація в Україні: шлях в майбутнє [Електронний ресурс] / О. Ю. Амосов, Н. Л. Гавкалова. – Режим доступу: jrnl.nau.edu.ua/index.php/SR/article/download/4383/4515.

4. Балджи М. Д. Сутність модернізації в контексті сучасної економічної категорії / М. Д. Балджи, О. С. Бойко // Науковий вісник Херсонського державного університету Випуск 11. Частина 1. – 2015. – С. 64-67.

5. Бужимська К. О. Теорія модернізації: виникнення, розвиток, сучасний стан / К. О. Бужимська // Вісник ЖДТУ. – 2008. – № 2(44). – С. 216-227.

6. Валінкевич Н. В. Організаційно-економічна модернізація підприємств харчової промисловості: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Н. В. Валінкевич. – Київ, 2015. – 44 с.

7. Гедз М. Й. Еволюція розвитку теорії модернізації / М. Й. Гедз // Економічний простір. – 2014. – № 88. – С. 28-38.

8. Качала Т. М. Модернізація як необхідна умова економічної відбудови національної соціально-економічної системи / Т. М. Качала // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2011. – №2. – С.163.

9. Ковальчук Ю. А. Методология и инструментарий стратегческого управления модернизацией промышленных предприятий в условиях инновационной экономики: автореф. дис. на соиск. науч. степени доктора эк. наук: спец. 08.00.05 – Экономика и управление национальным хозяйством / Ю. А. Ковальчук – Санкт-Петербург, 2011. – 40 с.

10. Лаврентьев В. А. Управление технологической модернизацией на основе многоуровневой оптимизации производства: Монография / В. А. Лаврентьев – Н. Новгород: ВГИПУ. – 2010. – 327 с.

11. Мамалуй О. О. Про зміст механізму модернізації української економіки / О. О. Мамалуй // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2010. – № 3. – С. 27-35.

12. Матковський П. Є. Модернізація економіки України: витоки, сутність, очікувані результати [Електронний ресурс] / П. Є. Матковський. – Режим доступу:http://personal.pu.if.ua/depart/petro.matkovsky/resource/file/pdf/Modernization%20of%20economic%20of%20Ukraine.pdf.

13. Михальченко М. Політична реальність в Україні: трансформація, модернізація, революція? [Електронний ресурс] / М. Михальченко. – Режим доступу http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/59635/6-Mikhalchenko.pdf?sequence=1.

14. Модернізація України: визначення пріоритетів реформ: Проект до обговорення [Електронний ресурс] / І. Коліушко, І. Бураковський, О. Сушко, Є. Бистрицький, Є. Захаров та ін. – Режим доступу: http://parlament.org.ua/upload/docs/Modernization.pdf.

15. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник / С. В. Мочерний. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.

16. Обушна Н. І. Модернізація – сучасний тренд розвитку суспільства [Електронний ресурс] / Н. І. Обушна. – Режим доступу : http://kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2015-3/doc/1/06.pdf.

17. Пашута М. Т. Інновації: понятійно-теормінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання: навч. посіб. / М. Т. Пашута, О. М. Шкільнюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 118 с.

18. Петрович Й. М. Модернізація промислових підприємств як передумова їх ефективного розвитку [Електронний ресурс] / Й. М. Петрович. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16326/1/138_Petrovich_249_250_Modern_Problems.pdf.

19. Побережников И. В. Теория модернизации: основные этапы эволюции / Побережников И. В. // Проблемы истории России. – Екатеринбург: Волот, 2001. – Вып. 4: Евразийское пограничье. – С. 217-246.

20. Салун М. М. Фактори модернізації ресурсного потенціалу промислового підприємства / М. М. Салун // Інноваційна економіка, Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 4(30). – С. 49-51.

21. Словарь по обществознанию / Ю. Ю. Петрунин, М. И. Панов, Л. Б. Логунова и др.; под ред. Ю. Ю. Петрунина. – 3-е изд. – М.: КДУ, 2006. – 512 с.

22. Словник іншомовних слів / За ред. члена-кореспондента АН УРСР О. С. Мельничука. – Київ: Головна редакція української радянської енциклопедії, 1977. – 776 с.

23. Федулова Л. І. Технологічна модернізація промисловості України / Л. І. Федулова. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2008. – 472 с.

24. Штомпка П. Социология социальных изменений / П. Штомпка. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 184 с.

Фэер Оксана Валериевна

МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

В статье определено, что модернизация является элементом глобализации и направлена на обеспечение качественных изменений в обществе и его структуре, развитие современных направлений экономической системы, путем реализации новых целей и стратегий. Основными требованиями современности, выдвигаемых перед государством в процессе интеграции в европейское экономическое пространство, является осуществление эффективных структурных преобразований, в частности модернизации. Целью статьи является обоснование необходимости внедрения модернизационных изменений в стране, исследование эволюции теории модернизации, анализ существующих подходов понимания понятия «модернизация». В статье использовались такие методы научного исследования: ретроспективный, группировки и обобщения, системного анализа, синтеза и сравнения. Теоретическую и методологическую основу научных изысканий составляют труды отечественных и зарубежных ученых по вопросам модернизации. Установлено, что развитие модернизации проходило в четыре этапа (XVI в. до сих пор): ранняя индустриальная (мануфактурная) модернизация, индустриальная модернизация, поздняя индустриальная модернизация, постиндустриальная модернизация. Непосредственно теория

модернизации была сформирована в середине XX вв. и уже прошла несколько этапов эволюции. На основе проведенного исследования определены основные подходы к пониманию модернизации: процесс перехода от традиционного к современному; процесс применения результатов научно-технического прогресса с целью совершенствования производства и повышения конкурентоспособности товара, предприятия, страны; стратегическое направление развития страны путем осуществления преобразований по всем направлениям с целью повышения благосостояния всех участников общества. По результатам проведенного исследования определено, что модернизация – это процесс, который предусматривает одновременные качественные изменения на всех уровнях по всем направлениям и влияет на всех участников общества; модернизация невозможна без внедрения инноваций, но с учетом исторических и национальных особенностей страны; модернизация предполагает совершенствование социальной, экономической, политической, культурной, экологической составляющих в целях устойчивого развития; модернизация предусматривает использование эффективных систем управления. Научная новизна исследования заключается в формировании собственного определения понятия модернизации – комплексный процесс синхронных, качественных, инновационных преобразований на всех уровнях, по всем направлениям, путем использования эффективных инструментов управления, направленный на обеспечение благосостояния всех участников общества и устойчивого развития. Поскольку модернизация является многогранным и дискуссионным явлением, актуальным является проведение дальнейшего исследования по данной проблематике.

Ключевые слова: *модернизация, этапы развития модернизации, эволюция, теория модернизации, структурные изменения.*

Feyer O.

MODERNIZATION – ECONOMIC CATEGORY

The article stipulates that modernization is a part of globalization and aims to ensure qualitative changes in society and its structure and modernization of all spheres of the economic system, through the implementation of new goals and strategies. The main requirements today which the country faces in the process of integration into the European economic area, is the implementation of effective structural reforms, including modernization. The aim of the article is justification for introducing modernization changes in the country, the study of the evolution of modernization theory, analysis of existing approaches to understanding the concept of "modernization". The methods of scientific research have been used in the article: a retrospective, grouping and summarizing, systems analysis, synthesis and comparison. Theoretical and methodological basis of scientific research constitute the works of local and foreign scientists on modernization. It has been established that the development of modernization took place in four stages (XVI century till now): early industrial (the manufacturing) modernization, industrial modernization, late industrial modernization, postindustrial modernization. Modernization theory was formed in XX century and has gone through several stages of evolution. Based on the research of the basic approaches to understanding modernization: the transition from traditional to modern; process associated with the implementation of scientific and technological progress to improve production and competitiveness of the goods, the enterprises of the country; strategic direction of the country through reforms in all sectors to improve the welfare of all members of society. According to the results of the study it has been determined that: modernization is a process that involves the simultaneous qualitative changes at all levels in all directions and affects all members of society; modernization is impossible without innovation, taking into account the historical and national features of the country; modernization involves improving the social, economic, political, cultural and environmental components of sustainable development; modernization involves the use of effective management systems. The scientific novelty of the research is creation of own definition of modernization - a complex process synchronous, high-quality, innovative transformations at all levels, in all directions, through the use of efficient management tools aimed at ensuring the welfare of all members of society and sustainable development. Because modernization is multifaceted and controversial phenomenon that is important for further research on this subject.

Keywords: *modernization, stages of modernization, evolution, theory of modernization, structural changes.*

Одержано 22.01.2016 р.

УДК 339.9

Футало Юрій Ростиславович,
аспірант кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

ДЕФІНІЦІЯ ІНТЕГРАЦІЇ ЯК ЧИННИКА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті розглянуто підходи до визначення економічної категорії «інтеграція». Обґрунтовано, що визначення пріоритетним напрямом розвитку економіки України її поступову інтеграцію в європейський політичний, економічний, правовий простір потребує поглиблення досліджень у даному напрямі. Метою статті є аналіз досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців, спрямованих на визначення поняття «інтеграція» та, на основі цього аналізу, обґрунтування авторського тлумачення даного поняття. Застосовано методи історичного та ретроспективного аналізу, синтезу, індукції та дедукції. Обґрунтовано необхідність дослідження поняття «інтеграції як процесу» та «інтеграції як сукупності відносин». Обґрунтовано, що ключовими умовами інтеграції є: рівень розвитку країн, їх ресурсні та технологічні потенціали; ступінь зрілості ринкових відносин; масштаби та перспективи розвитку економічних взаємозв'язків країн; інфраструктурна та соціально-культурна сумісність. За результатами систематизації та аналізу існуючих концепцій визначено, що економічна інтеграція – це не що інше, як об'єднання держав, внаслідок обмеженості природних, трудових та фінансових ресурсів в цій чи іншій країні для створення товарів, що є конкурентоспроможними на цих ринках та подоланні кризових явищ в країнах, а саме зубожіння народів, безробіття, падіння курсу національних валют, що веде до соціальних проблем у цих країнах. Проаналізовано основні типи економічної інтеграції: формування принципів глобальної економіки та збереження економічної незалежності національної економіки. Визначено, що модель євроінтеграційних процесів, яка визначена для економіки України, зорієнтована на перший тип економічної інтеграції, що є неможливим в умовах низького рівня конкурентоспроможності українських суб'єктів господарської діяльності. Зроблено висновок про необхідність перегляду існуючих принципів економічної інтеграції у зв'язку з низьким рівнем конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Подальші дослідження будуть спрямовані на визначення ефективності процесів економічної інтеграції в Україні.

Ключові слова: *інтеграція, інтеграційний економічний процес, концепції теорій інтеграції, євроінтеграційний процес, глобальна економіка.*

ВСТУП

Постановка проблеми. За останні півстоліття поняття «інтеграція» стало важливою економічною категорією у світовій політиці і міжнародних відносинах. У центрі уваги опиняються такі важливі проблеми сучасності, як забезпечення безконфліктного співіснування держав і розвиток ефективного співробітництва, функції і доля сучасної держави, взаємодія політики та економіки. Процеси інтеграції розглядаються як позитивні, з огляду на їхню здатність вирішити всі ці проблемні питання.

Процес європейської інтеграції є і, вірогідно, ще надовго залишиться найяскравішим прикладом глибини інтеграційних процесів у сучасному світі. Не зменшуючи значення культурно-асиміляційних тенденцій або невпинної глобалізації світової економіки, неможливо не визнати, що саме європейські політико-інтеграційні досягнення є найбільш успішним інтеграційним трендом на зламі тисячоліть. Попри періодичну появу проблемних ситуацій (економічного, політичного і, навіть, особистісного спрямування), які пригальмовують інтеграційні процеси, євроінтеграційний вектор жодного разу не змінив напрям, що дає підстави констатувати неухильне зростання якості інтеграційної співпраці.

Цей процес має дві очевидні складові. По-перше, Єдиний європейський акт започаткував період поступового послаблення повноважень держав – членів у процесі прийняття рішень у ЄС. По-друге, список спільних європейських політик неухильно розширюється і лише у небагатьох із них (освітня, сімейна, меншою мірою – соціальна) національні уряди зберігають суттєвий люфт для застосування владного ресурсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню даної проблеми присвячені роботи вітчизняних вчених таких як: В. Будкіна, І. Бураковського, В. Вергуна, Ю. Козака, В. Новицького, Т. Циганкової, Ю. Шишков та зарубіжних вчених Б. Баласса, Н. Вінер, Е. Гааза, К. Дойч, М. Портера, Т. Парсон, В. Леонтьєва, П.Робсон, А Рюгман, Г. фон Хаберлєра, У. Уоллас, Е Хаас, М. Ходжес та інших.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців, спрямованих на визначення поняття «інтеграція» та, на основі цього аналізу, обґрунтування авторського тлумачення даного поняття.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інтеграція України в європейський політичний, економічний, правовий простір проголошено як один із основних напрямів державної політики, про що відзначається у Законі України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 р. [1] та схваленої Кабінетом Міністрів України 27 березня 2013 року Концепції реалізації державної політики у сфері інформування та налагодження

комунікації з громадкістю із актуальних питань європейської інтеграції України на період до 2017 р. [2].

Незважаючи на те, що у буквальному значенні поняття «інтеграція» означає отримання цілого з яких-небудь частин, серед фахівців немає однозначності щодо визначення цього терміна. Так, в економічній науці існує думка, що в основу інтеграції закладено економічні процеси, які розвиваються на основі інтернаціоналізації всього суспільного життя та прискорюються науково-технічним прогресом, зростанням взаємозалежності народів і держав.

Ключовими щодо економічних умов інтеграції є такі критерії: рівень розвитку країн, їх ресурсні та технологічні потенціали; ступінь зрілості ринкових відносин, зокрема національних ринків товарів, послуг, капіталу та праці; масштаби та перспективи розвитку економічних взаємозв'язків країн; важливою є також інфраструктурна та соціально-культурна сумісність. За цього процеси формування економічних інтеграційних угруповань країн мають яскраво виражену регіональну специфіку.

Існує дискусія щодо розуміння інтеграції як процесу та інтеграції як сукупності відносин. Окремі економісти вважають, що «інтеграція як процес» має глобальні масштаби, а «інтеграція як відносини» формується шляхом трансформації економічного, політичного та соціального стану окремих територій, регіонів [3, с. 121].

Приклади визначення цієї економічної категорії провідними вченими та дослідниками наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Систематизована інформація для визначення сутності поняття «інтеграція»

Автор	Визначення категорії
Ю. Шишков	Інтеграція – це закономірний процес, який є наслідком поступового відкриття країн одна одною, під час якого декілька багато державних макроекономічних організмів крок за кроком зрощуються в цілий полі державний господарський простір, який із часом структурується в новий, укрупнений, більш ефективний економічний організм
Е. Хаас	Інтеграція – це процес, за допомогою лояльності політичних акторів кількох національних утворень змішується в бік нового наднаціонального центру прийняття рішень, який стає центром політичної активності. Кінцевим результатом процесу політичної інтеграції є нове політичне співтовариство
М. Ходжес	Інтеграція – це формування нової політичної системи з існуючих до цього розділених систем
К. Дойч	Інтеграція – це створення суспільства безпеки, тобто суспільства, в якому існує реальна впевненість у тому, що його члени не будуть вести між собою фізичної боротьби, а будуть вирішувати суперечки іншими шляхами
Б. Баласса	Інтеграція – це процес, який включає такі етапи: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, повна економічна інтеграція
У. Уоллас	Інтеграція – це створення і підтримка інтенсивних і різнобічних систем взаємодії між раніше автономними частинами
Авторське визначення	Економічна інтеграція – це не що інше, як об'єднання держав, внаслідок обмеженості природних, трудових та фінансових ресурсів в цій чи іншій країні для створення товарів, що є конкурентоспроможними на цих ринках та подолання кризових явищ в країнах, а саме зубожіння народів, безробіття, падіння курсу національних валют, що веде до соціальних проблем у цих країнах

Дослідник Ю. Шишков вважає, що на інтеграцію певним чином впливають процеси міжнародного поділу праці, торгівлі та інші економічні відносини на макро- та макрорівні. Він відзначає, що інтеграція – «…це закономірний процес, який є наслідком поступового відкриття країн одна одною, під час якого декілька багато державних макроекономічних організмів крок за кроком зрощуються в цілий полі державний господарський простір, який із часом структурується в новий, укрупнений, більш ефективний економічний організм» [4].

Окрім того, існують розбіжності з приводу питання, що є рушійною силою інтеграції: економічна вигода чи політична ідея. Єдине, що об'єднує всі теорії – це згода в тому, що предметом їх вивчення є мирне і технологічне обґрунтоване об'єднання незалежних держав, які усвідомлюють свою взаємозалежність, у єдину систему.

Однією з перших теорій, що досліджувала особливості інтеграційних процесів, проте наголошувала на необхідності збереження життєздатності національної держави, була комунікативна теорія. Американський політолог, один з засновників комунікативної теорії, К. Дойч вважав, що інтеграція повинна розглядатися як процес пошуку країнами системи колективної безпеки, в основі якої закладено психолого-соціологічне відчуття спільноти. Відчуття єдності та спільності інтересів викликає у новоствореної сукупності країн бажання вирішувати спільні проблеми шляхом мирного узгодження. Нове інтеграційне об'єднання К. Дойч пропонував називати «плюралістичною спільнотою безпеки» [5, с. 41].

Аналізуючи результати інтеграційних процесів, К. Дойч виділяє такі передумови, які на думку автора, обумовлюють ефективність інтеграції [6]:

- взаємовідповідність частин, які мають інтегруватися;

- сумісність їх цінностей;
- взаємна відповідальність;
- ступінь спільної ідентичності або лояльності.

К. Дойч розглядав населення країни як сукупність індивідуумів, об'єднаних комунікативними можливостями, а країну – як територію і населення, об'єднані «сіткою із потоків комунікацій й транспортних систем». Процес інтеграції починається тоді, коли країни взаємопов'язаними з економічної або політичної точки зору. Отже, інтеграція – це розвиток сітки соціальних зв'язків або комунікацій. Внаслідок процесів інтеграції, підкреслює К. Дойч, виникає суспільство безпеки, тобто «…суспільство, в якому існує реальна впевненість у тому, що його члени не будуть вести між собою фізичної боротьби, а будуть вирішувати суперечки іншими шляхами» [7, с. 64].

Представники функціональної концепції дослідження інтеграційних процесів (Т. Парсонс, Д. Мітрені, Б. Маліновські, А. Радкліфф-Браун та ін.) у процесі дослідження застосовували системний підхід та стверджували, що процес інтеграції забезпечується комбінацією таких чотирьох підсистем: економічної (яка виконує функцію адаптації), політичної (визначає цілі та шляхи їх досягнення), нормативної та цілісної. На думку, Т. Парсонса для процесу інтеграції потрібні спеціальні механізми – універсальна правова система, розширення прав і привілеїв учасників цього процесу, а також підвищення ролі так званих символічних посередників (грошей, мови, емоцій тощо) [8, с. 65].

Ернст Хаас, один з засновників неофункціональної концепції інтеграційних процесів, пов'язував інтеграцію з хаотичними суспільними процесами, з діяльністю політично активних груп, які переслідують лише власні інтереси. На думку Е. Хааса, інтеграційний процес відбувається «…за допомогою лояльності політичних акторів кількох національних утворень змішується в бік нового наднаціонального центру прийняття рішень, який стає центром політичної активності. Кінцевим результатом процесу політичної інтеграції є нове політичне співтовариство» [9].

Для Е. Хааса і його прихильників головне – процес інтеграції, а не її стан чи наслідки. На думку Е. Хааса процес інтеграції переважно розпочинається у економічній сфері і лише пізніше поширюється на політичну сферу.

Угорський економіст і всесвітньо відомий професор Університету Джонса Хопкінса та консультант Світового банку Бела Баласса вивів основні стадії європейської економічної інтеграції: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, повна економічна інтеграція [10]. Економіст обґрунтував, що будь-яке інтеграційне об'єднання проходить основні п'ять етапів розвитку [Там же].

1. Зона вільної торгівлі – відміна тарифних та нетарифних обмежень при переміщенні товарів всередині зони зі збереженням кожною державою-учасницею власної зовнішньоторговельної політики у відношенні до третіх країн.

2. Митний союз – поряд із функціями зони вільної торгівлі проводиться спільна зовнішньоторговельна політика у відношенні до третіх країн, формується єдиний зовнішній митний кордон.

3. Спільний ринок – поряд із функціями митного союзу безперешкодно здійснюється транскордонне переміщення всіх факторів виробництва (капітал, робоча сила).

4. Економічний та валютний союз – поряд із функціями спільного ринку здійснюється погодження соціально-економічної та валютної політики держав-учасниць. Здійснюється економічна конвергенція країн союзу, вводиться єдина валюта.

5. Політичний союз – поряд із функціями економічного та валютного союзу здійснюється перехід до спільної політики безпеки, єдиної структури правосуддя та внутрішніх справ, вводиться єдине громадянство.

Концепція Б. Баласси розкриває логіку та послідовність економічної інтеграції, за результатами дослідження розвитку інтеграційних процесів у рамках Євросоюзу.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновок, що економічна інтеграція – це не що інше, як об'єднання держав, внаслідок обмеженості природних, трудових та фінансових ресурсів в цій чи іншій країні для створення товарів, що є конкурентоспроможними на цих ринках та подоланні кризових явищ в країнах, а саме зубожіння народів, безробіття, падіння курсу національних валют, що веде до соціальних проблем у цих країнах. Доцільно підкреслити, що говорячи про силу як вирішальний фактор інтеграції тут ми маємо на увазі не армію, поліцію, зброю, а економічні та технічні чинники та адміністративні можливості, а також: цінності, символи, ритуали, що має кожна з країн.

Основними передумовами формування інтеграційних процесів є:

1. Відповідний рівень економічного розвитку і ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються.

2. Географічна наближеність країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків спільного кордону та історично сформованих економічних зв'язків.

3. Спільність проблем, що існують перед країнами у галузі економічного розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва тощо.

4. Демонстраційний ефект. У країнах, що належать до інтеграційних утворень, як правило, відбуваються позитивні зміни: прискорення темпів розвитку, зниження рівня інфляції та безробіття, що обумовлюють позитивний психологічний вплив на інші країни регіону.

5. «Ефект доміно», тобто після того, як більшість країн того чи іншого регіону стали членами інтеграційного об'єднання, інші країни, які залишилися за його межами, відчувають деякі труднощі, що стосуються переорієнтування економічних зв'язків країн, що належать до цього угрупування.

У теорії та практиці інтеграційних процесів можна виділити два типи економічної інтеграції. Одним із них – це формування принципів глобальної економіки. Даний тип економічної інтеграції

передбачає утворення нової економічної структури та базується на розвитку транснаціональних економічних структур. Основною рисою економічної інтеграції є виникнення потужних економічних блоків, таких як ЄС, NAFTA.

Для іншого типу характерним є збереження незалежних національних економік, які розвиваються за рахунок зростання внутрішніх суб'єктів господарювання, які використовують внутрішні ресурси. Входження економік кран у міжнародні процеси відбувається зі збереженням національної економічної незалежності. Прикладом такого типу розвитку може слугувати розвиток економіки Китаю. Економіка цієї країни є відносно закритою та ґрунтується на державній формі власності. Показники розвитку економіки Китаю є такими, що якщо їх екстраполювати на 2020 рік, то Китай стане економічно найрозвиненішою країною світу. Це привертає увагу країн з перехідною економікою для перейняття досвіду.

Дослідження української моделі економічних інтеграційних процесів доводить, що для нього характерним є застосування першого типу економічної інтеграції. Проте основною характеристикою застосування даного типу є конкурентоспроможний реальний сектор, тобто більшість суб'єктів господарської діяльності повинні бути конкурентоспроможними на світовому ринку і які будуть визначати конкурентні переваги національної економіки. Причому ці суб'єкти економічної діяльності повинні бути спроможними самостійно будувати свою діяльність в міжнародному економіко-правовому середовищі, керуючись власними інтересами, що не відповідає реаліям української економіки. В Індексі глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index 2013-2014, GCI) Україна за рік опустилася на 11 позицій, посівши 84 місце зі 148 країн. Серед негативних факторів впливу на позицію України у рейтингу можна назвати: доступ до фінансування (16,7%), корупція (15,5%) та податкове адміністрування (11%) [11].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, на перший план виходить проблема поглибленого дослідження впливу інтеграційних процесів на розвиток економіки країни загалом та її регіонів, їх сутності як економічної категорії, на базі якої формуються фінансові відносини між суб'єктами економіки в межах країни, окреслюються стратегічні напрямки їх розвитку, виходячи із інтеграційної політики держави, оцінки рівня соціально-економічного розвитку. З'ясувавши економічну природу інтеграції як економічного процесу та обґрунтувавши його роль як важливого інструменту розвитку соціально-економічних процесів регіонів в інтересах суспільства та держави, перспективним буде дослідити основний інструментарій впливу інтеграційних процесів на розвиток економіки України та здійснити комплексний аналіз і дати об'єктивну оцінку загальноєвропейським процесам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 01.07.2010 р. № 2411-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2411-17.

2. Концепція реалізації державної політики у сфері інформування та налагодження комунікації з громадськістю з актуальних питань європейської інтеграції України на період до 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/168-2013-%D1%80.

3. Булатова Е. В. Развитие межрегионального сотрудничества как основы интеграции / Е. В. Булатова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2004. – С. 120-123.

4. Шишков Ю. В. Интеграционные процессы на пороге XXI века: Почему не интегрируются страны СНГ / Ю. В. Шишков. – М.: НП «III тысячелетие», 2001. – 478 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mgimo.ru/files2/y11_2013/243404/1.5.shishkov.doc.

5. Копійка В. В. Європейський Союз: застосування і етапи становлення // В. В. Копійка, Шинкаренко Т. І. – Київ: Видавничий Дім «Ін Юре», 2001. – 448 с.

6. Рябінін Є. Процеси інтеграції у XX столітті: основні концепції їх вивчення / Є. Рябінін // Політичний менеджмент. – 2006. – №5. – С. 122-130.

7. Герст П. Сумніви в глобалізації. Міжнародна економіка і особливості керування: Пер. з англ. / П. Герст, Г. Томсон. – К.: К.І.С., 2002. – 306 с.

8. Картунов О. В. Вступ до етнополітології: наук.-навчальний посібник / О. В. Картунов. – К.; [б.в], 1999. – 300 с.

9. Haas E. B. The Uniting of Europe: Political, Social, and Economic Forces, 1950-1957 / Ernst B. Haas. – London: Steven & Sons, 1958. – 552 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.europarl.europa.eu/100books/file/EN-H-BW-0038-The-uniting-of-Europe.pdf.

10. Бела Баласса – аналітик європейської економічної інтеграції // Європейське право. – № 2-4. –2012. – С. 360-361.

11. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс] // Інформаційне агентство Interfax-Україна. – Режим доступу: http://ua.interfax.com.ua/news/general/166276.html.

Футало Юрий Ростиславович

ДЕФИНИЦИЯ ИНТЕГРАЦИИ КАК ФАКТОРА РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены подходы к определению экономической категории «интеграция». Обосновано, что определение приоритетным направлением развития экономики Украины ее постепенную интеграцию в европейское политическое, экономическое, правовое пространство требует углубления исследований в данном направлении. Целью статьи является анализ исследований отечественных и зарубежных ученых, направленных на определение понятия «интеграция» и, на основе этого анализа, обоснование авторского толкования данного понятия. Применены методы исторического и ретроспективного анализа, синтеза, индукции и дедукции. Обоснована необходимость исследования понятия «интеграции как процесса» и «интеграции как совокупности отношений». Обосновано, что ключевыми условиями интеграции являются: уровень развития стран, их ресурсные и технологические потенциалы; степень зрелости рыночных отношений; масштабы и перспективы развития экономических взаимосвязей стран; инфраструктурная и социально-культурная совместимость. По результатам систематизации и анализа существующих концепций определено, что экономическая интеграция – это не что иное, как объединение государств вследствие ограниченности природных, трудовых и финансовых ресурсов в этой или другой стране для создания товаров, являющихся конкурентоспособными на этих рынках и преодоление кризисных явлений в странах, а именно обнищания народов, безработицы, падения курса национальных валют, что ведет к социальным проблемам в этих странах. Проанализированы основные типы экономической интеграции: формирование принципов глобальной экономики и сохранение экономической независимости национальной экономики. Определено, что модель евроинтеграционных процессов, которая определена для экономики Украины, ориентирована на первый тип экономической интеграции, что невозможно в условиях низкого уровня конкурентоспособности украинских субъектов хозяйственной деятельности. Сделан вывод о необходимости пересмотра существующих принципов экономической интеграции в связи с низким уровнем конкурентоспособности отечественной экономики. Дальнейшие исследования будут направлены на определение эффективности процессов экономической интеграции в Украине.

Ключевые слова: *интеграция, интеграционный экономический процесс, концепции теорий интеграции, евроинтеграционный процесс, глобальная экономика.*

Futalo J.

THE DEFINITION OF INTEGRATION AS A FACTOR OF NATIONAL ECONOMY

Approaches to determine the economic category of "integration" are considered in the article. Author has proved that defining economic direction of development of Ukraine's economy, its gradual integration into European political, economic and legal space as a priority needs a deeper research in this direction. The aim of the article is an analysis of research of Ukrainian and foreign scientists aimed at the definition of the concept of "integration" and based on this analysis the justification of author's interpretation of this concept. The methods of historical and retrospective analysis, synthesis, induction and deduction were applied. The necessity to study the concept of "integration as a process" and "integration as a set of relations" was grounded. It is proved in the article that key conditions of integration are the level of development of countries, their resource and technological potentials; maturity grade of market relations; scopes and prospects of development of economic relationships of countries; infrastructure and socio-cultural compatibility. Based on the results of systematization and analysis of the existing concepts it was defined that the economic integration is nothing other than a union of states due to limited natural, labor and financial resources in this or the other country for creating goods that are competitive in these markets and overcoming the crisis phenomena in countries, such as the impoverishment of nations, unemployment, devaluation of national currencies that lead to social problems in those countries. The basic types of economic integration, such as the formation of the global economy principles and the preserving of economic independence of the national economy, were analyzed. It was determined that the model of European integration processes, which is defined for the economy of Ukraine, focused on the first type of economic integration, which is impossible in conditions of low level of competitiveness of Ukrainian economic entities. The conclusion about the need to revise the existing principles of economic integration due to the low level of competitiveness of the national economy was made. Further studies will be directed on the determination of the effectiveness of the processes of economic integration in Ukraine.

Keywords: *integration, integration economic process, concepts of integration theories, European integration process, global economy.*

Одержано 31.01.2016 р.

УДК 338.1

Штулер Ірина Юріївна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи,
ВНЗ «Національна академія управління»

ІСТОРИЧНЕ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ПІДҐРУНТЯ ВИБОРУ МОДЕЛІ «ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО РОЗВИТКУ» НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІЧНОЮ СИСТЕМОЮ

У статті розглянуто умови відродження економічного розвитку України. Мета статті полягає у систематизації та розкритті історичних та економічних передумов економічного розвитку, дослідженні типів моделей економічного розвитку та, на цій основі, виведення концепції гомеостатичного розвитку національної економічної системи в сучасних умовах. У процесі написання дослідження використовувалися такі методи дослідження та аналізу економічних процесів: при обґрунтуванні категоріального апарату – метод наукових абстракцій; при визначенні закономірностей генезису теорій економічної рівноваги – діалектичний метод; при дослідженні наукових підходів до класифікації видів економічної рівноваги – аналізу та синтезу, індукції та дедукції; у процесі датування фаз економічних циклів – економіко-математичне моделювання. Визначено, що реальне відродження економіки України відбудеться тільки за цілеспрямованого та усвідомленого зосередження на її національній специфіці, що означає повернення до кращих історичних традицій, які склалися в свій час у національній економічній моделі і в економічній думці. Засвідчено, що для того, щоб подолати розрив та вийти на передові позиції соціально-економічного розвитку у висококонкурентному світі не потрібно повторного проходження та дублювання всіх алгоритмів (послідовності етапів) технологічного прогресу, з якими стикалися країни-лідери, а більше слід зосередитися на стрибкоподібному соціально-економічного прориві, що базується на засвоєні та переробці досвіду, який був накопичений (техніко-технологічного, соціального, організаційного, політичного тощо). Доведено вирішальне значення історичного та економічного підґрунтя при виборі моделі розвитку національної економічної системи. Аргументовано, тезу про те, що єдине, що здатне зберегти цілісність держави і економіки в умовах затяжної всеаспектної кризи – перехід на національний шлях економічного розвитку, ретельне врахування її звичаїв, традицій, відродження національної самосвідомості народу. «Випереджати» майже ніколи не визначається «рухатися тим же шляхом», що і країни-зразки (лідери), однак обов'язково під ним розуміється «рухатися кращим шляхом», що співзвучне із вимогою руху у власному напрямі. Вибір стратегії навздогінної модернізації означає втрату країнами не тільки власних міжнародних позицій у глобалізованому світі, а й відмову від вибору власних орієнтирів розвитку. Тому першочергове завдання на шляху вирішення даної проблеми – це чітке усвідомлення хибності курсу та ринкових трансформацій та перехід до інноваційної модернізації, яка дозволить віднайти свій власний шлях розвитку. Наукова новизна проведеного дослідження полягає в обґрунтуванні необхідності розробки моделі національного економічного зростання з врахуванням історичних аспектів та економічних умов. Тобто до пошуку національною економічною системою такого стану, який би забезпечував належний рівень її розвитку – у вигляді руху до ідеального стану. За результатами наукових досліджень встановлено, що обов'язковою умовою успішного розвитку національної економічної системи є вироблення моделі гомеостазису національної економічної системи. У подальшому є потреба в системному дослідженні теорії розвитку економіки, що пов'язане з необхідністю визначення пріоритетів, напрямів та моделей розвитку економіки України. Адже, суперечливість процесів економічного розвитку України та кризових явищ, які супроводжують становлення вітчизняної ринкової економіки, вказують на необхідність вдосконалення науково-методологічних та практичних проблем розвитку національної економіки.

Ключові слова: *економічна система, економічний розвиток, рівновага, стійкість, глобалізація, гомеостазис.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Перехід світової цивілізації у третє тисячоліття характеризується значним динамізмом, яке охопило всі сфери суспільного життя, в тому числі і економічного, наслідком чого постійні зміни, конкуренція, пошук нового та нестандартного стають звичним явищем у повсякденному житті. В таких умовах переваги розвитку мають лише ті суб'єкти, котрі здатні швидше пристосовуватися до цього наддинамізму.

Оскільки динаміка економічних систем може бути охарактеризована у трьох формах: як прогрес, регрес і деградація, а трансформація позначає будь-які зміни властивостей чи перетворення виду або форми, саме розвиток є тим типом змін, що позначають вдосконалення та покращання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При дослідженні теорій економічного розвитку були проаналізовані наукові результати, викладені в працях: В. Гейця, С. Єрохіна, М. Єрмошенка, Г. Ялового, В. Шевчука, М. Кондратьєва та зарубіжних В. Парето, Й. Шумпетера, Д. Сакса, В. Ростоу, А. Льюїса.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті полягає у систематизації та розкритті історичних та економічних передумов економічного розвитку, дослідженні типів моделей економічного розвитку та на цій основі виведення концепції гомеостатичного розвитку національної економічної системи в сучасних умовах.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Історія свідчить, що наближенню до якісно нового стану в розвитку суспільства передують криза системи управління та своєрідний сплеск соціальної активності, що може виражатися у пропозиціях нових концепцій суспільного і державного устрою різними соціальними групами. Те, що Україна перебувала на порозі нового трансформаційного етапу, було очевидним. Спробуємо визначити характер трансформацій в Україні, що передували її нинішньому стану і відбуваються зараз.

Все більше країн, беручи до уваги глобалізаційні тенденції розробки адаптаційних механізмів, здатних забезпечити життєздатність та конкурентоспроможність економічних систем, при розробці державних стратегій національного розвитку намагаються сформувати систему дій, здатної сприяти швидкому продукуванню та комерціалізації інновацій. Найбільш дієвим інструментом в цьому плані являється перехід до інноваційної моделі розвитку національної економіки.

На інтуїтивному рівні ми цілком розуміємо, що інноваційна модель розвитку являється механізмом, де ключова роль у розвитку економічної і соціальної системи належить інноваціям. Проте аналіз наукової літератури свідчить про відсутність з боку вчених єдиного погляду на сутність даної категорії, механізму дії моделі, ознаки, складові і т.п., що свідчить про складність та багатогранність даного поняття.

Гносеологію економічного розвитку досліджено у працях К. Ю. Ягельської [16]. Щодо його проявів зазначимо відсутність чіткого розмежування між типами, видами та формами економічного розвитку. Зустрічаються навіть описи моделей економічного розвитку під заголовком «форми», наприклад, в працях А. С. Філіпенко [15]. Оскільки вид, тип та форма є синонімами, не вважаємо відсутність єдиного категоріального апарату перепоною для досліджень розвитку. Отже, наведемо єдину класифікацію досліджуваного процесу на основі робіт Е. А. Орехової [14] (рис. 1).

Найбільш цікавим для дослідження є класифікація наведена за моделлю, де розрізняють японський, західноєвропейський, американський економічний розвиток. Таке виокремлення зазвичай пов'язують з поняттям «модель країни» («країнова» модель), яке використовується, коли соціально-економічний і політичний розвиток держави протягом тривалого періоду демонструють стабільність ключових аспектів, закладених в їх основу. У цілому цей підхід описує такі «моделі країн»: ліберальна (притаманна США, Канаді, частково Великобританії та Ірландії), неоліберальна чи приватно-корпоративна та соціально-ринкова модель (соціально-орієнтована економіка, соціал-демократична або соціал-ліберальна модель, що характерна для країн-членів ЄС, Ізраїлю, Німеччини). У межах цього підходу зустрічаються й такі, як корпоративістська модель розвитку, що має два різновиди: демократичний корпоративізм (найбільше притаманний Швеції) та ієрархічний корпоративізм (притаманний Японії) [16, с. 150].

В історії більшості розвинених держав становлення економічного розвитку відбувалося протягом тривалого історичного часу. На цьому еволюційному шляху елементи та механізми нової господарської системи зароджувалися у міру необхідності і формувалися такими, як того потребував загальний стан суспільства на кожен конкретний момент. Відповідно, на будь-якому етапі свого становлення економічна система цих країн перебувала у стабільному стані, характеристики кожної з її складових (підсистем, елементів) були узгоджені між собою, а зв'язки між ними складалися таким самим еволюційним шляхом.

Однак чергове десятиліття XXI століття диктує потребу в революційних засадах національної економічної політики, які культивують такі модернізаційні пріоритети розвитку, що у кінцевому підсумку демонструють державну стратегію «на випередження» [11, с. 140].

«Випереджати» трактується тлумачним словником як рух в одному напрямі з ким-небудь швидше, обганяти, опинятися попереду [42, с. 144].

Таким чином, економічний розвиток описує різні прояви трансформацій економічних систем (рис. 2).

Трансформація економічної системи в Україні за [5, с. 18-19] відбувається в складі чотирьох послідовних етапів:

- 1991-1993 рр. – етап характеризувався частковим збереженням планової економічної системи і спробами її модернізації шляхом імплантації нових господарських елементів і відносин. Підсумком етапу стало різке скорочення показників розвитку;
- 1994-1999 рр. – орієнтація на модель змішаної економіки. Підсумком етапу є практично повна заміна інститутів планової економіки на ринкові та поступовий перехід до постіндустріальної економіки;
- 2000-2010 рр. – «пов'язаний з формуванням адаптованої до світового ринку національної економіки, що самоорганізується, поступовим переходом до п'ятого технологічного укладу» [5, с. 52];
- з 2011р. – по теперішній час – даний етап характеризується різким скороченням показників розвитку та відбувається пошук національною економічною системою стану рівноваги (гомеостазису). Тобто економічна система прагне досягти такого стану, коли забезпечується ефективна взаємодія товарно-грошових потоків і цін.

Фактично, протягом понад двадцятирічного періоду країни з перехідною економікою намагаються наздогнати розвинені країни за багатьма показниками, орієнтуючись головним чином на темпи зростання ВВП. Однак орієнтація на такий показник лише завуальовує більшість проблем розвитку економіки та промисловості, оскільки досить часто супроводжується збільшенням негативного навантаження на навколишнє середовище, погіршенням екологічної ситуації, подальшим старінням основних фондів, зростанням енергоємності та матеріалоємності на одиницю продукції, зниженням її якості, погіршенням соціальних стандартів якості життя, яке проявляється у скороченні кількості населення країни, погіршенням рівня здоров'я, умов праці тощо. І, як відмічають

науковці, всі або більшість із цих пороків характерні для «навздогінного» розвитку, нав'язаного Заходом колишнім соціалістичним країнам. Дана модель екстенсивного типу являє собою пастку для країн з «перехідною економікою», лишаючи їх можливості працювати на випередження при проведенні модернізації [7, с. 44].

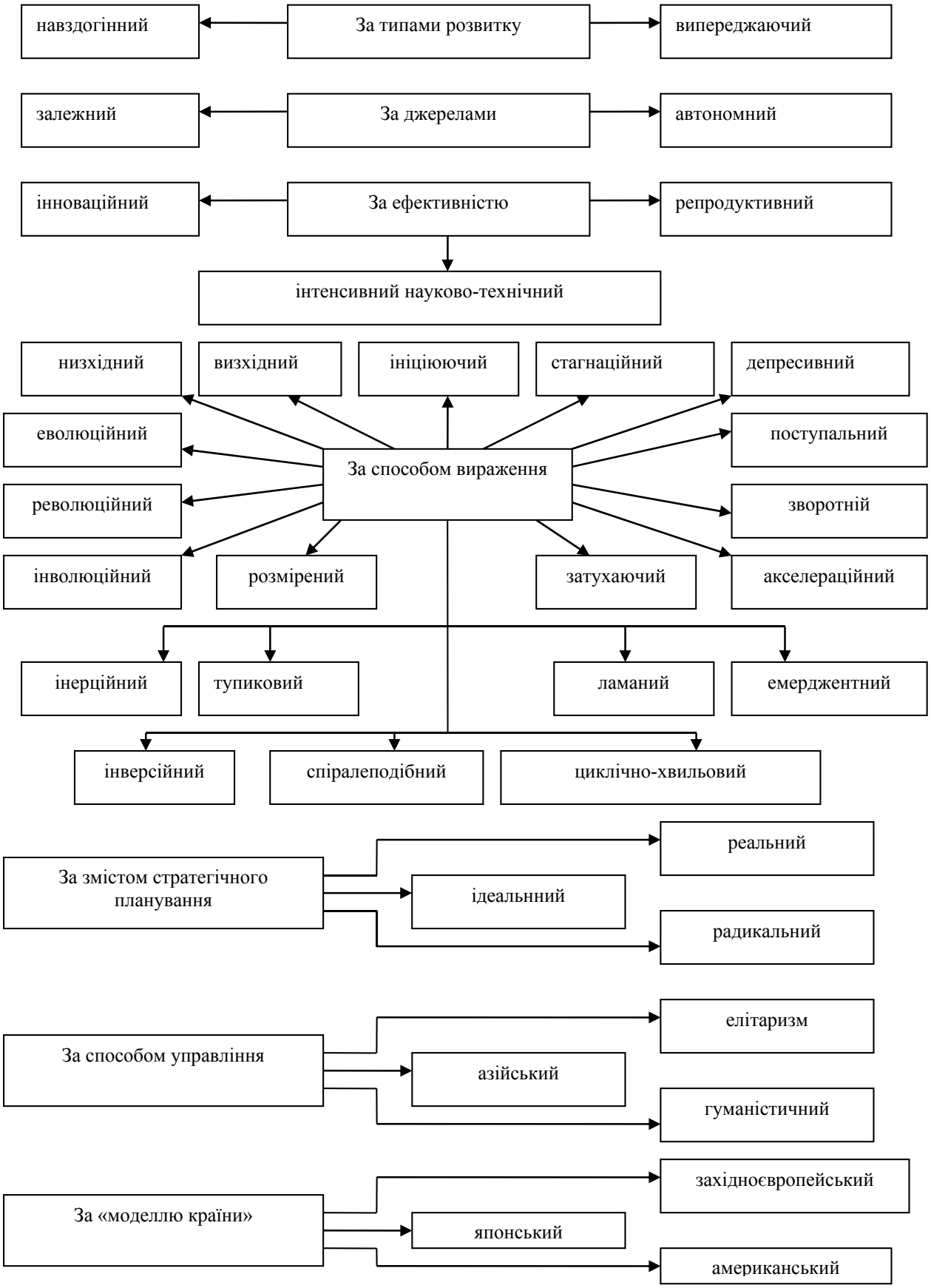


Рис. 1. Типологізація моделей економічного розвитку [систематизовано автором]

Тепер спробуємо з'ясувати, які трансформації вітчизняної соціально-економічної системи притаманні поточному періоду.

Пороговими значеннями для основних соціально-економічних індикаторів розвитку є такі [6, с. 31]:

- річне зростання індексу цін не має перевищувати 3-5%;
- темпи зростання грошової маси повинні відповідати темпам зростання виробництва (але не більше 3-5% на рік);
- рівень дефіциту державного бюджету не має перевищувати 3-5% від ВВП;
- державний борг не має перевищувати 60% від ВВП;
- обсяг золотовалютних резервів має становити не менше 8% від ВВП та бути достатнім для покриття витрат з імпорту товарів як мінімум протягом трьох місяців;
- відношення поточних платежів з обслуговування зовнішнього боргу не має перевищувати 20% річних доходів від експорту;
- для забезпечення розширеного відтворення рівень нагромадження у ВВП має становити не менше 10%;
- рівень безробіття не має перевищувати 15-20% від загальної чисельності працездатного населення;
- розрив у грошових доходах 20% найбагатших та 20% найбідніших верств населення не має перевищувати 12 разів.

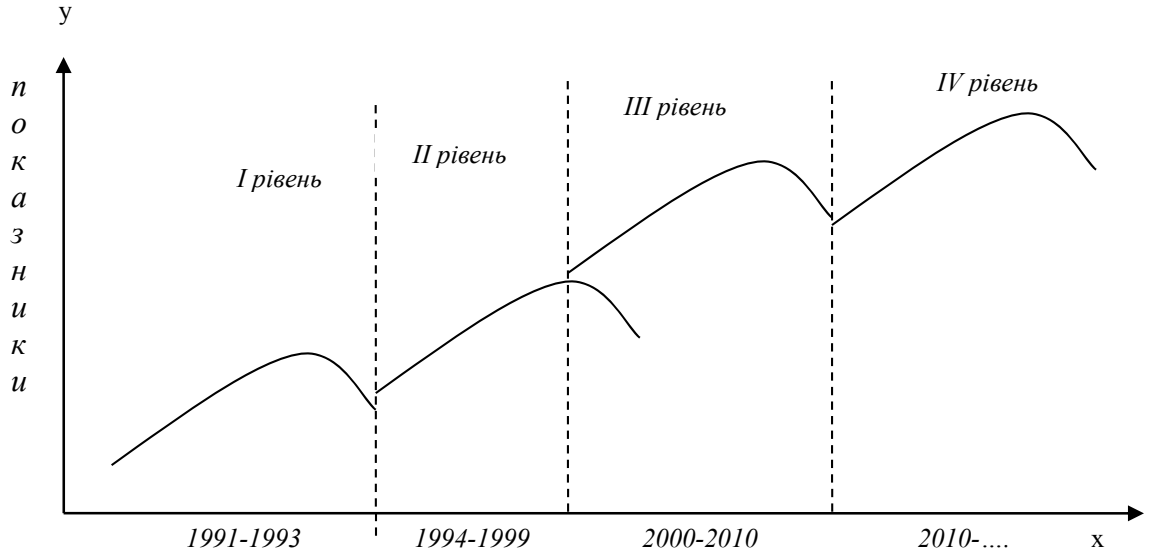


Рис. 2. Етапи трансформації національної економічної системи [побудовано автором]

Так, протягом останнього десятиліття спостерігається різна динаміка макроекономічних показників, ілюструючи короткострокові злети та падіння. Згідно з експертними оцінками фахівців Міністерства економічного розвитку і торгівлі та Національного банку України за результатами 2015 р. реальний валовий внутрішній продукт (ВВП) України скоротиться приблизно на 9,0-11,5%, під кінець минулого року почалось його поступове зростання. Такий прогноз базується на експертній оцінці уповільнення падіння вітчизняної економіки, яке спостерігається у другій половині 2015 р. Так, під кінець минулого року загалом поліпшилась ситуація у вітчизняній промисловості. Аналіз динаміки промислового виробництва в Україні протягом 2014-2015 рр. показав, що спад промислового виробництва у першій половині 2015 р. поступово змінився на його стагнацію, а у другій половині 2015 р. промислове виробництво в Україні поступово почало зростати. Адже, за оцінками фахівців Міністерства економічного розвитку і торгівлі, скорочення ВВП України лише трохи більше, ніж на половину обумовлюється власне виключенням з господарського життя нашої держави частини Донецької та Луганської областей. Решта скорочення ВВП обумовлена іншими чинниками, включаючи й кон'юнктуру світового ринку.

Загалом розвиток економіки України у 2015 р. був вельми неоднозначним, що й обумовило розбіжності в експертних оцінках його характеру. Одні експерти вважають, що хоча під кінець року темп падіння українського ВВП й сповільнився, але криза свого «дна» ще не досягла. Інші експерти, причому не лише вітчизняні, дотримуються більш оптимістичних оцінок. Вони вважають, що українській владі вдалося стабілізувати ситуацію в економіці, попри збройний конфлікт на сході країни та несприятливу кон'юнктуру на зовнішніх ринках. Отже, цілком ймовірно, що протягом 2015 р. українська економіка в цілому більш-менш пристосувалась до функціонування в умовах окупації частини території України та гібридної війни Росії проти України, включаючи пряму російську військову агресію [12].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Економічна історія свідчить, що для того, щоб подолати розрив та вийти на передові позиції соціально-економічного розвитку у висококонкурентному світі, не потрібно повторного проходження та дублювання всіх алгоритмів (послідовності етапів) технологічного прогресу, з якими стикалися країни-лідери, а більше слід зосередитися на стрибкоподібному соціально-

економічного прориві, що базується на засвоєнні та переробці техніко-технологічного, соціального, організаційного, політичного тощо досвіду, який був накопичений країнами, які взяті за приклад (Польща, Словаччина). В даному аспекті точніше слід говорити не про навздогінний тип розвитку, а про випереджаючий, який націлений на дотримання стратегії прориву.

«Випереджати» майже ніколи не визначається «рухатися тим же шляхом», що і країни-зразки (лідери), однак обов'язково під ним розуміється «рухатися кращим шляхом», що співзвучне із вимогою руху у власному напрямку. Вибір стратегії навздогінної модернізації означає втрату країнами не тільки власних міжнародних позицій у глобалізованому світі, а й відмову від вибору власних орієнтирів розвитку. Тому першочергове завдання на шляху вирішення даної проблеми – це чітке усвідомлення хибності курсу та ринкових трансформацій та перехід до інноваційної модернізації, яка дозволить віднайти свій власний шлях розвитку.

В будь-якому випадку, на сучасному етапі гостро постає потреба в необхідності розробки моделі національного економічного зростання. Тобто до пошуку національною економічною системою такого стану, який би забезпечував належний рівень її розвитку - у вигляді руху до ідеального стану.

За результатами наукових досліджень встановлено, що обов'язковою умовою успішного розвитку національної економічної системи є вироблення моделі гомеостазису національної економічної системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Афонин Э. А. Великая коэволюция: Глобальные проблемы современности: историко-социологический аналіз / Э. А. Афонин, А. М. Бандурка, А. Ю. Мартынов. – К.: Парламентское издательство, 2003. – 384 с.
2. Афонін Е. А. Соцієтально-психологічний чинник трансформації і соцієтальна структура кризового суспільства / Е. А. Афонін, А. Ю. Мартинов // Соціальна психологія. – 2007. – № 1. – С. 3-11.
3. Бузни А. О сопряженной модели экономического развития / А. Бузни, А. Карлова // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 2 (22). – С. 24-26.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD) / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с.
5. Глобальная технологическая революция 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http//www.prezentation.ru/articles/tech_revolution_19_07_06_print.html.
6. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
7. Ещенко П. Восстановление социально-экономического развития – приоритет номер один в мире и в Украине / П. Ещенко, А. Арсенко // Экономика Украины. – 2012. − № 1. – С. 36-50.
8. Єфремов Д. П. Формування стратегії прискореного економічного розвитку України: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / Д. П. Єфремов. – Київ, 2008. – 217 с.
9. Ілляшенко Н. С. Випереджаючий науково-технічний прогрес розвиток: сутність та зміст / Н. С. Ілляшенко, О. А. Біловодська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – С. 11-14.
10. Карпунина Е. С. Модернизация государственной экономической политики как условие опережающей постиндустриальной модернизации хозяйственной системы России: дисс. … доктора эконом. наук: 08.00.01 / ГОУВПО «Тамбовский государственный університет». – Тамбов, 2012. – 323 с.
11. Ковальчук Т. Т. Макроекономічні ризики: класифікаційні ознаки, способи виміру, шляхи мінімізації / Т. Т. Ковальчук, Н. П. Ковальчук. – К. : Знання, 2012. – 301 с.
12. Кулицький С. Про перспективи розвитку української економіки у 2016 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1859:perspektivi-ekonomiki-ukrajini-u-2016-r&catid=8&Itemid=350.
13. Москаленко О. М. Сучасна політична економія і мейнстрим як методологічний інструментарій економічної політики випереджаючого економічного розвитку країни / О. М. Москаленко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – № 1 (8). – 2012. – С. 19-29.
14. Орехова Е. А. Развитие теории национального хозяйства в современных условиях: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Е. А. Орехова. – Волгоград, 2008. – 412 с.
15. Филипенко А. С. Экономическое развитие: цивилизационный подход / А. С. Филипенко. – М.: Экономика, 2002. – 260 с.
16. Ягельська К. Ю. Гносеологія економічного розвитку / К. Ю. Ягельська // Пріоритетні напрями розвитку національної економіки: зб. наук. праць Донецького державного університету управління. – Донецьк: ДонДДУ, 2011. – Т. XII. – С. 148-156.
17. Ягельська К. Ю. Моделі економічного розвитку: загальний огляд та вітчизняний вибір / К. Ю. Ягельська // Національні моделі економічних систем: формування, управління, трансформації. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції; ред. кол.: К. С. Шапошников [та ін.]. – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2013. – С. 40-42.

Штулер Ирина Юрьевна

ИСТОРИЧЕСКОЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОСНОВАНИЕ ВЫБОРА МОДЕЛИ «ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ» НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ

В статье рассмотрены условия возрождения экономического развития Украины. Цель статьи

заключается в систематизации и раскрытии исторических и экономических предпосылок экономического развития, исследовании типов моделей экономического развития и на этой основе вывода концепции гомеостатического развития национальной экономической системы в современных условиях. В процессе написания данного исследования использовались следующие методы исследования и анализа экономических процессов: при обосновании категориального аппарата – метод научных абстракций; при определении закономерностей генезиса теорий экономического равновесия – диалектический метод, при исследовании научных подходов к классификации видов экономического равновесия – анализа и синтеза, индукции и дедукции; в процессе датировки фаз экономических циклов – экономико-математическое моделирование. Определено, что реальное возрождение экономики Украины состоится только при целенаправленном и осознанном сосредоточии на ее национальной специфике, что означает возвращение к лучшим историческим традициям, которые сложились в свое время в национальной экономической модели и в экономической мысли. Засвидетельствовано, что для того, чтобы преодолеть разрыв и выйти на передовые позиции социально-экономического развития в высоконкурентном мире не нужно повторного прохождения и дублирования всех алгоритмов (последовательности этапов) технологического прогресса, с которыми сталкивались страны-лидеры, а больше следует сосредоточиться на скачкообразном социально-экономического прорыве, основанный на усвоенные и переработке опыта, который был накоплен (технико-технологического, социального, организационного, политического и т.д.). Доказано решающее значение исторического и экономического обоснования при выборе модели развития национальной экономической системы. Аргументировано, тезис о том, что единственное, что способно сохранить целостность государства и экономики в условиях затяжного всеаспектного кризиса – переход на национальный путь экономического развития, тщательный учет ее обычаев, традиций, возрождении национального самосознания народа. «Опережать» почти никогда не определяется «двигаться тем же путем», что и страны-образцы (лидеры), однако обязательно под ним понимается «двигаться лучшим путем», что созвучно с требованием движения в собственном направлении. Выбор стратегии догоняющей модернизации означает потерю странами не только собственных международных позиций в глобальном мире, но и отказ от выбора собственных ориентиров развития. Поэтому первоочередная задача на пути решения данной проблемы – это четкое осознание ошибочности курса и рыночных трансформаций и переход к инновационной модернизации, которая позволит найти свой собственный путь развития. Научная новизна проведенного исследования заключается в обосновании необходимости разработки модели национального экономического роста с учетом исторических аспектов и экономических условий. То есть к поиску национальной экономической системой такого состояния, который бы обеспечивал надлежащий уровень ее развития – в виде движения к идеальному состоянию. По результатам научных исследований установлено, что обязательным условием успешного развития национальной экономической системы является выработка модели гомеостазиса национальной экономической системы. Перспективами дальнейших исследований является потребность в системном исследовании теории развития экономики, что связано с необходимостью определения приоритетов, направлений и моделей развития экономики Украины. Ведь, противоречивость процессов экономического развития Украины и кризисных явлений, которые сопровождают становление отечественной рыночной экономики, указывают на необходимость совершенствования научно-методологических и практических проблем развития национальной экономики.

Ключевые слова: *экономическая система, экономическое развитие, равновесие, устойчивость, глобализация, гомеостазис.*

Shtuler I.

HISTORICAL AND ECONOMIC RATIONALE FOR THE CHOICE OF "PRIORITY DEVELOPMENT" MODEL OF THE NATIONAL ECONOMIC SYSTEM

The article deals with the revival of the conditions of economic development of Ukraine. The purpose of the article is to systematize and disclose historical and economic preconditions of economic development, to study the types of models of economic development, and on this basis, to withdraw the concept of homeostatic development of the national economic system in modern conditions. In the process of writing this study, the following methods of research and analysis of economic processes have been used: the justification of categorical apparatus - the method of scientific abstraction; in determining the laws of the genesis of the theories of economic equilibrium - the dialectical method, in the study of scientific approaches to the classification of types of economic equilibrium - analysis and synthesis, induction and deduction; during the dating phase of economic cycles - economic and mathematical modeling. It has been determined that the real revival of the economy of Ukraine will take place only after targeted and conscious focusing on its national identity, which means a return to the best historical traditions that have developed in their time of national economic models and economic thought. It has been witnessed that in order to bridge the gap and reach the forefront of social and economic development in a highly competitive world it is not necessary to repeat and duplicate algorithms (sequence of steps) of technological progress, faced by the countries-leaders, and should focus more on the abrupt social economic breakthrough, based on the lessons and processing experience that has been gained (technical-technological, social, organizational, political, etc.). Crucial historical and economic foundation in the selection of the model of the national economic system has been proved. The thesis that the only thing that can save the integrity of the state and the economy in a protracted all-aspect crisis - the transition to a national path of economic development, a careful consideration of its traditions, the revival of national consciousness of the people - has been argumented. "Outgo" is almost never determined "to move in the same way" as the country-samples (leaders), but be sure to understand as "the best way to move", which

means the requirement to move in the proper direction. Choosing a strategy of overtaking modernization means not only the countries' loss of own international position in a globalized world, but also the refusal to choose its own guidelines development. Therefore, the primary task on the way to solve this problem is a clear awareness of the fallibility of the course and the market transformation and transition to innovative modernization, which will allow finding own path of development. Scientific novelty of the research is to justify the need to develop a national model of economic growth based on historical aspects and economic conditions. That is, the search for a national economic system of the state, which would provide an appropriate level of development - in the form of a movement to perfection. According to the results of scientific studies it has been established that a prerequisite of successful development of the national economic system is to develop a model of homeostasis of the national economic system. Prospects for further research is the need for a systematic study of the theory of economics, which is associated with the need to set priorities, trends and patterns of development of the Ukrainian economy. After all, the contradictory processes of economic development of Ukraine and the crisis phenomena that accompany the formation of the domestic market economy, point to the need to improve the scientific and methodological and practical problems of the national economy.

Keywords: *economic system, economic development, balance, stability, globalization, homeostasis.*

Одержано 12.02.2016 р.

УДК 330.8:[330.341:504.03]

Яциковський Богдан Ігорович,
заступник голови Державної комісії України
по запасах корисних копалин
з економічного розвитку та міжнародної діяльності

ЕКОЛОГО–ЕКОНОМІЧНІ ПОГЛЯДИ В. І. ВЕРНАДСЬКОГО

У статті досліджено погляди В. І. Вернадського на особливості й закономірності взаємозв'язку між економічними та екологічними факторами у процесі взаємоіснування суспільства і навколишнього середовища. Мета статті – теоретико-методологічне обґрунтування еколого-економічних поглядів В. І. Вернадського, виокремлення та аналіз категорій «еколого-економічний багатофакторний взаємозв'язок» та «еколого-економічна поліфункціональність» у процесі трансформації природи і суспільства. Висвітлено його вчення про середовище та обґрунтовано роль людини, її розумової й наукової, екологічної та економічної діяльності на етапі виникнення нового стану біосфери – ноосфери. Поняття «ноосфера» розглядається як інтегрована система, в якій поєднані еколого-економічні фактори трансформації суспільства і природи за допомогою такого механізму як вищий людський розум. Обґрунтовано та висвітлено еколого-економічні погляди В. І. Вернадського у процесі трансформації природи і суспільства, а також його внесок у світове наукознавство. Аналіз основних чинників еколого-економічного взаємозв'язку показав, що характер цього взаємозв'язку є закономірним, надзвичайно тісним й, практично, нероздільним, проте досить суперечливим й часто взаємно-деструктивним. Зокрема, виникненню негативних екологічних факторів часто спричинює економічна діяльність людини, і навпаки: несприятливі природні умови можуть перешкоджати економічній діяльності людини. Висвітлено точку зору В. І. Вернадського, який зазначав, що виробнича діяльність людини набуває щоразу більших масштабів, які можна порівняти з геологічними перетвореннями, що поглиблює екологічні ризики. На основі еколого-економічних поглядів В. І. Вернадського, зроблена спроба виділити й проаналізувати еколого-економічні функції людини у процесі трансформації біосфери в ноосферу. Виділено основні положення вчення В. І. Вернадського про ноосферу, у яких чітко простежується синтез природознавчих та соціогуманітарних ідей: домінування ролі людини, зокрема, економічної, у порівнянні з багатьма екологічними процесами; зростання значення економічної, соціальної, політичної, культурної співпраці урядів, країн щодо вирішення питань економічної, духовної та екологічної політики в планетарному масштабі. Здійснено спробу виокремлення й аналізу еколого-економічних функцій людини у системі глобальних перетворень суспільства і природи, в напрямку формування якісно нового навколишнього середовища.

Ключові слова: *біосфера, ноосфера, еколого-економічний взаємозв'язок, людина і природа, еколого-економічна поліфункціональність, господарська діяльність.*

ВСТУП

Постановка проблеми. У тривалий період соціально-економічної трансформації українського суспільства, що охопила найрізноманітніші сфери суспільної життєдіяльності як на загальнонаціональному, так і на регіональному рівнях, зважаючи на динамічність, нестабільність економічних, політичних, екологічних, культурних та інших процесів, які відбуваються у суспільстві,

важливого значення набуває дослідження ролі людини, впливу результатів її діяльності на середовище, в якому вона проживає, і засобів, за допомогою яких, певним чином, бере участь у його формуванні. Тому сьогодні особливої актуальності набувають питання функціональної залежності людини як природного об'єкта і людства, як природного явища від середовища життя, а також взаємозв'язку між економічними та екологічними факторами у напрямку досягнення гармонізації розвитку природи та суспільства.

Саме на особливості потужного впливу людини на навколишнє середовище та перетворення біосфери (зовнішньої сфери поверхні нашої планети, що відмежовує її від Космосу [1, с. 38]), свого часу, звернув увагу всесвітньовідомий вчений-природознавець Володимир Іванович Вернадський (1863-1945 рр.).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Внескові Володимира Вернадського в розвиток природничих та гуманітарних наук, науковим та громадсько-політичним поглядам присвячена величезна кількість праць. Біографію та наукову спадщину видатного вченого досліджували такі відомі українські науковці як І. І. Мочалов, В. І. Онопрієнко, послідовниками його вчення, зокрема, про ноосферу, стали українські, білоруські й російські вчені: В. Н. Тарасевич, О. Г. Білорус, С. В. Мочерний, В. М. Некрасов, П. Г. Нікітенко, О. Є. Ферсман, О. І. Субетто та багато інших. Концепція поняття ноосфери В. І. Вернадського залишається актуальною і до цього часу, оскільки втілює єдність людини і природи у вигляді процесу, що призводить до становлення єдиної системи «людина-природне середовище». І досі вчені досліджують шляхи вдосконалення максимальної ефективності використання розумового й наукового потенціалу людини у напрямку гармонізації розвитку природи і суспільства.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті – теоретико-методологічне обґрунтування еколого-економічних поглядів В. І. Вернадського, виокремлення та аналіз категорій «еколого-економічний багатофакторний взаємозв'язок» та «еколого-економічна поліфункціональність» у процесі трансформації природи і суспільства.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В. І. Вернадський умовно розділив середовище, що оточує сучасну людину, на природну (біосферу) та штучну (ноосферу), тобто, знову створену або перетворену людиною (господарське освоєння територій, підприємства, населені пункти тощо). «Упродовж останнього тисячоліття спостерігається інтенсивне зростання впливу однієї видової живої речовини – цивілізованого людства – на зміну біосфери» [2, с. 27]. На його думку, людство, як елемент біосфери, обов'язково зрозуміє необхідність збереження усього живого на Землі і розпочне розумно управляти біосферою, перетворюючи її в єдину сферу – ноосферу (від грецьк. noos – розум), як вищу стадію розвитку біосфери, пов'язану з виникненням і становленням в ній цивілізованого суспільства. Рушійною силою цих перетворень Вернадський В. І. вважав наукову думку і людську працю, а людство, завдяки його здатності розуміти й науково мислити, визначає як «потужну геологічну силу».

Так, людина є невіддільною від біосфери. Вона тільки може досліджувати її за допомогою усіх своїх органів чуття, може відчувати біосферу і її об'єкти. За межі біосфери людина може проникати лише завдяки своєму розуму, наприклад, досліджуючи космічну позаземну речовину. Більше того, завдяки науковим дослідженням, з кожним десятиліттям межі розумового заглиблення людини поза біосферою лише розширюватимуться [1, С. 384-386]. Згідно з поглядами В. І. Вернадського, домінуючим елементом трансформаційних перетворень у біосфері виступає розум, наукова думка, що організовує в єдине ціле різні енергетичні потоки, синтезує нові види енергії, які запозичують усе цінне і позитивне з менш розвинених форм енергії. Унаслідок цього у складі соціальної матерії і соціальної енергії виникає надзвичайно важливий елемент – соціально-економічна культура (техніко-технологічна, виробнича тощо), а відтак можна говорити про виникнення такої категорії як екологічна економіка, найбільший простір для розвитку якої дає саме ноосфера.

На основі цього, термін «ноосфера» (введений в науку французькими вченими Е. Леруа, П. Тейяром де Шарденом та В. І Вернадським) можна трактувати не лише як комплекс екологічних проблем, тобто, вирішення яких полягає винятково у цілеспрямованому розвитку біосфери, а й сукупність економічних факторів, спрямованих на організацію, управління та контроль усіма необхідними процесами, з метою гармонійного розвитку природи і суспільства. Тому, поняття ноосфери розглядається нами як інтегрована система, в якій поєднані екологічні та економічні фактори трансформації суспільства і природи за допомогою такого механізму як вищий людський розум. «Людина і людство, – вважав В. І. Вернадський, – насамперед, тісно пов'язані з живою речовиною, що населяє нашу планету, від якої вони реально жодним фізичним процесом не можуть бути усамітнені. Це можливо тільки в думці» [2, с. 21].

У чому ж полягає еколого-економічний взаємозв'язок людини і природи відповідно до поглядів В. І. Вернадського? По-перше, людина, за посередництвом котрої відбуваються усі економічні процеси у суспільстві, як в індивідуальному, так і соціальному аспектах дуже тісно, безперервно, закономірно й матеріально-енергетично пов'язана з біосферою, тобто, з екологічними чинниками середовища [2, с. 46].

По-друге, людина поруч з іншими живими організмами, є певною функцією біосфери, а також частиною її структури. Звідси – функціональна взаємозалежність динамічних змін у господарській діяльності людини і середовищі природи, а, отже, економічних та екологічних факторів, які спричинюють ці зміни. «Людина уперше реально зрозуміла, що вона житель планети і може – повинна – мислити і діяти в новому аспекті, не лише в аспекті окремої особистості, сім'ї чи роду, держав чи їхніх об'єднань, але й в планетному аспекті» [2, с. 35]. В. І.

Вернадський наголошує, що людина може мислити й здійснювати свою господарську діяльність винятково у сфері життя, тобто, в біосфері, з якої за жодних умов не зможе вийти, оскільки пов'язана з цією земною оболонкою нероздільно й закономірно. Існування людини – це функція біосфери, яку людина безперервно змінює.

По-третє, розвиток наукової думки став можливим завдяки процесуальним змінам у біосфері. Отже, джерело розуму, його потужний поступ, за допомогою якого людина спроможна здійснювати свою економічну діяльність, безпосередньо пов'язане з екологічними змінами, які відбувались в біосфері упродовж мільярдів років. Він (розвиток наукової думки) може сповільнитись, проте він ніколи не зупиниться. Звідси: «...біосфера неминуче перейде так чи інакше, рано чи пізно, в ноосферу, тобто, в історії народів, які її населяють, відбудуться події, необхідні для цього, а не ті, які цьому процесу суперечать» [2, с. 46].

Аналіз основних чинників еколого-економічного взаємозв'язку показав, що характер цього взаємозв'язку є закономірним, надзвичайно тісним й, практично, нероздільним, проте досить суперечливим й часто взаємно-деструктивним. У людини задля здійснення господарської діяльності з'являються щоразу ширші можливості, щоб використовувати сили природи й, водночас, збільшується її (людини) негативний вплив на біосферу та екологічні процеси – т. зв. антропогенний фактор, який полягає в наступному [3]:

1. Зміни в структурі земної поверхні (розорювання степів, вирубка лісів, меліорація, створення штучних озер і морів тощо).
2. Зміни у складі біосфери, кругообігу і балансу її складових речовин (вилучення корисних копалин, утворення відвалів, викид різних шкідливих речовин в атмосферу і водні об'єкти).
3. Зміна енергетичного, зокрема, теплового балансу окремих регіонів земної кулі, небезпечна для планети.
4. Зміни в біоті (сукупність живих організмів) в результаті винищення деяких видів, створення нових порід тварин і сортів рослин, переміщення їх на нові місця проживання.

З іншого боку, існують природній та космічний фактори, внаслідок яких виникають природні катастрофи (стихійні лихоліття), до яких належать:

- землетруси, виверження вулканів;
- руйнівні вітри, бурі, тайфуни, циклони, торнадо, смерчі;
- зливи, повені, цунамі;
- зсуви, селі, карстові провали, снігові лавини;
- посухи, лісові та торф'яні пожежі, висока тривала спека, низькі тривалі морози.

Слід зазначити, що виникнення негативних екологічних факторів часто спричинює економічна діяльність людини, і навпаки: несприятливі природні умови можуть перешкоджати економічній діяльності людини. І хоча В. І. Вернадський вважав, що негативні аспекти людської техногенної (у т. ч. економічної) діяльності є тимчасовими і мають бути переборені, наступні дослідження його послідовників показали, що, незважаючи на значні досягнення науки, практична діяльність людини поки що не наближає її до сфери розуму, а віддаляє від неї. Відбувається техногенна деградація природного середовища. Більше того, потужна господарська діяльність людини призвела до утворення техносфери, яка, суперечачи з законами розвитку біосфери, пригнічує й руйнує її елементи, важливі для повноцінного функціонування [4, с. 29].

Отже, завдяки науковій творчості, розумовій та господарській діяльності людина впливає на екологічні процеси, змінюючи біосферу, в якій живе. Ці зміни (в біосфері) є як позитивними, так і деструктивними, часто не залежать від людської волі й розвиваються стихійно як природний процес. Водночас, В. І. Вернадський зазначав, що виробнича діяльність людини набуває щоразу більших масштабів, які можна порівняти з геологічними перетвореннями, що поглиблює екологічні ризики. «Людина, Homo sapiens, є поверхневим явищем в одній з оболонок земної кори – в біосфері, проте новий геологічний фактор, що вносить її поява в історію планети, – розум (неспівмірно) великий за своїми наслідками і їхніми можливостями...» [2, с. 58].

З огляду на це й відповідно до еколого-економічних поглядів В. І. Вернадського, спробуємо виділити й проаналізувати еколого-економічні функції людини у процесі трансформації біосфери в ноосферу. Вище ми розглянули функціональний взаємозв'язок людини і природи, економічних й екологічних факторів, й визначили його характер як надзвичайно тісний, а отже, доцільно розглядати саме еколого-економічну поліфункціональність, не розділяючи дану категорію відповідно до галузі знань. В. І Вернадський часто повторював у своїх працях, що природничі науки про біосферу та її об'єкти є нерозривно пов'язаними з усіма іншими гуманітарними науками без винятку [1, с. 380-381]. На думку вченого, неминучий єдино правильний підхід до біосфери як до цілісної екологічної системи, яка володіє певною структурою та стійкістю, властивими їй особливостями формування та розвитку. Таке поняття біосфери особливо важливе на даний час, коли економічний вплив людини на природу набув значних масштабів.

Що ж до основних положень вчення В. І. Вернадського про ноосферу, у них чітко простежується синтез природознавчих та соціогуманітарних ідей: домінування ролі людини, зокрема, економічної, у порівнянні з багатьма екологічними процесами; зростання значення економічної, соціальної, політичної, культурної співпраці урядів, країн щодо вирішення питань економічної, духовної та екологічної політики в планетарному масштабі; удосконалення засобів зв'язку та спілкування; перетворення первинної природи Землі у напрямі задоволення матеріальних, естетичних і духовних потреб людства, яке кількісно зростає і заселяє всю планету [4, с. 48].

Отже, виокремимо наступні групи еколого-економічних функцій людини у процесі трансформації біосфери в ноосферу, відповідно до поглядів В. І. Вернадського (рис. 1).

На нашу думку, основними еколого-економічними функціями людини у процесі

трансформації біосфери в ноосферу є виробнича (продуктивна), управлінська та функція контролю. Розглянемо кожну з них детальніше.

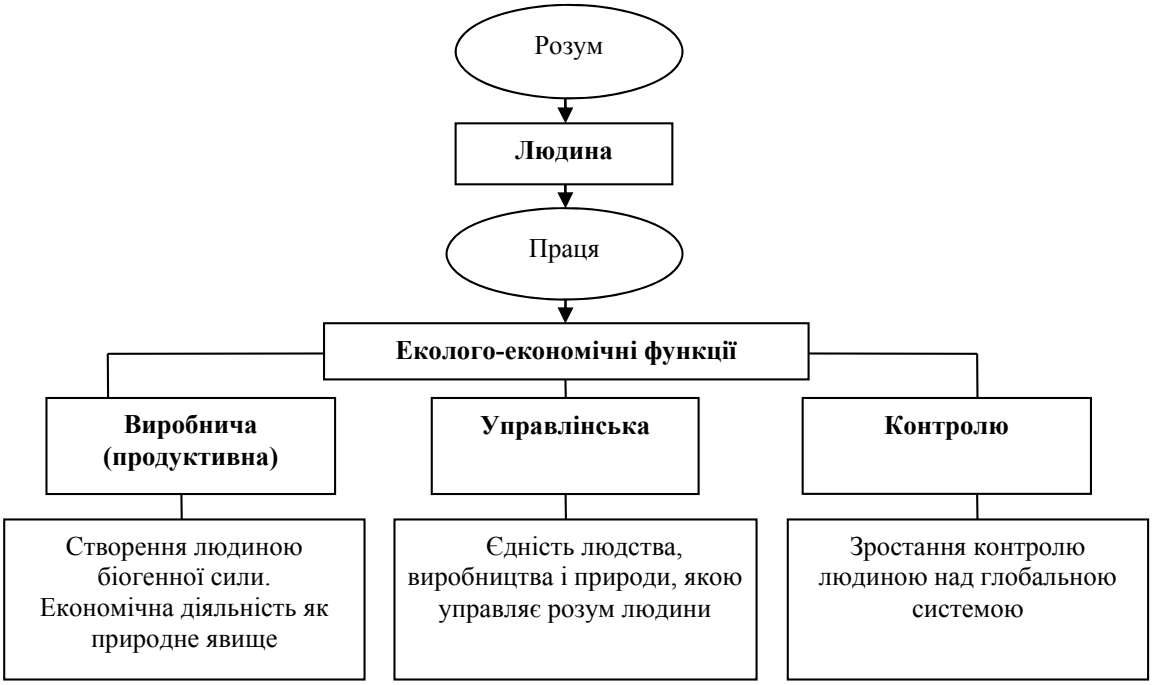


Рис. 1. Основні еколого-економічні функції людини у процесі трансформації біосфери в ноосферу за В. І. Вернадським

Складено автором

1. Виробнича (продуктивна) група функцій спрямована на процес створення людиною сприятливих умов для повного заселення біосфери людством. У результаті виробничої діяльності, людина створює так звану біогенну силу. Основними засобами створення цієї біогенної сили, за В. І. Вернадським, є наукова думка, державно-організована техніка, якою керує наукова думка, і, безпосередньо, життя самої людини. «Цей процес – повного заселення біосфери людиною – зумовлений ходом історії наукової думки, нероздільно пов'язаний зі швидкістю зносин, з успіхами техніки пересування, з можливістю миттєвої передачі думки, її одночасного обговорення на всій планеті» [2, с. 34].

Чи не найбільшим досягненням людини у її виробничій, господарській діяльності вчений вважав створення технічних засобів і навіть порівнював процес зростання кількості машин в ноосфері з процесом розмноження живої речовини. Обидва ці процеси підпорядковуються однаковим законам і виражаються в геометричних прогресіях. Головною рушійною силою в економічній діяльності людини виступає зростання наукової думки і пов'язаний з цим зростанням певний тиск: подібно до того, «…як розмноження організмів проявляється у тиску живої речовини в біосфері, так і хід геологічного прояву наукової думки тисне створюваними ним знаряддями на відстале стримуюче його середовище біосфери» [2, с. 32]. Й у такий спосіб виникає ноосфера, царство розуму.

Порівнюючи господарську діяльність людини з природними явищами, В. І. Вернадський наголошував на тісному взаємозв'язку законів природи з законами мислення і соціально-економічними законами, що є характерною рисою ноосфери як нової стадії розвитку біосфери. Жива речовина і матерія, поєднані низкою прямих зворотних зв'язків, утворюють єдину систему, – біосферу, так само й людство і природне середовище утворюють єдину систему – ноосферу.

Отже, найповніше виробнича функція проявляється у процесі праці: взаємодії людини з природою, з застосуванням наукової думки й розуму.

2. Управлінська група функцій у процесі трансформації біосфери в ноосферу проявляється у спроможності і вмінні людством керувати науковою думкою і людською працею. В. І Вернадський підкреслював, що виникнення ноосфери як частини біосфери є природним явищем, значно глибшим і потужнішим у своїй основі, ніж людська історія. У цьому контексті роль людини є мізерною, від неї мало що залежить, зате неоціненною є роль розумової діяльності людини. Більше того, людина зобов'язана і повинна керувати своїм розумом, а відтак і працею, щоб не лише кардинально перебудовувати сферу свого життя, а й набути значення величезної геологічної сили, яка здатна впливати на трансформаційні процеси в біосфері.

Тобто, управлінська функція, в розумінні В. І. Вернадського, може стосуватись винятково вищого людського розуму, який має керувати унікальною єдністю людства, виробництва і природи. Лише таким чином можна досягнути різностороннього розвитку людства на основі нових соціальних законів і глибоких знань природно-історичних закономірностей. «Людина має зрозуміти, щойно його охопить наукова, а не філософська чи релігійна концепція світу, що вона не є випадковим, незалежним від навколишнього (біосфери чи ноосфери) вільно діючим природним явищем.

Людина виступає неминучим проявом великого природного процесу, який закономірно триває упродовж щонайменше двох мільярдів років» [2, с. 28]. Вчений зауважував, що людина недооцінює значення наукової думки, послуговуючись, здебільшого далекими від реальності філософськими та релігійними навиками, й, відповідно, не використовує всього потенціалу розуму.

Отже, завдяки управлінню своєю розумовою діяльністю людина керує різними економічними, соціальними, політичними, навіть екологічними процесами. Тож виникає питання: який характер цієї управлінської функції людини? Чи не переважає деструктивна функція, особливо, щодо природи, у даній групі функцій? Якщо розглядати дане питання в розрізі ще однієї сфери нашої планети – біотехносфери, в якій управлінська функція людини є домінуючою, стає очевидною переважаюча кількість деструктивних елементів внаслідок економічної діяльності людини. Так, у біотехносфері існують, взаємодіють і впливають на зовнішнє середовище жива речовина та створені людиною технічні об'єкти, які утворюють складний конгломерат багатьох підсистем. Виникнення великої кількості цих підсистеми, якими управляє людина і які не акумулюють, а витрачають енергію, біомасу і кисень біосфери, значно ускладнило стан біосфери. Техногенні підсистеми руйнують біосферні екосистеми, заміщаючи їх у просторі.

В. І. Вернадський вірив у здатність людини, людської цивілізації екологічно безпечно користуватись природними ресурсами, науково обгрунтовано ставитись до природи і поступово вдосконалювати її в потрібному для людини напрямі. Він вважав, що негативні аспекти людської техногенної діяльності є тимчасовими і мають бути переборені [4, с. 29].

3. Функції контролю в процесі трансформації біосфери в ноосферу, згідно з ученням В. І. Вернадського, можна простежити в таких основних досягненнях людства як, по-перше, вплив людини на хід державних і суспільно-політичних подій; по-друге, регулювання проблемами розмноження, продовження життя, іншими масштабними соціальними явищами; по-третє, контролювання процесів пересування та зв'язку [2, с. 50]. І знову ж таки функція контролю людиною неможлива без людських зусиль у напрямку розвитку і контролю над власним розумом, науковою думкою. Оскільки людство спроможне своєю працею і своєю думкою перебудовувати сферу життя – значить, воно отримує певний контроль над цими перетвореннями: контролює хід наукової думки, напрямок і специфіку своєї праці і результати власної розумової соціальної, економічної, суспільно-політичної, екологічної діяльності.

В. І. Вернадський писав: «В геологічній історії біосфери перед людиною відкривається величезне майбутнє, якщо вона це зрозуміє і не буде використовувати свій розум і свою працю на самознищення» [1, с. 479-480]. Він розглядав ноосферу як нове геологічне явище на нашій планеті, де людина вперше стає величезною геологічною силою, й тому перед нею відкриваються щоразу ширші творчі можливості.

Таким чином, еколого-економічні погляди В. І. Вернадського можна розглядати в аспекті зростання глобальної свідомості посиленого вторгнення людини у природні біогеохімічні цикли, яке призводить до щоразу більш виваженого і цілеспрямованого контролю людини над глобальною системою. У контексті цього вчення еколого-економічні функції людини характеризуються, насамперед, ефективністю її господарської, виробничої діяльності, її навиками організовувати, управляти й контролювати значною кількістю процесів, які відбуваються в біосфері і на які може впливати людина своїм розумом і своєю працею. І головне – темп, напрямок, характер використання біогеохімічної енергії повинні визначатись не потребами, а розумом людини.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Узагальнюючи результати дослідження, зазначимо, що, по-перше, еколого-економічний взаємозв'язок людини і природи є закономірним, надзвичайно тісним та нероздільним, часто взаємно-деструктивним.

По-друге, завдяки науковій творчості, розумовій та економічній діяльності людина може впливати на екологічні процеси, змінюючи біосферу, в якій живе. Процес зміни біосфери є неминучим явищем, яке супроводжується зростанням наукової думки, не залежить від людини, відбувається стихійно як природний органічний процес. Тобто, біосфера так чи інакше перманентно змінюється, а роль людини і її праці, зокрема, еколого-економічної діяльності, стає визначальною лише у якості цих перетворень.

По-третє, людина є невіддільною від біосфери. За межі біосфери людина може проникати лише завдяки своєму розуму. Наукова, розумова діяльність людини виступає рушійною силою, завдяки якій біосфера переходить в нову фазу, новий стан – в ноосферу.

По-четверте, ноосфера – це інтегрована система, в якій поєднані екологічні та економічні фактори трансформації суспільства і природи за допомогою такого механізму як вищий людський розум. Основними еколого-економічними функціями людини у цій системі, відповідно до поглядів В. І. Вернадського, можна вважати виробничу (продуктивну), управлінську та функцію контролю, ефективне здійснення яких забезпечує якісне формування навколишнього середовища й підвищення рівня життя людини.

На основі дослідження спадщини В. І. Вернадського подальшого аналізу потребують наступні напрямки:

– пошук основних джерел енергії, що є необхідною умовою для формування ноосфери;

– підвищення рівня добробуту населення, який безпосередньо залежить від економічної діяльності людей, що, своєю чергою, є запорукою ефективності перетворень у суспільстві і навколишньому середовищі;

– подолання воєн як найбільшої загрози

існуванню людства та ключової перепони до успішного розвитку ноосфери;

– встановлення жорсткіших міжнародних екологічних та політичних засобів контролю над використанням ресурсів біосфери, особливо, у період розквіту світової економіки;

– впровадження та розвиток екологічних, економічних та соціальних інновацій у сфері біосфери на локальному та глобальному рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Биосфера и ноосфера / В. И. Вернадский; сост. Н. А. Костяшкин, Е. М. Гончарова. – М.: Айрис-пресс, 2004. – 575 с.
2. Философские мысли натуралиста / АН СССР; редкол.: А. Л. Яншин (пред.) [и др.]; сост.: М. С. Бастракова [и др.]. – М.: Наука, 1988. – 520 с.
3. Надзвичайні ситуації природного, техногенного і соціально-політичного в Україні характеру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.studfiles.ru/preview/2283005/page:2/.
4. Володимир Іванович Вернадський і Україна. Т. 1; кн. 1: Науково-організаційна діяльність (1918-1921) / Нац. акад. наук України, Коміс. з наук. спадщини акад. В. І. Вернадського, Нац. б-ка України ім. В. І. Вернадського, Ін-т історії України; голова ред. кол. О. С. Онищенко; ред.: Л. А. Дубровіна, А. Г. Загородній; авт. передм.: О. С. Онищенко, В. А. Смолій, Л. А. Дубровіна; уклад.: О. С. Онищенко, Л. А. Дубровіна, Н. М. Зубкова. – К., 2011. – 699 с.

Яциковский Богдан Игоревич

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ В. И. ВЕРНАДСКОГО

В статье исследованы взгляды В. И. Вернадского на взаимосвязи между экономическими и экологическими факторами в процессе взаимосуществования общества и окружающей среды. Цель статьи – теоретико-методологическое обоснование эколого-экономических взглядов В. И. Вернадского, выделение и анализ категорий «эколого-экономический многофакторный взаимосвязь» и «эколого-экономическая полифункциональность» в процессе трансформации природы и общества. Освещены его учение о среде и обоснована роль человека, его умственной и научной, экологической и экономической деятельности на этапе возникновения нового состояния биосферы - ноосферы. Понятие «ноосфера» рассматривается как интегрированная система, в которой совмещены эколого-экономические факторы трансформации общества и природы с помощью такого механизма как высший человеческий разум. Обоснованы и освещены эколого-экономические взгляды В. И. Вернадского в процессе трансформации окружающей среды и общества, а также его вклада в мировое науковедение. Анализ факторов эколого-экономической взаимосвязи показал, что характер этой взаимосвязи является закономерным, чрезвычайно тесным и практически неразделимым, однако достаточно противоречивым и часто взаимнодеструктивным. В частности, возникновение негативных экологических факторов часто вызывает экономическая деятельность человека, и наоборот: неблагоприятные природные условия могут препятствовать экономической деятельности человека. Освещена точку зрения В. И. Вернадского, который отмечал, что производственная деятельность человека приобретает все больших масштабов, сравнимых с геологическими преобразованиями, углубляет экологические риски. На основе эколого-экономических взглядов В. И. Вернадского, сделана попытка выделить и проанализировать эколого-экономические функции человека в процессе трансформации биосферы в ноосферу. Выделены основные положения учения В. И. Вернадского о ноосфере, в которых четко прослеживается синтез естественных и социогуманитарных идей: доминирование роли человека, в частности, экономической, по сравнению со многими экологическими процессами; рост значения экономической, социальной, политической, культурной кооперации правительств многих стран по решению вопросов экономической, духовной и экологической политики в планетарном масштабе. Предпринята попытка выделения и анализа эколого-экономических функций человека в системе глобальных преобразований общества и природы в направлении формирования качественно новой институциональной среды.

Ключевые слова: *биосфера, ноосфера, эколого-экономическая взаимосвязь человека и природы, эколого-экономическая полифункциональность, научная деятельность.*

Yatsykovskyy B.

ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC VIEWS OF V.I.VERNADS'KYY

The views of V.I.Vernads'kyy on the characteristics and patterns of the relationship between economic and environmental factors in the process of mutual existence of society and the environment have been studied in the article. The theory of environment has been highlighted and the role of a man has been justified, intellectual and scientific, environmental and economic activities at the stage of a new state of the biosphere - the noosphere. The concept of "noosphere" is regarded as an integrated system, which combines environmental and economic factors transforming society and nature through such mechanism as the highest human mind. The environmental and economic views of V.I.Vernads'kyy in the transformation of nature and society, and its contribution to world science have been grounded and highlighted. Analysis of the main factors of ecological and economic relationship showed that the nature of this relationship is a natural, extremely tight and practically inseparable, but contradictory and often mutually destructive. In particular, human economic activity often results in the occurrence of adverse environmental factors, and vice versa, adverse environmental conditions may impede economic activity. The views of V.I.Vernads'kyy have been highlighted, who

pointed out that industrial activity of people increases, comparable with geological transformations that enhances environmental risks. Based on the ecological and economic views of V.I. Vernads'kyy, an attempt to identify and analyze environmental and economic functions in the human transformation of the biosphere into the noosphere has been made. The main provisions of Vernadskyy's study about noosphere, where synthesis of natural science and humanities ideas can be clearly seen: dominance of human-beings, particularly economic, compared to many environmental processes; the growing importance of economic, social, political and cultural cooperation between governments to address issues of economic, spiritual and environmental policies on a planetary scale. The attempt to isolate and analyze ecological and economic functions of the human system of global changes in society and nature, towards the formation of a qualitatively new environment has been made.

Keywords: *biosphere, noosphere, environmental and economic relationship, man and nature, ecological and economical multifunctional economic activity.*

Одержано 31.01.2016 р.

РОЗДІЛ ІІ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.342.146:378.1

Артюхіна Марина Володимирівна
к. е. н., доцент, доцент кафедри управління навчальними закладами,
ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет»

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО З'ЯСУВАННЯ СУТНОСТІ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «СОЦІАЛЬНО–ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВИЩОЇ ШКОЛИ»

Суспільство зацікавлено у досягненні професійно-кваліфікаційної збалансованості ринку праці і ринку освітніх послуг. Формування потенціалу у галузі вищої освіти повинно здійснюватися з урахуванням інтересів особистості, суспільства та ВНЗ. Метою статті є з'ясування сутності та надання визначення поняттю "соціально-економічний потенціал вищої школи" з використанням системного підходу. В статті використано такі методи наукового пізнання: логічного узагальнення; екстенціальний семантичний; наукової абстракції та системного аналізу. Проаналізовано підходи до обґрунтування сутності та визначення поняття «соціально-економічний потенціал вищої школи». Обґрунтовано, що соціально-економічний потенціал вищої школи являє собою синергетичну сукупність соціально-економічних потенціалів вищих навчальних закладів (далі – ВНЗ) (що діють в умовах конкуренції), яка здатна виробляти освітні і наукові продукти відповідної якості, кількості й асортименту, з метою задовольняння існуючих і перспективних соціальних потреб у відтворенні інтелектуального капіталу країни. Наукова новизна полягає у визначенні соціально-економічного потенціалу ВНЗ як системи ресурсів, що складається з об'єднання можливостей ВНЗ, які відповідають ліцензійним та акредитаційним вимогам і здатні забезпечити конкурентні переваги на ринку, та мотивів і настанов економічних суб'єктів у його внутрішньому та зовнішньому середовищі, вплив яких відображається на ефективності досягнення цілей ВНЗ. Практичне значення полягає в обґрунтуванні тези, що соціально-економічний потенціал вищої школи є синергетичною сукупністю соціально-економічних потенціалів ВНЗ (що діють в умовах конкуренції), яка здатна виробляти освітні і наукові продукти відповідної якості, кількості й асортименту, з метою задовольняння існуючих і перспективних соціальних потреб у відтворенні інтелектуального капіталу країни. Отримані результати забезпечують можливість здійснити подальші дослідження, які вбачаються у деталізації складових потенціалу вищої школи, визначенні специфіки його формування, розробці методики оцінки.

Ключові слова: *соціально-економічний потенціал вищої школи, соціально-економічний потенціал вищих навчальних закладів.*

ВСТУП

Реформи, що проводяться урядом, активно торкнулися галузі вищої освіти. Орієнтуючись на зростаючий ринковий попит на освітні послуги, вищі навчальні заклади останні два десятиріччя самостійно визначали якісні та кількісні параметри діяльності. Накопичені вищими навчальними закладами (далі – ВНЗ) ресурси дозволяли задовольняти різні освітні потреби. Разом з тим ситуація на ринку праці свідчить про надмірну чисельність фахівців одних професій і кваліфікацій та дефіцит інших. Крім того, в останні роки різко зменшується попит на послуги вищих навчальних закладів (особливо на підконтрольних Україні територіях Донецької і Луганської областей), а отже незатребуваним залишається їх потенціал.

Постановка проблеми. Суспільство ж зацікавлено у досягненні професійно-кваліфікаційної збалансованості ринку праці і ринку освітніх послуг. Формування потенціалу у галузі вищої освіти повинно здійснюватися з урахуванням інтересів особистості, суспільства та ВНЗ. У цьому зв'язку необхідно обрати терміни, які найбільшою мірою відповідають даній вимозі. Причому обрані терміни повинні відображати сутність феноменології формування потенціалу. По-перше, якщо ринкова кон'юнктура визначає економічний аспект потенціалу, то інтереси особистості та суспільства визначають його соціальний аспект, а значить, необхідно розглядати соціально-економічний потенціал. По-друге, треба визначити організаційну форму, у межах якої повинен формуватися потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню сутності потенціалу організацій у різних галузях присвячені дослідження багатьох науковців, а саме праці М. Ануфрієва, А. Воронкової, Р. Вечерковські, В. Гнатушенко, В. Гриньової, О. Добикіної, І. Должанського, Т. Загорної, В. Заруби, Т. Йеннера, С. Касьянюк, Н. Краснокутської, О. Козирєвої, Є. Лапіна, В. Рижикова, О. Удалих, В. Хом'якова, П. Шаповалова, М. Шафікова, Ю. Шипуліної, Н. Чухрай. Дослідження окремих складових потенціалу вищої школи знайшли відображення у працях таких вчених, як А. Акмаєв, В. Андрієнко, Т. Боголіб, Н. Борецька, А. Єгоршин, Л. Захарчук, Д. Закірова, І. Каленюк, О. Кратт, В. Кручінін, П. Куликов, Ю. Лисенко, С. Мічківський, Ю. Мокіна, Т. Оболенська, І. Палкін.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є з'ясування сутності та надання визначення поняттю «соціально-економічний потенціал вищої школи» з використанням системного підходу.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Визначення поняття «соціально-економічний потенціал вищої школи» є важливим, оскільки, незважаючи на те, що під потенціалом організації прийнято вважати її ресурси, на сьогодні існують великі розбіжності у розумінні сутності соціальної складової потенціалу. Одні автори під соціальним потенціалом організації розуміють її кадрове забезпечення; другі – умови організації та оплати праці; треті ототожнюють соціальний потенціал підприємства з його екологічним потенціалом у ракурсі соціальної відповідальності. Існує підхід, згідно якого в основу соціального потенціалу (від лат. societas – суспільство) необхідно покласти суспільні настанови та мотиви по відношенню до даної організації. Подібне розуміння соціального потенціалу, як нематеріального активу, наближає його до таких понять, як «ділова репутація», «імідж організації», але не є тотожним з ними.

Спочатку визначимо організаційну форму, у межах якої повинен формуватися даний потенціал. Для характеристики форм вищого рівня в освіті використовуються терміни: «вища освіта», «вища школа», «система вищої освіти», «галузь (сфера) вищої освіти», «вищі навчальні заклади». Оскільки термін «вища освіта» визначає освітній рівень, а терміни «галузь» і «сфера» вказують на вид діяльності, то їх застосування виключається. При обранні терміна застосовувався досвід, накопичений в інших галузях знань, а також сучасні тенденції розвитку вітчизняної галузі вищої освіти.

Протягом багатьох десятиріч термін «вища школа» є базовим у педагогіці, психології та дидактиці. Його використання підкреслює не тільки значущість освіти для розвитку суспільства та особистості, але й спадкоємність і наступність знань поряд із середньою та початковою школою. Наприклад, С. Вітвицька, А. Кузьмінський, В. Нагаєв, В. Попков, А. Коржуєв, М. Фіцула у назвах своїх праць використовували термін «вища школа», розуміючи під цим сукупність вищих навчальних закладів. За визначенням у педагогічному словнику під поняттям «школа» можна розуміти «систему освіти, сукупність закладів для навчання» [1], а «система освіти», за тим же словником, визначається як «існуюча в масштабі країни структура освітньо-виховних закладів» [1]. Отже, поняття «вища школа» можна визначити як «існуюча в національному (або регіональному) масштабі структура вищих навчальних закладів».

В офіційних документах, які потребують чітких формулювань, більш затребуваними є терміни «вища освіта», «система вищої освіти», «вищий навчальний заклад». Так, відповідно до ст. 16 Закону України «Про вищу освіту» система вищої освіти складається не тільки зі структури ВНЗ, а й включає інші юридичні особи, що надають освітні послуги у галузі вищої освіти та органи, які здійснюють управління у галузі вищої освіти. Але послуги вищої освіти надаються здебільшого у ВНЗ.

Органи, які здійснюють управління у галузі вищої освіти, а саме Міністерство освіти і науки України, галузеві Міністерства, відділи освіти у Державних обласних адміністраціях, міських радах тощо не беруть безпосередньої участі у навчально-педагогічному процесі, тому не варто включати їх до структури освітнього потенціалу. Отже, з цієї позиції при дослідженні ресурсів галузі вищої освіти більш доречним бачиться використання поняття «соціально-економічний потенціал вищої школи», під яким розуміється «соціально-економічний потенціал існуючої в національному (регіональному) масштабі структури вищих навчальних закладів». Під поняттям «соціально-економічний потенціал системи вищої освіти» доречно розуміти «соціально-економічний потенціал структури вищих навчальних закладів, інших юридичних осіб, що надають освітні послуги у галузі вищої освіти та органів, які здійснюють управління у галузі вищої освіти».

Стосовно економічної діяльності вищої школи потреба у використанні терміна «потенціал» виникла у 90-х рр. XX ст., коли ВНЗ стали самостійними суб'єктами ринку освітніх послуг. Потенціал ВНЗ виступає елементом системи «потенціал вищої школи», адже останній формується і реалізується саме у вищих навчальних закладах. Оскільки у сучасних умовах ідеї менеджменту відвойовують усе більше місця у діяльності вищих навчальних закладів, то у зв'язку з цим в основу управління ними доцільно покласти концепцію формування соціально-економічного потенціалу організації. На даний момент роль формування потенціалу вищих навчальних закладів постійно зростає, адже оптимально сформований потенціал є запорукою перемоги у конкурентній боротьбі та гарантом якості освітніх послуг. З'являється необхідність з'ясування сутності поняття «соціально-економічний потенціал вищих навчальних закладів».

Відповідно до теорії визначень, існує декілька основних їх видів: визначення через рід і видові відмінності, семантичні та синтаксичні визначення тощо. У даному випадку необхідно застосувати екстенціальний семантичний вид визначення, оскільки об'єкт, що визначається («соціально-економічний потенціал вищих навчальних закладів»), описується

через вияв екстенсіоналу. Це передбачає з'ясування сутності слів, з яких складається поняття «соціально-економічний потенціал вищої школи».

Термін «потенціал» походить від латинського «potentia» й означає «потужність, сила». Енциклопедичні видання трактують його як наявні в економічного суб'єкта джерела, можливості, засоби, запаси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати для досягнення поставленої мети [2; 3]. Наприкінці 1970-х – початку 1980-х рр. вийшло багато публікацій, які розглядають безпосередньо економічну складову поняття «потенціал» організації. Варто відзначити, що поняття «економічний потенціал підприємства (чи організації)» багато авторів розглядали як тотожну категорії «потенціал підприємства (чи організації)».

У більшості робіт, що присвячені дослідженню поняття «потенціал», вказується на існування значних розходжень у визначенні самого поняття, його сутності, складу та співвідношення з іншими категоріями. Найбільш поширене трактування сутності економічного потенціалу організації як сукупності природних умов і ресурсів, можливостей, запасів та цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей [4; 5]. І. Должанський, Т. Загорна, О. Удалих трактують економічний потенціал «…як реальну або ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу» [5]. М. Шафіков розуміє потенціал як «…сукупність параметрів, що зумовлюють наявність в системах визначених можливостей, здібностей, ресурсів для здійснення ними тих чи інших зусиль, направлених на самозбереження і саморозвиток, а також перетворення умов і характеристик середовища» [6].

Довгий час у вітчизняній економічній науці потенціал організації ототожнювався з масштабом діяльності об'єкта, а для його характеристики використовувалися поняття розміру підприємства та його виробничої потужності. Так, Є. Лапін визначає потенціал організації як можливості господарської системи виробляти продукцію чи послуги, не уточнюючи, водночас, чи відповідає цей ефект поставленим цілям [7]. Ототожнюючи поняття «потенціал» і «максимальна потужність», дослідники не врахували можливості організації створювати конкурентні переваги. Але важливим, на думку Є. Лапіна, є те, що «…потенціал підприємств варто розглядати не лише як здатність виробляти товари та послуги, але і як систему, що синтезує динамічне зростання такої здатності» [7]. Не применшуючи значення ресурсів як базису у формуванні потенціалу організації, треба відзначити, що сама по собі їхня наявність не є гарантом досягнення будь-яких цілей. Другою не менш важливою складовою потенціалу, на думку Т. Йеннера та Н. Краснокутської, виступає здатність організації мобілізувати ресурси в ході здійснення комплексу дій (бізнес-процесів). З урахуванням того, що сукупність таких здібностей в економічній літературі прийнято називати компетенціями, то економічний потенціал визначають також як можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [8; 9].

Найбільш доцільним вважається розуміння економічного потенціалу організації як «конкурентного» [10] чи «конкурентоспроможного» [11; 12]. Наприклад, конкурентоспроможний потенціал промислових підприємств А. Воронкова визначає як «…сукупність виробничо-фінансових, інтелектуальних і трудових можливостей підприємства, які забезпечують йому стійкі, конкурентні позиції на ринку» [11]. На конкурентоспроможність потенціалу як обов'язкову умову його існування вказують В. Хом'яков та І. Бакум [13], хоча дають визначення потенціалу як «…джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведеними в дію, використані для вирішення якогось завдання, досягнення певної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави, підприємства у певній галузі» [13].

Таким чином, практично всі визначення тією чи іншою мірою спираються на ресурси організації, з одного боку, та досягнення з їхньою допомогою поставлених цілей, з іншого. На підставі аналізу сучасних теоретичних підходів щодо розуміння поняття «економічний потенціал» найбільш доречним є його визначення як сукупності можливостей організації, яка здатна відтворювати максимально можливий обсяг виробництва та забезпечувати конкурентні позиції на ринку.

Варто з'ясувати стан розуміння дослідниками поняття «соціальний потенціал». Обґрунтування необхідності врахування соціальної складової потенціалу організації пов'язане безпосередньо з розвитком теорії людського капіталу, яка увійшла в науку на початку 60-х рр. XX ст. Розвиток теорії людського капіталу ототожнюють з іменами відомих американських учених-економістів Т. Шульги, Г. Беккера, Л. Туроу, Я. Мінсера та ін. Під поняттям «людський капітал» такі дослідники, як Дж. К. Грейсон, К. О'Делл та інші розуміють «економічну категорію, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу» [14]. Інколи автори, наприклад О. Грішнова, поняття людський капітал заміняли і ототожнювали з робочою силою, трудовими ресурсами, людським фактором, трудовим потенціалом [15]. Розуміння поняття людського капіталу організації концентрує увагу лише на персоналі і є вужчим, ніж поняття «соціальний потенціал організації». Теорія людського капіталу стала лише підґрунтям для розвитку теорії соціального потенціалу організації.

Ю. Пярнітс відзначив, що соціальний потенціал формується із соціальних ресурсів та умов їх використання [16]. Ю. Астредінов відзначає, що у соціальному потенціалі віддзеркалюються здатності всіх членів колективу, та визначає його так: «…сукупність здатностей (до праці, успіх реалізації та відтворення яких залежить від соціальних умов на підприємстві) та умов, їх органічний зв'язок та динамічний розвиток представляють собою соціальну

міць колективу, його соціальний потенціал» [17]. При цьому такі здатності членів колективу перебувають у постійному русі, відбитті, посиленні та зниженні залежно від ціннісних орієнтацій, вибору цілей діяльності, засобів їх реалізації та отриманих результатів. В. Гриньова та О. Козирєва розглядають соціальний потенціал підприємства як «можливості, які пов'язані із задоволенням потреб, інтересів працівників шляхом застосування різних форм та систем оплати праці, створення таких умов організації праці й відпочинку, які забезпечують зростання продуктивності праці паралельно з розвитком особистості» [18]. Але найбільш доречним вважається визначення соціального потенціалу організації, яке надав В. Заруба. Він розглядає соціальний потенціал як «сукупність таких мотивів (відносин інтересу, настанов) економічних суб'єктів у його внутрішньому та зовнішньому середовищі, які завдяки своїй діяльнісній реалізації впливають або можуть суттєво впливати на результати діяльності організації» [19].

Поняття «соціальний потенціал» є похідним від поняття «соціальний капітал». Т. Нестик зробив огляд поглядів зарубіжних вчених на поняття соціального капіталу [20]. Він зазначив, що здібність до накопичення соціального капіталу не є індивідуальною характеристикою особистості, вона є особливістю тієї мережі відносин, яку будує індивід. Тобто, соціальний капітал – продукт включення людини до соціальної структури.

Розуміння соціального потенціалу організації як мотивів та настанов суспільних груп по відношенню до неї можна застосувати до будь-якої іншої штучної системи, якщо до її середовища входить суспільство. Надане розуміння соціального потенціалу ототожнюється з такою важливою властивістю системи, як її інгерентність. Під інгерентністю у теорії систем прийнято розуміти узгодженість штучної системи з соціокультурною компонентою середовища [21]. Неінгерентність системи, не зважаючи на її велику цінність, може призвести до неприйняття системи або навіть до тяжких конфліктів. Інгерентність економічної системи визначається настановами та мотивами суспільних груп по відношенню до даної системи і впливає на її ефективність. Як зазначають О. Пономаренко та В. Пономаренко, якщо система належним чином пристосується до соціокультурної компоненти середовища, це приведе до підвищення ефективності її функціонування [21]. Економічні системи мають досить велику інерційність, тому пристосовувати таку систему до суспільства необхідно поступово, за певною стратегією.

Отже, соціально-економічний потенціал організації розуміється як об'єднання двох взаємозалежних підсистем – соціального та економічного потенціалів. Поточні економічні результати діяльності підприємства виявляються результатами сукупної реалізації соціального та економічного потенціалів, які разом є виявом єдиного СЕП організації. Єдність СЕП обумовлюється тим, що економічний потенціал створює можливості для збільшення соціального потенціалу, а він сприяє підвищенню економічного потенціалу [19]. Залежно від того, що автори розуміли під поняттям «соціальний потенціал», визначалося й поняття соціально-економічного потенціалу.

Варто відзначити, що традиційним вважається підхід, коли СЕП визначається по відношенню до суб'єкта підприємницької діяльності – підприємства чи організації. Слідуючи цьому підходу, з'ясування сутності потенціалу вищої школи необхідно починати із з'ясування сутності потенціалу вищого навчального закладу. Таким чином, використовується індуктивний метод пізнання, який передбачає перехід знання від часткового до загального.

Починаючи з 90-х рр. XX ст., у вітчизняній науці активно використовується термін «потенціал ВНЗ». Деякі дослідники, зокрема О. Кратт, ототожнювали потенціал ВНЗ з ліцензованим обсягом [22]. Дійсно, ліцензійні умови визначають мінімальні нормативи забезпечення навчальних закладів матеріально-технічною, навчально-методичною та інформаційною базою, науково-педагогічними та педагогічними кадрами [23], тобто деякою мірою відображають ресурси ВНЗ. Таке розуміння потенціалу ВНЗ близьке до одного з тлумачень виробничого потенціалу, яке надано в Економічній енциклопедії: «Виробничий потенціал – це реальний обсяг продукції, який можна виготовити за наявності повного використання ресурсів» [2]. Освітні послуги ВНЗ є стандартними продуктами, існують і виконуються стандарти вищої освіти відповідно до Закону України «Про вищу освіту». Максимальна потужність освітньої діяльності ВНЗ характеризується його ліцензійним обсягом. Для того, щоб успішно діяти на ринку, ВНЗ повинен створити вищу споживчу цінність, аніж та, що забезпечується лише ліцензійними вимогами (стандартна), яка задовольнить споживача більшою мірою, ніж конкуренти.

Найбільш досконалим визначенням потенціалу ВНЗ є розуміння його як соціально-економічної системи. Економічний аспект потенціалу ВНЗ являє собою сукупність можливостей ВНЗ, яка відповідає ліцензійним та акредитаційним вимогам і здатна забезпечити конкурентні переваги на ринку. Соціальний аспект потенціалу ВНЗ – це сукупність мотивів та настанов у його внутрішньому та зовнішньому середовищі, вплив яких відображається на ефективності досягнення цілей ВНЗ.

Отже, СЕП ВНЗ – це система ресурсів ВНЗ, що складається з об'єднання можливостей ВНЗ, які відповідають ліцензійним та акредитаційним вимогам і здатні забезпечити конкурентні переваги на ринку, та мотивів і настанов економічних суб'єктів у його внутрішньому та зовнішньому середовищі, вплив яких відображається на ефективності досягнення цілей ВНЗ. СЕП ВНЗ є складною системою. Неможливо врахувати всі різнопланові характеристики системи СЕП ВНЗ, вивчаючи їх без урахування особливостей функціонування ВНЗ на різних стратах (макро- і мікрорівні).

Потребує розуміння СЕП ВНЗ не як самостійної системи, а як складового елементу системи більш високого порядку, а саме СЕП ВШ. Діючи як елемент системи більш високого порядку, СЕП ВНЗ отримує системовизначені властивості замість

системозначущих. З позицій характеристики властивостей, система СЕП ВШ є цілісною сукупністю гомогенних компонентів – СЕП ВНЗ. Як і в будь-якій іншій системі, у системі СЕП ВШ між її елементами існують визначені зв'язки. Зв'язки між окремими СЕП ВНЗ приймають такий вигляд: обмін студентами з метою підвищення якості навчання; обмін викладачами, стажування, підвищення кваліфікації; виконання спільних науково-дослідних розробок та проектів; підготовка наукових кадрів в аспірантурі й докторантурі не лише для власних цілей, але й для інших ВНЗ; пропаганда наукових досліджень шляхом проведення спільних наукових конференцій і семінарів; обмін інформаційними ресурсами за допомогою різного роду електронних мереж та існування системи мобільного бібліотечного обміну; робота науково-педагогічного персоналу за сумісництвом у різних ВНЗ в якості викладачів, експертів у радах із захисту дисертацій, рецензентів; проведення спільних олімпіад, конкурсів, змагань та інших заходів.

Основна особливість зв'язків між елементами системи – перетворення деякої величини без зміни її природи. Зв'язок переводе метрику величини в себе з точністю до дійсної функції $f(b)$, де b – елемент множини B характеристик зв'язків. У загальному вигляді зв'язки між СЕП ВНЗ можуть бути представлені відображенням:

$$B : X \to \breve{X} \text{ при } \rho_{\breve{x}} = f(b)\rho_x, \qquad (1)$$

де $\breve{X}$ – відображення множини X; $\rho_{\breve{x}}$ та ρ_x – метрики відповідно множин $\breve{X}$ та X [24].

Чим більше зв'язків з іншими елементами системи СЕП ВШ утворюються навколо ВНЗ, тим вищим стає його СЕП. Зв'язки можна охарактеризувати, ввівши показник їх потужності. Найбільшу потужність мають зв'язки між великими СЕП ВНЗ. Оцінити потужність зв'язків між СЕП ВНЗ можна, оцінивши інтенсивність потоку руху ресурсів (кадрів, інформації, соціальних ресурсів та ін.). Крім того, варто враховувати якісні характеристики руху ресурсів (цінність, корисність).

Наступна системна властивість СЕП ВШ – наявність визначеної організації, що проявляється у зниженні ентропії. Ця характеристика визначається існуванням сформованого базису ресурсів, направленого на забезпечення збалансованої структури та обсягів підготовки фахівців з вищою освітою, наступності процесу здобуття вищої освіти, що забезпечується за допомогою заходів державного регулювання. Існування організації в системі СЕП ВШ – це, по-суті, актуалізація (формування) суттєвих зв'язків елементів, упорядкований розподіл зв'язків та елементів у просторі (ресурси формуються відповідно до задоволення потреб економіки регіонів у фахівцях) та часі (зміна СЕП відповідно до динаміки потреб).

Варто зазначити, що система СЕП ВШ, як і більшість інших систем, розвивається при одночасному збільшенні ентропії і має визначений життєвий цикл. Збільшення ентропії відбувається завдяки руйнівної дії як внутрішніх, так і зовнішніх механізмів. Ці механізми обумовлені існуванням конкурентної боротьби між ВНЗ у країні та між ВШ різних країн. Якщо система відносно замкнена, підсилення одних елементів системи відбувається за рахунок інших, дисфункції, що виникають при цьому, руйнують систему зсередини. На думку С. Ніколаєнка, за умов конкуренції на ринку освітніх послуг та ринку праці в умовах демографічної кризи структури, які не здатні надавати якісні освітні послуги, збанкрутують і припинять своє існування [25]. Знизити процеси, що направлені на зростання ентропії системи, можливо за допомогою системи ефективного управління. Адже, на думку В. Ніколаєва і В. Брук, основним завданням будь-якого управління є обмеження різноманітності можливих станів і процесів [24]. Тобто, система управління СЕП ВШ повинна бути направлена на забезпечення необхідного значення приросту «негентропії».

При формуванні зв'язків між соціально-економічними потенціалами вищих навчальних закладів утворюється відповідна структура системи СЕП ВШ, а властивості СЕП ВНЗ трансформуються у функції (дію, поведінку), які зв'язані з існуванням так званого синергетичного ефекту (інтегративних властивостей системи). Отже, СЕП ВШ характеризується існуванням інтегративних властивостей, тобто тих якостей, що властиві системі в цілому, але не властиві жодному з її елементів, тобто СЕП ВНЗ окремо. Синергетичний ефект від взаємодії потенціалів окремих ВНЗ спостерігається у тому, що сьогодні студенти, навчаючись у одному ВНЗ, можуть одночасно користуватися інфраструктурою, навчально-методичним забезпеченням, електронними інформаційними ресурсами та бібліотеками різних закладів.

Важливою інтегративною властивістю СЕП ВШ є існування системи централізованого управління та контролю за станом потенціалу ВНЗ з боку МОН України, що відбувається за рахунок наявності єдиних принципів, підходів, цільових настанов, нормативів та стандартів відносно ресурсного забезпечення ВНЗ, про що зазначено в доктринах, концепціях, стратегіях розвитку вищої школи, ліцензійних та акредитаційних вимогах, системі стандартів вищої школи; фінансового забезпечення державних ВНЗ; наявності єдиної системи підготовки та вимог до науково-педагогічних кадрів та ін. Отже, СЕП ВШ являє собою синергетичну сукупність соціально-економічних потенціалів ВНЗ (що діють в умовах конкуренції), яка здатна виробляти освітні і наукові продукти відповідної якості, кількості й асортименту, з метою задоволення існуючих і перспективних соціальних потреб у відтворенні інтелектуального капіталу країни.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У статті проаналізовано підходи до розуміння сутності потенціалу та дано визначення поняття «соціально-економічний потенціал вищої школи». Отримане визначення дає можливість робити подальші дослідження, які вбачаються у деталізації складових

потенціалу вищої школи, визначенні специфіки його формування, розробці методики оцінки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гончаренко С. Український педагогічний словник / С. Гончаренко. – К.: Либідь, 1997. – 376 с.
2. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / [Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Академія, 2002. – Т.3. – 952 с.
3. Новейший словарь иностранных слов и выражений. – М.: ООО «Издательство АСТ», Мн.: Харвест. – 2002. – 976 с.
4. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / [О. К. Добикіна, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк та ін.]. – К.: Центр навч. літ-ри, 2007. – 208 с.
5. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. / [І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих та ін.]. – К.: Центр навч. літ-ри, 2006. – 362 с.
6. Шафиков М. Т. Потенциал: сущность и структура / М. Т. Шафиков // Социально-гуманитарные знания. – 2002. – №1. – С. 242-244.
7. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / Є. В. Лапін. – Харків, 2006. – 36 с.
8. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента / Т. Йеннер // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 2. – С. 83-87.
9. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 352 с.
10. Гнатушенко В. В. Управління конкурентним потенціалом підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В. В. Гнатушенко. – Донецьк, 2006. – 38 с.
11. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография / А. Э. Воронкова. – [2-е изд. стереотип.]. – Луганск: Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2004. – 320 с.
12. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: монографія / [А. Е. Воронкова, Р. З. Вечерковські, Д. К. Воронков та ін.]; за заг. ред. проф. А. Е. Воронкової. – [2-е вид., перероб. і доп.] – Харків: ІНЖЕК, 2008. – 520 с.
13. Хомяков В. І. Управління потенціалом підприємства / В. І. Хомяков, І. В. Бакум – К.: Кондор, 2007. – 400 с.
14. Грейсон Дж. К., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века: пер. с англ. / Дж. К. Грейсон, К. О'Делл. – М.: Экономика, 1991. – 319 с.
15. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К.: Знання, КОО, 2001. – 254 с.
16. Пярнитс Ю. Социальный ресурс и социальный потенциал хозяйственной организации / Пярнитс Ю. // Социальный ресурс, методы его увеличения и рационального использования: сб. науч. трудов республиканской науч.-практ. конф. – Таллин, 1987. – Ч.1. – С. 14-18.
17. Астрединов Ю. Н. Система самоуправления трудового коллектива как важнейший принцип и метод формирования социального потенциала / Ю. Н. Астрединов // Социальный ресурс, методы его увеличения и рационального использования: сб. науч. трудов республиканской науч.-практ. конф. – Таллин, 1987. – Ч.1. – С. 21-24.
18. Гриньова В. М. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств: монографія / В. М. Гриньова, О. В. Козирєва. – Харків: ІНЖЕК, 2006. – 192 с.
19. Заруба В. Я. Управління соціальним потенціалом підприємства / В. Я. Заруба // Проблеми економічної кібернетики: тези доп. XII Всеукр. наук.-метод. конф. (Львів, 3-5 жовт. 2007 р.). – Львів, 2007. – С. 182-183.
20. Нестик Т. Труд, капитал, энергия. Культурный, социальный и символический капиталы (обзорный материал) [Електронний ресурс] / Т. Нестик // Альманах «Восток» – 2004. – Вып. №2(14). – С. 1-7. – Режим доступу: http://www.situation.ru/app/j_art_325.htm.
21. Пономаренко О. І. Системні методи в економіці, менеджменті та бізнесі: навч. посіб. / О. І. Пономаренко, В. О. Пономаренко. – К. : Либідь, 1995. – 240с.
22. Кратт О. А. Оцінка наслідків зміни кон'юктури ринку послуг вищої освіти на діяльність вищих навчальних закладів / О. А. Кратт // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2005. – №4. – С. 45-51.
23. Ліцензійні умови надання освітніх послуг у сфері вищої освіти: Наказ Міністерства освіти і науки України від 24. 12. 2003 р. №847 (Нормативний документ Міністерства освіти і науки України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mon.gov.ua.
24. Николаев В. И. Системотехника: методы и приложения / В. И. Николаев, В. М. Брук. – Л.: Машиностроение, Ленингр. отд-ние, 1985. – 199 с.
25. Ніколаєнко С. М. Стратегія розвитку освіти України: початок XXI століття / С. М. Ніколаєнко. – К.: Знання, 2006. – 253 с.

Артюхина Марина Владимировна

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПОНИМАНИЮ СУЩНОСТИ И ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ»

Общество заинтересовано в достижении професионально-квалификационной сбалансированности рынка труда и рынка образования. Формирование потенциала в сфере высшего образования должно осуществляться с учетом интересов личности, общества и высших учебных заведений (ВУЗов). Целью статьи является определение понятия "социально-экономический потенциал высшей школы" с использованием системного подхода. В статье использованы такие методы научного познания: логического обобщения; екстенциальний семантический; научной абстракции и системного анализа. Проанализированы подходы к пониманию сущности и определению понятия «социально-экономический потенциал высшей школы». Обосновано, что социально-экономическим потенциалом высшей школы представляет собой синергическую совокупность социально-экономических потенциалов высших учебных заведений, действующих в условиях конкуренции, которая способна производить образовательные и научные продукты соответствующего качества, количества и ассортимента, с целью удовлетворения существующих и перспективных социальных потребностей в воссоздании интеллектуального капитала страны. Научная новизна состоит в определении социально-экономического потенциала ВУЗа как системы ресурсов, которые отвечают лицензионным и аккредитационным требованиям и способные обеспечить конкурентные преимущества на рынке, а также мотивов и установок экономических субъектов в его внутренней и внешней среде, влияние которых отображается на эффективности достижения целей ВУЗа. Практическое значение состоит в обосновании тезиса о том, что социально-экономический потенциал высшей школы представляет собой синергическую совокупность социально-экономических потенциалов высших учебных заведений, действующих в условиях конкуренции, которая способна производить образовательные и научные продукты соответствующего качества, количества и ассортимента, с целью удовлетворения существующих и перспективных социальных потребностей в воссоздании интеллектуального капитала страны. Полученные результаты обеспечивают возможность осуществлять последующие исследования, которые видятся в детализации составляющих потенциала высшей школы, определении специфики его формирования, разработке методов оценки.

Artyukhina M.

SYSTEMATIC APPROACH TO ASCERTAIN THE NATURE AND DEFINITION OF «SOCIAL AND ECONOMIC POTENTIAL OF HIGHER SCHOOL»

Society is interested in achieving vocational qualification balancing of the labor market and education market. Capacity building in the field of higher education should take into account the interests of the individual, society and schools. The purpose of the article is to clarify the nature and providing a definition of "social and economic potential of higher school" using a systematic approach. The following methods of scientific knowledge have been used in the article: logical generalization; existential semantic; abstraction and system analysis. The approaches to the study of the nature and definition of "social and economic potential of higher school" have been analyzed. It has been proved that the social and economic potential of high school is a synergistic set of social and economic potential of higher education institutions (hereinafter - institutions) (operating in a competitive environment), which is capable of producing educational and scientific products of appropriate quality, quantity and variety, with a view to satisfying existing and future social needs in the reconstruction of the intellectual capital of the country. Scientific novelty consists in determining the social and economic potential of the university as a resource system that consists of combining possibilities of Universities that meet licensing and accreditation requirements and can provide a competitive advantage in the market, and the motives and attitudes of economic actors in its internal and external environment, the impact of which is displayed on the effectiveness of achieving the objectives of the university. The practical significance is to substantiate the thesis that the social and economic potential of higher school is a synergetic set of social and economic potential of Universities (operating in a competitive environment), which is capable of producing educational and scientific products of appropriate quality, quantity and variety, with a view to satisfying existing and future social needs in the reconstruction of the intellectual capital of the country. The results make it possible to carry out further studies in detail the components of the potential of higher education, determining the specifics of its formation, the development of methods of evaluation.

Keywords: *social and economic potential of higher education, social and economic potential of higher educational institutions.*

Одержано 07.01.2016 р.

УДК 640.5

Верезомська Ірина Георгіївна,
*к.е.н.***,** *доцент, доцент кафедри соціально-економічних наук,*
Ворошилова Ганна Олександрівна,
*к.е.н.***,** *доцент, доцент кафедри соціально-економічних наук,*
Київський національний університет культури і мистецтва

ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОТИ ГОТЕЛЮ З КОРПОРАТИВНИМИ КЛІЄНТАМИ

Метою статті є дослідження стану та визначення недоліків готельного бізнесу в Україні, обґрунтування перспектив розвитку готелю на основі покращення організації роботи з корпоративними клієнтами. Для вирішення поставлених завдань у статті використано такі загальнонаукові методи дослідження: аналізу та синтезу; структурно-логічний; статистичні та економіко-математичні. Узагальнено основні методи покращення організації роботи готелю з корпоративними клієнтами та запропоновано конкретні заходи, що повинні здійснюватися за наступними напрямами: використання різних способів пошуку корпоративних клієнтів та надання інформації про готель і наявність номерів, робота з системами GDS (Global Distribution System), робота з агентствами, особисті стосунки з представниками компаній; різноманітні PR-заходи, щодо формування іміджу готелю; гнучкі ціни та надання знижок на проживання; безкоштовні вранішні заїзди або пізні виїзди; застосування індивідуального підходу до кожного клієнта (готовність до вирішення проблем, що можуть виникати, різноманітні подарунки, невеликі сувеніри для гостей, бали, програми лояльності; тепле людське ставлення); проведення MICE-заходів (забезпечення майданчику для конференцій, надання технічного обслуговування і сервісу, надання послуг з харчування учасникам конференцій). Наукова новизна проведеного дослідження полягає у висвітлені та досліджені сучасного стану готельного бізнесу, в складних політичних і соціально-економічних умовах в Україні, висвітленні проблем та перспектив розвитку готельних підприємств. Зазначено важливість визначення чинників забезпечення конкурентоспроможності готелів та розроблення методів покращення організації роботи готелів з просування послуг, і зокрема, для корпоративних бізнес-клієнтів. Подальші дослідження є перспективними, оскільки відновлення і певне пожвавлення у бізнес-секторі та галузі конференцій, дозволяє визнати роботу з корпоративними клієнтами важливим фактором розвитку готельних підприємств. Тому, пошук найкращих методів організації роботи з корпоративними клієнтами є важливим напрямком подальших досліджень.

Ключові слова: *туристичний бізнес, ринок готельних послуг, готельне підприємство, корпоративні клієнти, MICE-сектор, PR-заходи.*

ВСТУП

Готель – це візитна картка міста або країни, він може бути як місцем для прихильників відпочинку і подорожей, так і центром активних ділових контактів. Головна мета діяльності підприємств готельного господарства – надавати бездоганне обслуговування, перевершуючи очікування споживачів; бути визнаним лідером в своєму сегменті на своєму ринку[10].

Постановка проблеми. Готельний бізнес останні три роки перебуває на етапі зниження показників через скорочення рівня в'їзного потоку туристів. Відповідно, необхідність аналізу специфіки функціонування та розвитку підприємств готельного бізнесу в цих складних умовах є очевидною і має важливе значення для визначення чинників конкурентоспроможності, розроблення методів покращення організації роботи готелів з просування послуг, і зокрема , для корпоративних бізнес-клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування та розвитку готельного бізнесу вивчають та досліджують такі вчені: Бойко М. Г., Охріменко А. Г., Расулова А. М. визначають концептуальні основи розвитку корпорацій у туристичному та готельно-ресторанному бізнесі [2]; Босовська М. В. досліджує інтеграційні процеси в управлінні підприємствами туристичного та готельного бізнесу [4]; Мальська М. П. розглядає організацію і технологію обслуговування гостей в готелі [11]; Пуцентейло П. Р. висвітлює питання економіки і організації туристичного і готельного підприємництва [13]; Роглєв Х. Й. характеризує основи менеджменту в готельному бізнесі [14].

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження стану та визначення недоліків готельного бізнесу в Україні, обґрунтування перспектив розвитку готелю на основі покращення організації роботи з корпоративними клієнтами.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Останні три роки відбувається скорочення туристичних потоків до Києва і інших міст України. Військові дії на південному сході країни, а також нестабільна політична та соціально-економічна ситуація негативно позначилися на ринку туристичних послуг. Аналізуючи дані звітності Держстату України, спостерігаємо значний спад туристичних потоків у 2013-2014 рр. як із зарубіжних країн, так і в середині країни (табл. 1) [8].

Складна соціально-політична ситуація, що суттєво впливає на туристичний бізнес, відповідно викликає негативні зміни в попиті на послуги готельних господарств. Саме готелі виконують одну з важливих функцій в обслуговуванні, забезпечуючи туристів житлом та побутовими послугами. Витрати туристів на готельні послуги складають від 30 до 70% всіх витрат туристів.

Таблиця 1

Туристичні потоки в Україні у 2010-2014 рр.

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013рік	2014 рік[1]	2014р. до 2012р.,%	2014р. до 2013р.,%
Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну – усього[2]	21203327	21415296	23012823	24671227	12711507	55,24	51,52
Кількість туристів, усього,[3] з них:	985134	949909	1044034	934926	339816	32,55	36,34
іноземні туристи	335835	234271	270064	232311	17070	63,21	73,48
частка іноземних туристі із загальної кількості туристів,%	34,09	24,66	25,87	24,85	5,02		
внутрішні туристи	649299	715638	773970	702615	322746	41,70	45,93
частка внутрішніх туристів із загальної кількості туристів, %	65,91	75,34	74,13	75,15	94,98		

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

[2] Включно з одноденними відвідувачами (за даними Адміністрації Держприкордонслужби України).

[3] 2010 за даними Міністерства інфраструктури України, починаючи з 2011 року за даними Держстату України.

За рахунок значного зниження туристичної та бізнес-активності істотно зменшилася кількість відвідувачів готелів. За даними Colliers International у порівнянні з 2012-2013 рр. показник заповнюваності як якісних готелів середнього цінового сегменту, розташованих у центральній частині міста Києва, що перебував на рівні 55-60%, так і для готелів верхнього цінового сегменту, що перебував на рівні 50-55% у 2014 році, був вже на рівні 30%. Але з кінця першого кварталу 2015 року простежується і позитивна тенденція: зі зниженням напруженості на південному сході України і разом з умовною стабілізацією національної валюти спостерігається поступове зростання потоку бізнес-туристів і невелике пожвавлення попиту. Заповнюваність готелів верхнього цінового сегменту поступово зростає і на кінець першого півріччя для найуспішніших готелів становила вже близько 42% [16].

Зниженню прибутковості готельних операторів сприяє і зменшення періоду перебування туристів в країні через нерозвинену туристичну інфраструктуру.

Поглиблює конкуренцію на ринку готельних послуг і значна насиченість готельного ринку. У містах, що приймали Євро-2012, готельний ринок сьогодні перенасичений. Номерний фонд до 2012 року зріс майже на 69%, у Києві, Донецьку та Львові – приблизно на третину. У наступні роки також вводились в експлуатацію нові готелі. В Києві у 2014 році відкрився один готель категорії 5 * – Hilton Kiev (262 номери) і один 4 * – готель «Мануфактура». У 2015 році були введені в експлуатацію два об'єкти державної і комунальної власності. На 2016 рік заплановано відкрити трьохзірковий готель Ibis на 350 номерів та чотирьохзірковий готель «Санкт-Петербург» на 50 номерів.

За даними Управління туризму, на початок 2016 року в Києві є доступними 12122 готельних номери, 12% з яких становлять номери категорії 5*, 22% – 4*, 36% – зіркових і несертифікованих 1-2* – 30%. [15]

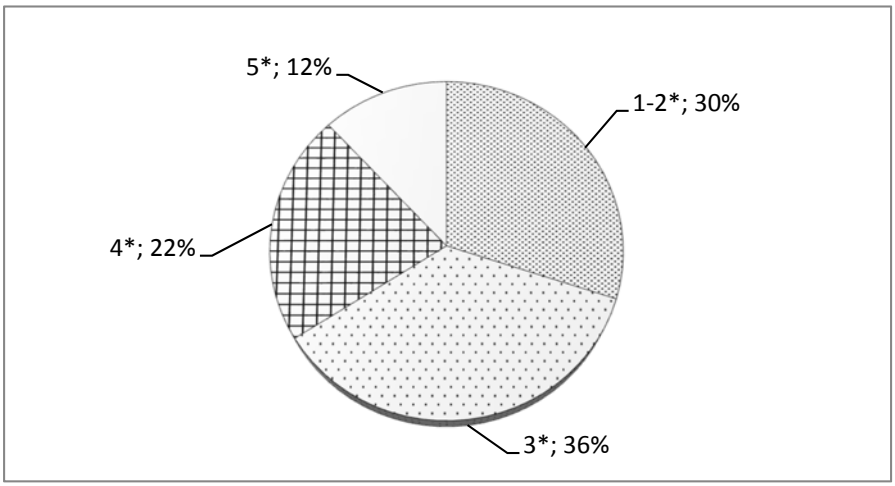


Рис. 1. Пропозиції номерного фонду в готелях м. Києва за категоріями на початок 2016 року

Сприяє жорсткій конкуренції на ринку готельних послуг і дисбаланс попиту і пропозиції, що склався через ціноутворення у галузі, в умовах скорочення платоспроможного попиту: значно зростають ціни за послуги готелів; деякі готелі встановлюють ціни в євровалюті; більшість операторів вводять політику щодо скорочення витрат.

За даними Департаменту консалтингової компанії UTG (Київ), середньозважена вартість розміщення в номерах столичних трьох-п'ятизіркових готелів за підсумками 2015 року зросла на 33,1% від рівня 2014 року і склала 2,905 тис. грн за номер на добу.

На початок 2016 року середня вартість розміщення у номерах п'ятизіркових готелів Києва складає 8,3 тис. грн за номер на добу, що на 33,7% більше, ніж на початку 2015 року. При цьому вартість розміщення у чотирьохзіркових готелях Києва столиці за 2015 рік зросла на 27% – до 2,6 тис. грн. за номер на добу. Найменше зросли ціни на розміщення у трьохзіркових готелях – на 23,5, до 970 грн за номер на добу [15].

При цьому якість сервісу в більшості готелів в Україні помітно поступається європейській, що визнають самі готельєри. Причиною насамперед є недієвий менеджмент. Готельний бізнес в Україні був завжди привабливим для інвесторів. Об'єкти нижнього сегмента окупаються у нас за чотири-шість років. У Європі нормальним терміном повернення вкладених коштів вважають 12-15 років. У бізнес входили некомпетентні фахівці, зацікавлені в одержанні прибутку без врахування професійних підходів. Виникали суттєві помилки ще на стадії запуску проектів: при проектуванні, розрахунку кількості та категорії номерів, виборі місця розташування, управлінні персоналом, організації роботи з клієнтами, що призвело до повної неспроможності забезпечити якісний сервіс [11].

Сьогодні в готельний бізнес почали приходити кваліфіковані наймані управлінці, які розуміють, як потрібно організувати роботу, підібрати колектив і, головне, просувати послуги.

Готельному бізнесу зараз необхідно зосередитися на запуску низько бюджетних проектів. Для досягнення нормальної рентабельності, потрібно: вчитися економити на ланцюжку поставок, позбутися непотрібних приміщень і послуг, які, як правило, не користуються особливим попитом у гостей (наприклад – тренажерні зали, перукарні та ін.).

Також необхідно корегувати вартість проживання як прямими (зниження цін і демпінг), так і непрямими методами (акції та програми лояльності, знижки на додаткові послуги). І як варіант, гра на випередження в умовах кризи, з метою попередження ймовірного банкрутства – йти на вимушене повне і часткове тимчасове закриття об'єктів для мінімізації витрат.

Бізнес-клієнти, які відвідують конференції, семінари, тренінги, наради складають більше 50% гостей готелів. На ринку готельних послуг конкуренція за корпоративних клієнтів досить жорстка. Робота з ними вигідна для готелів: великі групи і регулярні поселення, навантаження восени і взимку, коли відбувається спад туристичної діяльності.

Тому покращення організації роботи з корпоративними клієнтами є важливим напрямом забезпечення конкурентоспроможності готелів. Найважливішим питанням для готелів є: як і чим приваблювати та утримувати корпоративного клієнта. Залучення корпоративних клієнтів справа непроста. В організації роботи готелів, у сьогоднішній складний час, варто звернути увагу на особливості роботи з бізнес-клієнтами.

Основними інструментами залучення нових відвідувачів і утримання наявних стає: застосування індивідуального підходу до кожного клієнта, надання знижок на проживання і застосування різних програм лояльності, безкоштовні вранішні заїзди або пізні виїзди, різноманітні подарунки та дисконти, невеликі сувеніри для гостей.

1. Використання сайтів-агрегаторів або надання інформації про готель і наявність номерів за допомогою пошукових систем. Але у великих компаніях, пошук готелів здійснюється по-різному. Один зі способів організації ділових поїздок в компаніях – це залучення до пошуку travel-агентств. Коли працівник відправляється у бізнес-подорож, він часто не має часу і можливості забронювати собі квитки, трансфер, проживання та контролювати правильність всіх даних. В цьому за роботу береться внутрішній відділ організації подорожей або туристичне агентство.

Більшість великих компаній мають, так звані аркуші preferred-готелів, тобто готелів, які є найбільш привабливими при бронюванні. У заявці компанія зазначає ці готелі, і замовника, а пасажир сам обирає найкращий. Якщо всі варіанти розміщення з цього списку на потрібну дату забронювані, то тоді вже агентство починає шукати заміну.

Долучитися до списку preferred-готелів іноді буває досить складно. З різних причин готель потрапляє до списку пропонованих. Іноді, історично, так трапляється, іноді персонал мігрує від готельної в корпоративну сферу, іноді просто філіал підприємства, розташований поруч із готелем.

Варто зазначити, що до списків preferred-готелів попадають в основному великі готелі і мережі готелів, однак невеликі готелі теж мають нішу на цьому ринку. Велике значення має «сарафанне радіо» і гарні відгуки гостей.

2. Надання знижок на проживання. Іноді для залучення корпоративних клієнтів готельєри йдуть на різні економічні хитрощі. В деяких випадках, готель, так хоче отримати клієнта, що робить мінімальну пропозицію вартості проживання. Бізнес-клієнти можуть отримати мізерні ціни на всі сезони, і у них не залишається причин для відмови. Звісно, це демпінг і не кожен готель може собі його дозволити.

На демпінгових цінах не можна проіснувати довго. Виникає питання, навіщо працювати без рентабельності? Відповідь, звичайно полягає – в отриманні готелем клієнтів і створення репутації. Також, важливим є, завантаження від готелю у не сезон. Літом ділових мандрівників не настільки багато, і, надаючи корпоративним клієнтам мінімум ціни за весь рік, готель мало чим ризикує. В крайньому

випадку він може не підтвердити реєстрації заїзду.

3. Безкоштовні вранішні заїзди або пізні виїзди. Незначні економічні втрати готелю при створенні більшого комфорту і задоволеності клієнтів.

4. Різноманітні PR-заходи, щодо формування іміджу готелю. Не можна забувати і про репутацію, як основний важіль нецінової конкуренції і зображення тут має вагу. Готелі високого рівня проводять різні PR-заходи. В готелі можна здійснювати культурні, соціальні заходи, симфонічні або джазові концерти, із відповідним висвітленням цих подій у засобах масової інформації.

5. Застосування гнучкого індивідуального підходу до кожного клієнта. Має значення гнучкість і готовність до вирішення проблем, що можуть виникати, різноманітні подарунки, невеликі сувеніри для гостей. Важливо посміхатися гостям, цікавитись, як проходить поїздка, проявити тепле людське ставлення.

6. Проведення MICE заходів. Корпоративні клієнти – це не тільки бізнес-мандрівники, але і групи, що приїздять на наради, конференції, зустрічі, або заохочувальні тури. MICE-сектор (Meetings-Incentive-Conferences-Events – зустрічі, заохочування, конференції, заходи) прийшов до нас із західних країн. Розвиток ділових зв'язків у межах країни і з закордонними партнерами, проведення міжнародних та внутрішньо-корпоративних конференцій, економічних форумів, зростання бізнес-діяльності – все це сприяє збільшенню кількості корпоративних клієнтів.

Для багатьох корпоративних клієнтів має важливе значення розмір площі майданчика конференції, кількість зірок, наявність конференц-пакетів, гнучка цінова політика. Зазвичай, потрібні двомісні номери, з двома окремими ліжками, тому що подорожують співробітники, а не сімейні пари. Клієнти надають усього 2-3 дні, щоб обробити запит. При бронюванні номерів для учасників важливо отримати миттєве підтвердження, особливо актуально це для великих заходів з кількома сотнями людей. Додатковою перевагою є можливість особисто відстежувати зміни, кількість номерів, бронювання від загальних блоку в режимі реального часу.

При організації міжнародних та внутрішньо-корпоративних конференцій або інших великих бізнес-заходів, завжди є необхідність вмістити велику кількість учасників. Залежно від типу заходу їх частка складає від 10% до 50% гостей готелю. Готелі, для таких груп погоджуються на 15-20% знижки вартості послуг проживання. Готелі, які не обладнані конференц-центрами, бронюють майданчики для проведення великих конференцій.

7. Надання технічного обслуговування і сервісу. Для проведення бізнес-заходів у готелі потрібно надати клієнтам спеціальні технічні умови та сервіси. Враховують розмір конференц-залу, кількість місць, наявність обладнання, Інтернету, професіоналізм персоналу, харчування та розташування.

Під час заходу з клієнтами працює спеціально підготовлений співробітник готелю, який під час конференції координує весь процес і надає необхідну допомогу у спілкуванні з рестораном або з інженерами. Важливим є технічне обладнання конференц-залів, наявність екрану, проектору, інтегрованої системи звуку, швидкісного Інтернету, потужної системи кондиціонування і вентиляції.

8. Надання послуг з харчування учасникам конференцій. Коли на конференції передбачена велика група учасників, незручно вибирати варіант харчування із банкетного меню. Повинні передбачатися гнучкі конструктори кава-брейків, обідів, шведських столів. На бізнес-заходах обмежений час для обіду, протягом 40 хвилин є можливість організувати тільки «шведський стіл».

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Резюмуючи вище сказане, зазначимо наступні способи пошуку корпоративних клієнтів: робота з системами GDS (Global Distribution System), робота з агентствами, особисті стосунки з представниками компаній, робота на імідж і репутацію, проведення PR-заходів для професіоналів і бізнесу. Основними вимогами корпоративних клієнтів до готелів є: наявність майданчиків для конференцій; забезпечення конференцій сучасними технічними засобами; гнучкі ціни та знижки; індивідуальний підхід і готовність йти на зустріч замовнику. Бізнес-клієнти також цінують можливість оптимізувати свої витрати на проживання, сервіс та харчування.

Відновлення і певне пожвавлення у бізнес-секторі та галузі конференцій, дозволяє визнати роботу з корпоративними клієнтами перспективним розвитком готельних підприємств. Тому пошук найкращих методів організації роботи з корпоративними клієнтами є важливим напрямком подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Асоціація малих готелів та апартаментів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.smallhotels.com.ua.

2. Бойко М. Г. Концептуальні основи розвитку корпорацій у туристичному та готельно-ресторанному бізнесі / М. Г. Бойко, А. Г. Охріменко, А. М. Расулова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – Випуск 13. Частина 2. – 2015. – С. 35-38.

3. Бойко М. Г. Ціннісно-орієнтоване управління в туризмі: монографія / М. Г. Бойко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 524 с.

4. Босовська М. В. Інтеграційні процеси в туризмі: монографія / М. В. Босовська. – К.: Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2015. – 832 с.

5. Готелі повертають клієнтів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.abcnews.com.ua.

6. Готелі Києва пережили найгірше [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.biz.liga.net.

7. Готельне господарство м. Києва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ua.kyivconvention.com.

8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

9. Державна служба туризму і курортів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: www.tourism.gov.ua.

10. Косій Т. М. Сучасний стан розвитку готельного господарства України / Т. М. Косій // Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції «Індустрія гостинності в країнах Європи» (4-6 грудня 2009 р.). – Сімферополь: ВіТроПринт, 2009. – 176 с.

11. Мальська М. П. Готельний бізнес: теорія та практика: підручник / М. П. Мальська, І. Г. Пандяк. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 472 с.

12. Пелюх Г. Український готельний бізнес: дефіцит середнього класу і грамотного менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/news/-/301768/ukrayinskyj-gotelnyj-biznes-defitsyt-serednogo-klasu-i-gramotnogo-menedzhmentu.

13. Пуцентайло П. Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва: навч.посіб. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 234 с.

14. Роглєв Х. Й. Основи готельного менеджменту: Навчальний посібник / Христо Роглєв // Київський ун-т туризму, економіки і права. – К.: Кондор, 2009. – 405 с.

15. Стоимость проживания в гостиницах Киева в прошлом году возросла на треть [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://delo.ua/business/stoimost-razmeschenija-v-gostinicah-kieva-v-proshlom-godu-vozros-310861.

16. Ташматова Л. Исследование Colliers: выживет ли гостиничный рынок в 2015 году? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.liga.net.

Верезомська Ирина Сергеевна, Ворошилова Анна Александровна

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ГОСТИНИЦЫ С КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ

Цель статьи состоит в исследовании и определении недостатков гостиничного бизнеса в Украине, обосновании перспектив развития гостиниц на основе улучшения организации работы с корпоративными клиентами. Для решения поставленных задач в статье используются такие научные методы исследования: анализу и синтезу; структурно-логический; статистические и экономико-математические. Обобщены основные методы улучшения организации работы гостиницы с корпоративными клиентами и предложены конкретные мероприятия, которые должны реализовываться по следующим направлениям: Использование различных систем поиска корпоративных клиентов и предоставление информации о гостинице и наличии номеров, работа с системами GDS (Global Distribution System), работа с агентствами, личные взаимоотношения с представителями компаний; различные PR-акции, по формированию имиджа гостиницы; гибкие цены и предоставление скидок на проживание; бесплатные утренние заезды или поздние выезды; использование индивидуального подхода к каждому клиенту (готовность к решению возникающих проблем, различные подарки, небольшие сувениры, баллы, программы лояльности, теплое человеческое отношение); проведение MICE-мероприятий (обеспечение площадки для конференции, предоставление технического обслуживания и сервиса, предоставление услуг питания участниками конференций). Научная новизна проведенного исследования состоит в освещении и исследовании современного состояния гостиничного бизнеса в сложных политических и социально-экономических условиях в Украине, рассмотрении проблем и перспектив развития гостиничных предприятий. Определена важность выбора факторов обеспечения конкурентоспособности гостиниц и разработки методов улучшения организации работы гостиниц по продвижению услуг, и в частности, корпоративным бизнес-клиентам. Дальнейшие исследования имеют перспективы, поскольку возобновление и определенное оживление в бизнес-секторе и сфере конференций, позволяет признать работу с корпоративными клиентами важным фактором развития гостиничных предприятий. Поэтому поиск наилучших методов организации работы с корпоративными клиентами – важное направление дальнейших исследований.

Ключевые слова: туристический бизнес, рынок гостиничных услуг; гостиничные предприятия, корпоративные клиенты, MICE-сектор, PR-акции.

Verezomska I., Voroshylova G.

ORGANIZATION OF THE HOTEL'S WORK WITH CORPORATE CUSTOMERS

The purpose of the article is to study and identify the weakness of the hotel business in Ukraine, and to make justification of hotel's development perspective via better organization of work with corporate clients. To solve the objectives which were raised, following scientific research methods have been used in the article: analytical and synthetical; structural and logical; statistical and mathematic-economical. Main methods to improve the Hotel organization of work with corporate clients have been summarized here. Specific measures have been proposed to be implemented in the following directions: implementation of different search systems for corporate clients search, and providing information about the hotel and availability of rooms, work with GDS systems (Global Distribution System), cooperation with agencies, personal relationship with the company representatives; various PR-actions to form the image of the hotel; flexible pricing strategy and discounts on accommodation; early arrivals or late departures free of charge; individual approach to each client (the willingness to solve the problems which might appear, different gifts, small souvenirs, points, loyalty programs, a warm personal attitude); conducting MICE-events (providing with a site for the conference, technical maintenance and service, catering services for conference participants). Scientific innovation of the

research. In the given article the current state of the hotel business in the complicated political, social and economic circumstances in Ukraine has been reviewed and investigated. Perspectives and problems of Hotel enterprises development have been investigated. Importance of the factors which are ensuring competiveness of the Hotel has been highlighted. The improvement methods of work organization in the field of the services promotion and in particular for the corporate business clients have been suggested. Prospects for further research. Renewal and some recovery in the business sector and the field of conferences has allowed to recognize the work with corporate clients as perspective for development of the hotel enterprises. Therefore the search for the best methods of organization of work with corporate clients is an important direction for further research.

Keywords: *travel business, tourism, hotel services market; hotel enterprises, corporate clients, MICE-sector, PR-actions.*

Одержано 08.02.2016 р.

УДК 339.1(477)

Гамма Тетяна Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства,
Одеський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ M&A В УКРАЇНІ

У статті автором розглянуто актуальні питання розвитку ринку злиття та поглинання підприємств в Україні в умовах кризи та трансформаційних перетворень економіки. Ефективність вітчизняних інтеграційних процесів навіть у докризових умовах була вкрай низькою, внаслідок відсутності розвиненої інфраструктури, невраховування специфічних особливостей, притаманних функціонуванню українських підприємств. В умовах сьогодення існує нагальна потреба пошуку дієвих та ефективних механізмів злиття та поглинання, як реальної й чи не єдиної можливості швидкої капіталізації для вітчизняного виробника. Метою статті є критичний аналіз ринку M&A в Україні, визначення та систематизація характерних особливостей його розвитку для дослідження ключових причин неефективності процесів злиття та поглинання вітчизняних підприємств та надання рекомендацій щодо можливостей їх вирішення. У процесі роботи над статтею використано такі методи: вивчення та аналіз наукової літератури, аналізу та синтезу, індукції та дедукції, діалектичний метод дослідження та метод кількісного аналізу. З огляду на основну мету виділені та охарактеризовані основні специфічні особливості вітчизняного ринку M&A; висвітлені найбільш суттєві сучасні проблеми, з якими стикаються українські підприємства в процесі злиття та поглинання, та здійснена спроба надати практичні рекомендації щодо їх вирішення. Характерні особливості, притаманні українському ринку M&A: широке використання навмисного банкрутства, як засобу недружньої зміни власників; поширення ворожого поглинання; високий відсоток участі в інтеграційних процесах непублічних компаній; фінансування угод злиття та поглинання за рахунок акцій та лізингу; високий рівень залежності від політичного та економічної та економічної ситуації. Виявлено невирішені питання та визначено напрями подальших досліджень, які пов'язані з необхідністю подальшого наукового опрацювання проблеми врахування виявлених специфічних особливостей у методології формування комплексної системи управління інтеграційними процесами з метою вирішення питань їх доцільності та підвищення ефективності.

Ключові слова*: ринок злиття та поглинання; непублічні компанії; недружня зміна власників; ворожі поглинання; фондовий ринок.*

ВСТУП

Наразі економіка України перебуває на роздоріжжі, під впливом негативних внутрішніх та зовнішніх чинників, що дестабілізують її стан та унеможливлюють подальший розвиток. З одного боку, перед вітчизняним бізнесом відкриваються перспективи, пов'язані із імплементацією вимог Угоди про асоціацію з ЄС. З іншого боку, для реалізації цих можливостей потрібен значний капітал для модернізації виробництва, збільшення його обсягів, впровадження та підтримання високих європейських стандартів якості, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції. Виникла нагальна потреба пошуку дієвих технологій щодо освоєння сучасних методів реструктуризації власності, застосування ефективних заходів, пов'язаних з удосконаленням механізмів корпоративного управління, зокрема злиття та поглинання, що залишаються чи не єдиним можливим засобом для вітчизняних підприємств гідно конкурувати та збільшити капіталізацію в короткий термін.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження полягає в тому, що на даний момент

ринок злиття та поглинання в Україні знаходиться у вкрай важкому стані та, внаслідок кризи останніх років, не відбувся його перехід з початкового етапу до подальшої якісної трансформації. Як результат, відсутність необхідної законодавчо-нормативної бази та необхідної інфраструктури, зокрема, відсутність детальної статистичної бази здійснення угод та інформації про подальший розвиток компаній, недостатня розвиненість фондового ринку, який би міг би бути своєрідним об'єктивним індикатором ефективності проведених угод.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У розробку концепцій, принципів, форм та оцінювання ефектів від угод злиття і поглинання, а також питань суміжної тематики, вагомий внесок зробили такі зарубіжні вчені, як І. Ансофф, М. Бредлі, Ю. Брігхем, Р. Вернон, О. Вільямсон, Т. Галпін, П. Гохан, Дж. Даннінг, Р. Коуз, П. Кругман, Р. Нельсон, К. Омае, Х. Перлмуттер, М. Портер, Дж. Стиглер та інші [1-5]. Серед вітчизняних дослідників окремі аспекти цих явищ досліджуються в роботах таких українських вчених, як А. Єфименко, О. Зав'ялова, А. Кияк, Д. Лук'яненко, Ю. Пахомов, О. Мозгового, Ю. Макогона, О. Новицького, А. Філіпенко тощо [6].

Наукові дослідження українських вчених останніх років присвячені таким актуальним питанням: розкриття глобалізаційних тенденцій розвитку процесів злиття та поглинання у світовій економіці [7, 8], визначення основних етапів розвитку українського ринку M&A та причин, що спонукають компанії до укладання угод M&A [9], визначення прогнозів розвитку даного ринку [10], узагальнення та класифікація мотивів здійснення угод злиття та поглинання [11], дослідження рейдерства [12], розробка організаційно-правового механізму злиття та поглинання [13]. Однак, відкритим залишаються питання виділення та систематизації характерних рис, притаманних сучасному вітчизняному ринку M&A та їх впливу на процес планування і реалізації злиття та поглинання.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз ринку M&A в Україні, визначення та систематизація характерних особливостей його розвитку для дослідження ключових причин неефективності процесів злиття та поглинання вітчизняних підприємств і надання рекомендацій щодо можливостей їх вирішення.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Світовий ринок M&A протягом останніх років розвивається бурхливими темпами. Так, вартість угод зі злиття та поглинання, укладених у 2015 році, сягнула 4,7 трлн. дол. США, на 42% вище ніж в 2014 році, й наразі є найвищою з часів різкого зростання кількості угод, що спостерігалося перед глобальною фінансовою кризою [14-16]. Було анонсовано 71 угоду із загальною вартістю більше, ніж 10 млрд. дол. У той же час рівень активності залишається низьким, оскільки обсяги угод у світі залишаються незмінними при тенденції до укладання меншої кількості великих угод.

Суттєві умови для укладання угод залишаються незмінними: висока оціночна вартість власного капіталу, низькі відсоткові ставки та дешеві позикові гроші, а також достатність коштів забезпечують надзвичайно сприятливі умови для укладання угод. Настрої інвесторів також відіграють важливу роль у формуванні сміливих стратегій M&A, адже компанії, що прагнуть росту в середовищі з невисокими показниками росту, продовжують полювати на високоякісну інтелектуальну власність та торгові марки. Все це сприятиме укладанню вигідних угод [17].

Однак, в Україні, внаслідок очевидних причин, спостерігається зовсім протилежна ситуація. Ринок M&A в Україні впав до рівня, якого не досягав навіть під час глобальної фінансової кризи і спаду української економіки в 2009-2010 рр. Ті угоди, які були укладені протягом 2014-2015 років, – це або угоди, переговори з якими стартували ще в 2013 році і які просто були доведені до логічного завершення, або недружні угоди.

Так, 2014 року була реалізована давно запланована угода з українськими IT-стартапами (одеського виробника мобільних додатків та ігор SoftTechnics придбала американська компанія Intersog; український стартап Advice Wallet продав частку російського венчурного фонду Life).

До недружніх угод можна віднести продаж російською компанією «ЛУКОЙЛ» мережі з 240 автозаправних станцій і шести нафтобаз, які перебували на балансі дочірньої компанії «ЛУКОЙЛ-Україна». Сума цієї угоди, становить $ 300 млн., що зробило її найбільшою угодою 2014 року для M&A з українською участю. Через неприязнь українців до російських виробників у розпал війни між країнами Україну покидає і російський Камський автомобільний завод (КамАЗ), який продав свою мережу продажу і технічне обслуговування в нашій країні [18].

В 2013 році вітчизняний ринок ще йшов в ногу зі світовим. Обсяг угод з українською участю, після трирічного падіння, в 2013 продемонстрував зростання більш, ніж у два рази. В основному це були угоди з українськими активами, продаж яких пожвавилася у зв'язку з заміною іноземних власників місцевих активів українськими, а також з-за укрупнення вітчизняного бізнесу. Але в 2014 р. навіть бажання іноземних інвесторів покинути Україну практично не підтримувало ринок на плаву.

Якщо до осені 2014 року ринок M&A з українськими активами скорочувався через ринкові фактори, то у вересні до них приєдналися ще адміністративні обмеження. З 23 вересня Національний банк наклав табу на повернення за кордон коштів в інвалюті, отриманих іноземними інвесторами в результаті продажу цінних паперів українських емітентів за межами фондових бірж (за винятком держоблігацій), а також корпоративних прав юридичних осіб, не оформлених акціями. Це було зроблено, щоб зупинити відтік валюти з країни, викликаний виходом зарубіжних інвесторів.

У результаті обмежень в НБУ зупинилися ті нечисленні угоди, які перебували в процесі укладання. Втім, Нацбанк готується зняти обмеження на продаж іноземними інвесторами українських активів в найближчому майбутньому. Це буде необхідно,

оскільки регулятор має намір стимулювати консолідацію в банківському секторі.

Реалії ринку M&A в Україні 2015 року, на жаль, не дають можливості зробити висновок про його пожвавлення та можливий поступовий вихід із кризової ситуації. Загалом було здійснено лише 34 угоди злиття та поглинання [19].

Найбільший український виробник цукру агрохолдинг «Астарта» 23 січня 2015 завершив угоду з купівлі ТОВ «Савинці-Агро» (Харківська обл.). Згідно квартального звіту Астарти, вартість угоди склала EUR 462 тис (11,746 млн грн). На даний момент агрохолдинг контролює 99,98% компанії ТОВ «Савинці-Агро», яка займається вирощуванням технічних та інших сільгоспкультур.

Найбільший акціонер «Миронівського хлібопродукту» Юрій Косюк продав 100% акцій Березанської птахофабрики п'яти кіпрським компаніям Proscar Trading Limited, Digomax Limited, Sitate Limited, Gresley Holdings Limited і Pentamorfo Limited, які раніше не володіли цінними паперами Березанської птахофабрики. Вартість операції оцінюється в 250-300 млн. грн.

Проведене дослідження надало змогу автору виділити основні специфічні риси та характеристики інтеграційних процесів, які відбуваються в Україні.

Специфічною формою недружньої зміни власників в Україні є навмисне банкрутство компанії її менеджментом з метою подальшого отримання права власності. Навмисне банкрутство підприємницьких структур не може відбуватися без безпосередньої та активної участі вищого менеджменту. Тому логічно зробити висновок щодо їхньої зацікавленості в цьому процесі. Найбільш значущим мотивом дій менеджерів з питань банкрутства є мета викупу бізнесу (активів).

У сучасних умовах України ефект викупу менеджментом підприємницької структури, організаційної форми ПрАТ проявляється як ефект недооціненого бізнесу. Банкрутство компанії призводить до зниження вартості її активів через систему аукціонів в десятки разів. Рентабельність таких угод досягає тисячі відсотків. При цьому протизаконним, але важко доказовим є процес доведення підприємства до банкрутства, а недружній викуп активів, як правило, не суперечить чинному законодавству.

Типовими методами ворожого поглинання в Україні в історії розвитку ринку M&A були і в значній мірі залишаються:

– навмисне банкрутство нерентабельних підприємств, в активах якого зацікавлена поглинаюча компанія. Поглинання їх через придбання акцій є неефективним, оскільки новий власник приймає на себе зобов'язання компанії-мети. Популярним різновидом цього способу є скупка боргів;

– скупка акцій;

– оспорювання прав власності кваліфікованим рейдером, який користується помилками некваліфікованого менеджменту компаній. Ефективність цього способу забезпечується «дружнім» судом;

– розмивання пакету акцій пропонує ефективний спосіб отримання контролю над підприємством великим акціонером. В результаті додаткової емісії і позову до «дружнього суду» йому вдається провести додаткову емісію і при цьому нейтралізувати конкурентів.

Спосіб фінансування угоди принципово важливий для вітчизняних підприємців у зв'язку з реаліями вітчизняного фінансового ринку. Для фінансування угод використовуються переважно: власні кошти у вигляді накопиченого капіталу, фінансування за рахунок кредитів, акції компанії, лізингові інструменти.

Угоди з непублічними компаніями в Україні оплачуються переважно коштами, що обмежує можливості розвитку ринку. Найбільша кількість угод відбувається з невеликими підприємствами внаслідок відсутності необхідних фінансових ресурсів у набувача. Критерієм оптимізації структури використовуваних джерел є мінімізація витрат на капітал при забезпеченні прийнятного рівня фінансового важеля і цілі придбання бізнесу. Обмеження у використанні позикових коштів для здійснення угод, пов'язані з недостатністю «довгих грошей» і їх високою вартістю, знижують активність підприємців на ринку M&A, стимулюють незаконні і недружні поглинання. Відзначимо також, що боргове фінансування істотно підвищує фінансовий важіль і тим самим знижує фінансову стійкість бізнесу.

Одним з напрямів фінансування злиттів в Україні, як і в усьому світі, є використання можливостей франчайзингу та лізингу.

Організаційно-правова форма інтегрованих підприємницьких структур України впливає на інструментарій обґрунтування угод та організацію їх виконання. Можна виділити за цією ознакою три типи угод: варіант 1 – обидві компанії – публічні; варіант 2 – обидві компанії непублічні (приватні, закриті); варіант 3 – поглинаюча компанія – публічна, компанія мета – непублічна.

Активність ринку M&A Україна, як і інших країн, тісно корелює зі станом економіки, що проявляється в наступному. Основними чинниками падіння українського ринку M&A в 2014 році стали політична нестабільність, анексія Криму Російською Федерацією й активні бойові дії на сході України. В результаті ринок злиттів і поглинань в Україні обвалився до небувалого рівня. Починаючи з кінця 1-го кварталу 2014 року більшість інвесторів взяли паузу до початку стабілізації ситуації в країні. Таким чином більшість угод, які були укладені в 2014 році – це або угоди, переговори по яких стартували ще рік тому і були доведені до логічного завершення, або вимушені угоди, де продавцями виступали головним чином російські власники і інші іноземні компанії.

Галузева структура ринку M&A Україна. Сьогодні можна виділити декілька сфер, які є найбільш привабливими з точки зору здійснення операцій злиття і поглинань, особливо для іноземних інвесторів: фармацевтика; медицина; АПК; IT.

Структура угод об'єднання компаній в Україні видається комбінацією п'яти методів.

1. Придбання контрольного пакета акцій. Метод типовий для угод з відкритими (публічними)

акціонерними товариствами, оскільки найменш витратний, процедурно – найбільш простий і найбільш швидкий, якщо досягається домовленість з радою директорів компанії-мети.

2. Придбання основних активів або майнового комплексу загалом. Позитивною (для набувача) властивістю цього методу є можливість придбання підприємства в цілому. Негативні властивості складаються в його складності (необхідності схвалення радою директорів або зборами акціонерів) та ресурсоємності (за витратами коштів, часу оформлення угоди).

3. Злиття через реорганізацію. Незважаючи на найбільший рівень опрацювання цього способу придбання бізнесу, він використовується відносно рідко, оскільки процес реалізації угоди досить складний і трудомісткий. Повний його цикл займає від 3-х до 18 місяців. Протягом цього періоду і компанія-покупець, і компанія-ціль схильні до додаткового ризику, пов'язаного зі змінами зовнішнього середовища, ініційованими угодою (діями конкурентів, зміни відносин з контрагентами, плинністю кадрів менеджменту і ін.). При цьому зберігається ризик визнання реорганізації недійсною після її завершення.

4. Угоди поглинання неефективних партнерів великих компаній в Україні часто набувають форми їх приєднання до існуючого холдингу або формування на основі поглинаючого підприємства нового холдингу.

5. Особливе місце в процесі зміни власника компанії має купівля-продаж готового бізнесу. Ці угоди можна вважати угодами дружнього поглинання, в яких ініціатива придбання виходить від продавця.

Специфічні особливості та висока частка операцій, що здійснюються з непублічними компаніями, які виступають не тільки мішенями злиттів і поглинань, а й набувачами, визначає такі специфічні особливості ринку:

– метою угод є отримання абсолютного контролю (75% + 1 акція), оскільки тільки ці пакети забезпечують власнику прийняття вигідних йому рішень щодо використання активів. За даними KPMG до 30% пропозицій з поглинань доводиться на збиткові компанії, ще 50% – на фірми, які не мають істотних активів і тому мають високий ризик [6];

– зберігається непрозорість вітчизняного бізнесу, використання «сірих» схем підприємницької діяльності, які до теперішнього часу створюють умови для ухилення від оподаткування та нерозголошення інформації про власників;

– істотний вплив на ефективність бізнесу неформальних зв'язків з державними і муніципальними органами влади;

– технології управління підприємницькими структурами включають в себе значний елемент неформальних угод, які не мають юридичного захисту, але здійснюють істотний вплив на результативність угод M&A;

– як і в зарубіжній літературі, економічні обґрунтування і оцінки угод злиттів і поглинань ґрунтуються, переважно, на даних публічних компаній. Вузькість ринку українських цінних паперів істотно обмежує можливості використання його інформації для обґрунтувань угод непублічних компаній. Наявність значної кількості операцій, що здійснюються за участю непублічних компаній, і невідпрацьованість методології і теорії їх обґрунтування визначає високу актуальність українських умов дослідження проблем злиття і поглинання цієї категорії господарюючих суб'єктів;

– для вітчизняного ринку злиттів і поглинань непублічних компаній істотним фактором ризику є низький рівень обґрунтованості передпроектного аналізу ефективності угоди. На думку консультантів з McKinsey & Company, методика вироблення стратегічного підходу до злиттів і поглинань українськими компаніями майже не використовувалася. Більшість угод відрізнялося відсутністю жорсткої необхідності формувати усвідомлений стратегічний підхід до вибору об'єкта поглинання, а також і його інтеграції.

Отже, ринок M&A в Україні є недостатньо розвиненим для ефективного функціонування, внаслідок низки причин (табл. 1).

На думку автора, сприяти реанімації ринку M&A в Україні, можуть три фактори:

– бажання продати компанію через неможливість контролю за її діяльністю внаслідок зміни політичних еліт;

– готовність купувати українські активи «на економічному дні» і брати їх на баланс з урахуванням перспективи подальшого зростання внаслідок нових політичних, економічних та інших тенденцій, а також перспективи інтеграції з ЄС;

– здатність стабільних українських компаній отримувати додаткове фінансування і використовувати його в якості бюджету для укладання угод злиття і поглинання та подальшого органічного зростання.

Але дія навіть цих факторів позначиться не скоро. Пройде близько року з моменту, коли закінчиться війна і відновиться політична стабільність, перш ніж з'являться покупці на українські активи і знову почнуть закриватися угоди.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Зняття виявлених бар'єрів і вирішення теоретичних проблем обґрунтування угод злиття і поглинання сприятиме підвищенню ефективності підприємницької діяльності та, на цій основі, соціально-економічному розвитку країни. Збереження обмежень може призвести до істотних втрат, як окремих підприємницьких структур, так і економіки загалом.

Виконаний аналіз робіт, присвячених ретроспективному дослідженню результатів злиттів і поглинань [6-12, 20 та ін.], і ряду угод, здійснених вітчизняними компаніями, показав необґрунтованість висновків про ефективність багатьох угод. По-перше, емпіричні результати угоди M&A, як правило, визначаються після її здійснення, коли вже починають діяти механізми, не пов'язані безпосередньо з операційними результатами угоди (зі збільшенням вартості компанії безпосередньо після здійснення

угоди). У довгостроковому плані ефективність угоди визначається не успішністю процесу укладання угоди, а успішністю роботи підприємців з інтеграції бізнесів, відповідно, обґрунтованістю стратегії і результатами реалізації синергії. Вплив якості управління процесом інтеграції компаній і ряду інших факторів, не пов'язаних з очікуваними (потенційно можливими) результатами на ефективність об'єднаних компаній не виділяється. Але в ряді досліджень доведено [6, 12, 20], що неефективна робота об'єднаних компаній визначається не угодою, а неефективним її здійсненням і неефективним управлінням об'єднаною компанією.

Таблиця 1

Ключові проблеми ринку M&A в Україні

Проблеми	Причини виникнення
Невпорядкованість та непрозорість бізнесу	- не оптимізована структура бізнесу; - недостатня документальна урегульованість відносин; - створення компаній для вирішення короткотермінових проблем, без урахування стратегічних перспектив; - відсутність ефективних механізмів корпоративного управління та налагоджених комунікаційних каналів
Порушення у сфері корпоративного права	- неповне та несвоєчасне внесення учасниками компаній належних їм задекларованих у статутах вкладів до капіталу; - збільшення розмірів неповністю сформованих статутних капіталів; - збільшення статутних капіталів із ігноруванням правил та наслідків співвідношення розміру чистих активів товариства до власного статутного капіталу; - недотримання порядку обов'язкового попереднього повідомлення кредиторів при зменшеннях статутних капіталів компаній; - продаж неповністю оплачених часток у статутному капіталі; - недотримання учасниками – юридичними особами власних правил корпоративних погоджень щодо їх виходу із або продажу афілійованих компаній.
Порушення вимог антимонопольного законодавства	- недотримання дозвільних процедур економічної концентрації; - уникнення процедури постлегалізації минулих концентрацій.
«Договірні» проблеми	- наявність численних неформальних домовленостей між власниками бізнесу, з одного боку, та топ-менеджментом і численними учасниками компаній, що продаються у групі, з іншого; - неформальне врегулювання відносин із членами сім'ї та родичами, що були залучені продавцем до контролю або управління бізнесом.
Недосконале правове регулювання процесів	- відсутність належного законодавчого закріплення чітких процедур злиття; - неврегульованість процедури поглинання.
Нерозвиненість фондового ринку	- створення компаній переважно у закритій формі (ПАТ, ТОВ).

Розроблено автором на основі [6, 18, 20]

По-друге, невизнання необхідності оцінки ефективності та відмова в глибоких дослідженнях результатів злиттів (поглинань) є причинами багатьох незадовільно завершених угод. Ситуація неефективності об'єднаної компанії (або зниження її ефективності порівняно з материнською компанією) багато в чому визначається недосконалістю методології планування злиттів і поглинань. Не можна також виключати вплив і інших (неекономічних) спонукальних мотивів злиттів і поглинань, які для власників (або менеджменту) компаній можуть бути більш значущими ніж економічні результати. При цьому проблеми кількісної оцінки цілей і результатів економічного зростання і розвитку найбільш актуальні для непублічних компаній в силу їх специфіки та певного ігнорування її в економічних дослідженнях.

Подальші дослідження пов'язані з необхідністю подальшого наукового опрацювання проблеми врахування виявлених специфічних особливостей у методології формування комплексної системи управління інтеграційними процесами з метою вирішення питань їх доцільності та підвищення ефективності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик Гохан. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2010. – 742 с.

2. Фостер Р. С. Искусство слияний и поглощений / Рид Стенли Фостер, Лажу Александра. – М.: Альпина Паблишер. – 2011. – 960 с.

3. Рикертсен Р. Выкуп бизнеса менеджерами. Советы инсайдера / Рик Рикертсен. – М.: Альпина Бизнес

Букс. – 2004. – 408 с.

4. Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях. Создание стоимости в частных компаніях / Фишер Эванс, Дэвид Бишоп. – М.: Альпина Паблишер. – 2009. – 336 с.

5. Эндрю Х. Как оценить и продать свой бизнес / Х. Эндрю. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2009. – 182 с.

6. Табахарнюк М. Гра на мільйон: практика злиття та поглинань в Україні / М. Табахарнюк. – К.: «Український видавничий комплекс», 2012. – 302 с.

7. Фролова Т.О. Глобалізаційні тенденції розвитку процесів злиття та поглинання у світовій економіці / Т. О. Фролова, К. Г. Отченаш // Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – №18. – С. 29-35.

8. Родь Ю. В. Злиття та поглинання компаній як засіб корпоративної консолідації українського бізнесу / Ю. В. Родь, А. І. Савущик // Вісник економічної науки України. – 2009. – №2. – С. 122-125.

9. Пучко І. В. Тенденції та пріоритети розвитку злиттів і поглинань в умовах інституційних трансформацій / І. В. Пучко // Глобальні та національні проблеми економіки: Миколаївський національний університет ім. В. О. Сухомлинського. – 2015. – №3. – С. 769-773.

10. Горовий Д. А. Розвиток ринку M&A в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fkd.org.ua/article/view/25093/22548.

11. Коломійцева О. В. Мотиви та причини процесів злиття та поглинань підприємств / О. В. Коломійцева // Актуальні проблеми економіки . – 2012. – №6(132). – С. 142-149.

12. Яструбецька Л. С. Аналіз особливостей злиття та поглинання підприємств в Україні / Л. С. Яструбецька, М. М. Яремик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.7. – С. 239-245.

13. Свечкіна А. Л. Організаційно-правовий механізм злиття та поглинання в Україні / А. Л. Свечкіна, А. О. Коршенкова // Економіка та держава. – 2010. – №5. – С. 30-32.

14. M&A review full year 2015: Thomson Reuters [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hitc.com/en-gb/2016/01/06/ma-review-full-year-2015-thomson-reuters/.

15. Ciesco's H1 2015 global M&A review reveals new buyers in the sector [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.linkedin.com/pulse/ciescos-h1-2015-global-ma-review-reveals-new-buyers-sector-afsor-miah.

16. M&A boom in Q1 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.financierworldwide.com/fw-news/2015/4/2/ma-booms-in-q1-2015-dealogic.

17. 2015-й може стати роком вражаючих досягнень для ринку M&A: перше півріччя принесло нові рекорди, і потенціал для зростання не вичерпано [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ey.com/UA/uk/Newsroom/News-releases/EY-news-2015-set-to-be-best-year-ever-for-m-and-a.

18. Українські новини M&A [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mergers.com.ua/ua/m-and-a-analysis/news.

19. База угод M&A в Україні – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mergers.com.ua/ua/m-and-a-analysis/deals-database/deals-database-ukraine-2015.

20. Здійснення угод M&A у сучасній Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.asterslaw.com/ua/news_media/publications/4570/.

Гамма Татьяна Николаевна

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА M&A В УКРАИНЕ

В статье автором рассмотрены актуальные вопросы развития рынка слияний и поглощений предприятий в Украине в условиях кризиса и трансформационных преобразований экономики. Эффективность отечественных интеграционных процессов даже в докризисных условиях была крайне низкой из-за отсутствия развитой инфраструктуры, отсутствия учета специфических особенностей, присущих функционированию украинских предприятий. В современных условиях существует необходимость поиска действенных и эффективных механизмов слияния и поглощения, как реальной и едва ли не единственной возможности быстрой капитализации для отечественного производителя. Целью статьи является критический анализ рынка M&A в Украине, определение и систематизация характерных особенностей его развития для исследования ключевых причин неэффективности процессов слияния и поглощения отечественных предприятий и рекомендации по возможностям их решения. В процессе работы над статьей использованы следующие методы: изучение и анализ научной литературы, анализа и синтеза, индукции и дедукции, диалектический метод исследования и метод количественного анализа. Учитывая основную цель, выделены и охарактеризованы основные специфические особенности отечественного рынка M&A; освещены наиболее существенные современные проблемы, с которыми сталкиваются украинские предприятия в процессе слияний и поглощений, и предпринята попытка дать рекомендации по их решению. Характерные особенности, присущие украинскому рынку M&A: широкое использование умышленного банкротства как средства недружественной смены собственников; распространение враждебного поглощения; высокий процент участия в интеграционных процессах непубличных компаний; финансирование сделок слияния и поглощения за счет акций и лизинга; высокий уровень зависимости от политической и экономической ситуации. Выявлены нерешенные вопросы и определены направления дальнейших исследований, связанных с необходимостью дальнейшей научной проработки проблемы учета выявленных специфических особенностей в методологии формирования комплексной системы управления интеграционными процессами с целью решения вопросов их целесообразности и повышения эффективности.

***Ключевые слова**: рынок слияний и поглощений; непубличные компании; недружественное смена собственников; враждебные поглощения; фондовый рынок.*

Gamma T.
CHARACTERISTICS AND PROSPECTS OF M&A MARKET IN UKRAINE

This article provides the topical issues of Ukrainian M&A market in a down economy and the economy reformation. Even in the pre-crisis conditions the effectiveness of national integration processes was extremely low due to the lack of the infrastructure, lack of consideration of the specific features inherent in the functioning of the Ukrainian enterprises. Under modern conditions there is the need to find effective and efficient merger and acquisitions mechanisms, as the real and almost the only opportunity for rapid capitalization of the national producers. The aim of this article is to critically analyze the M&A market in Ukraine, to determine and systematize the characteristic features of its development aiming research of the key reasons for the ineffectiveness of mergers and acquisitions of national enterprises and to give recommendations for the possibilities of their solution. The following methods have been used in the article: study and analysis of scientific literature, analysis and synthesis, induction and deduction, dialectic method of investigation and method of quantitative analysis. In concordance with the main purpose the main specific features of the national M & A market have been highlighted and characterized; the most significant contemporary problems faced by Ukrainian companies in the process of mergers and acquisitions have been identified, an attempt to make recommendations to address them has been done. The outstanding characteristics of Ukrainian M&A market are: the widespread use of an intentional bankruptcy as a means of hostile change of ownership; distribution of a hostile takeover; a high percentage of participation in the integration processes of private companies; financing of mergers and acquisitions at the expense of equity and leasing; a high level of dependence on political and economic situation. Unsettled issues and areas of further research have been discovered related to the need for further scientific research of the problems identified by the account of specific features in the methodology of the formation of a complex integration process management systems to address issues of expediency and efficiency.

Keywords: *M&A market; non-public companies; hostile change of ownership; hostile takeovers; stock market.*

Одержано 13.02.2016 р.

УДК 658.012

Глущенко Олександр Олександрович,
здобувач кафедри менеджменту і адміністрування,
Туленінова Дар'я Михайлівна,
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Актуальність теми статті зумовлена об'єктивним характером процесу євроінтеграції в українській економіці та комплексним характером наслідків цього процесу, які, у тому числі, здійснюють вплив на економічну безпеку вітчизняних підприємств. Метою статті є аналіз впливу процесу євроінтеграції на економічну безпеку українських підприємств на основі сценарного підходу. У роботі використано такі методи дослідження: дескриптивний аналіз, сценарній аналіз, метод графів, причинно-наслідковий аналіз, компаративний аналіз, SWOT-аналіз. Розглянуто поняття безпеки, економічної безпеки та євроінтеграції. Розглянуто атрибути поняття економічної безпеки підприємства. Розглянуто наслідки євроінтеграції для української економіки й показано, що такі наслідки можуть мати не тільки позитивний характер у вигляді нових можливостей та відкритих ринків, але й становити загрозу для вітчизняних підприємств. Визначено сценарії зміни національної економіки України внаслідок впливу процесів євроінтеграції. Надано опис кожного з таких сценаріїв. Здійснено оцінку таких сценаріїв за критеріями бажаності, ймовірності та часу реалізації. Показано зв'язок між розглянутими сценаріями зміни національної економіки України внаслідок впливу процесів євроінтеграції з урахуванням ймовірнісних причинно-наслідкових зв'язків між окремими сценаріями. Показано наслідки таких сценаріїв для економічної безпеки вітчизняних підприємств: надано характеристику впливу та розглянуто найбільш ймовірні наслідки реалізації таких сценаріїв для української економіки в цілому та окремих суб'єктів господарювання. Адаптовано SWOT-аналіз для аналізу впливу євроінтеграції на економічну безпеку вітчизняних підприємств. Результатом дослідження є виявлення та характеристика сценаріїв змін в українській економіці внаслідок впливу процесів євроінтеграції, а також характеристика впливу таких сценаріїв на економічну безпеку вітчизняних підприємств. Наукова новизна результатів дослідження полягає у окресленні сценаріїв змін в українській економіці під впливом процесів євроінтеграції, характеристики таких сценаріїв та зв'язків між ними з урахуванням впливу таких сценаріїв на економічну безпеку українських підприємств. Практична цінність результатів дослідження полягає у можливості забезпечити адаптацію українських підприємств до наслідків

євроінтеграції, у тому числі шляхом посилення своїх сильних сторін та уникнення визначених загроз.

Ключові слова: *безпека, економічна безпека, євроінтеграція, наслідки, SWOT-аналіз, сценарій.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Зміна умов функціонування підприємства не лише створює нові можливості та перспективи отримання нових результатів, але й часто породжує нові ризики та загрози діяльності і, загалом, негативно впливає на економічну безпеку підприємства. Економічна безпека підприємства є важливою умовою його діяльності, тому її забезпечення та відстеження тенденцій зовнішнього середовища підприємств, які на неї впливають, є завданням, що потребує уваги керівників підприємства.

Однією з об'єктивних тенденцій у сучасній економіці України є євроінтеграція, тобто формування та подальше укріплення зв'язків з країнами Європи на всіх рівнях – міждержавному, міжрегіональному, між окремими економічними суб'єктами. Євроінтеграція має комплексний характер – економічний, політичний, соціальний, культурний тощо. Сьогодні євроінтеграція є стратегічним курсом України, її швидкість посилюються. Це зобов'язує звернути увагу на наслідки євроінтеграції, зокрема для економічної безпеки вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «євроінтеграція» є лінгвістичним скороченням словосполучення «європейська інтеграція», у якому ключовим є поняття «інтеграція», що є міждисциплінарним. Поняття «інтеграція» виникло у 20-х роках XX століття і використовувалося для позначення процесів поєднання різноманітних суб'єктів. Це поняття увели у науковий оборот німецькі вчені Р. Шмед, Х. Кельзен та Д. Шиндлер. Вони розуміли інтеграцію як об'єднання людей та держав у певну соціально-політичну цілісність [9].

Поняття інтеграції використовується у різних галузях науки – політиці, соціології, економіці тощо [9]. У загальноекономічному розумінні інтеграцію розглядають в такий спосіб:

– відновлення, стан об'єднаності окремих частин та їхніх функцій у єдине ціле [1, с. 543];

– об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їхньої взаємодії, розвиток зв'язків між ними, поширення та поглиблення виробничо-технологічних зв'язків, спільне використання ресурсів, об'єднання капіталів [5, с. 38];

– процес взаємної адаптації, розширення виробничої та економічної співпраці, об'єднання національних економік двох або більше країн, форма інтернаціоналізації господарського життя [8, с. 240];

– розвиток та поглиблення виробничо-технологічних зв'язків, об'єднання капіталів, створення один одному сприятливих умов здійснення економічної діяльності [10, с. 543].

Частковим видом інтеграції у сучасних умовах є євроінтеграція, яку розуміють як процес виробничої, політичної, правової, економічної, соціальної, культурної інтеграції держав, які цілком або частково знаходяться у Європі [2, с. 19]. Процеси євроінтеграції сьогодні пояснюються у межах трьох підходів - міжурядового, інституційного та комунікаційного. Проте у кожному з підходів процес євроінтеграції розглядається як об'єктивний. Саме тому він має враховуватися як важливий чинник зміни зовнішнього середовища суб'єктів господарювання. Євроінтеграція тією чи іншою мірою впливає на діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання. Дослідження впливу євроінтеграції на діяльність вітчизняних підприємств тривають, ще багато питань потребують вирішення, у тому числі науковий інтерес становить вивчення впливу євроінтеграції на економічну безпеку вітчизняних підприємств.

Економічна безпека є фундаментальним поняттям нової галузі економічної науки – економічної безпекології. Проблему упорядкування численних визначень змісту поняття «економічна безпека» О. В. Ілляшенко запропонувала розв'язати з використанням іманентного підходу, який дозволяє проникнути в суть явища, виявити те, що внутрішньо властиве йому, тобто встановити його атрибутивний характер. О. В. Ілляшенко з використанням іманентного підходу встановила, що атрибутами поняття «економічна безпека підприємства» є стан, потреба, здатність підприємства, умова його діяльності, характеристика (умов діяльності підприємства або діяльності підприємства). Тобто економічна безпека підприємства може розглядатися як стан підприємства, що описується певними параметрами, як здатність підприємства до певних дій, як умова або характеристика його діяльності тощо. Вибір атрибуту поняття «економічна безпека підприємства» залежить від низки умов, зокрема від цілей дослідження, позиції дослідника або особливостей об'єкта безпеки [3].

Зміст поняття «економічна безпека» розкривається не лише за його атрибутами, а й у межах певного підходу. Ю. С. Погореловим та Т. М. Адаменко досліджено зміст поняття «економічна безпека» у межах захисного, діяльнісного, ресурсного та гармонізаційного підходів з використанням імперативних понять кожного з них [7]. У захисному підході, у межах якого і розглядається економічна безпека підприємства у статті, імперативними є поняття «загроза», «захист» та «захищеність» [4]. Виходячи з цього, необхідні дослідження загроз економічній безпеці підприємства, які виникають внаслідок євроінтеграції економіки України, тим більш, що цей процес – євроінтеграція – розглядається здебільшого з позицій переваг, що можуть бути отримані національною економікою.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття впливу процесу євроінтеграції на економічну безпеку вітчизняних підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Процес інтеграції України до європейської спільноти триває. Такий процес не можна розглядати спрощено, тобто лише в одній площині (економічній, політичній або культурній). Він є комплексним за

суттю, а його наслідки мають різну природу. Такі наслідки можуть мати як позитивний, так і негативний характер. З використанням методу сценарного аналізу у найзагальнішому вигляді наслідки євроінтеграції для економіки України в цілому надано на рис. 1.

Рис. 1. Наслідки євроінтеграції для економіки України

Вплив процесу євроінтеграції на економічну безпеку вітчизняних підприємств доцільно досліджувати поетапно. На першому етапі необхідно вивчити, яким чином вплине євроінтеграція на національну економіку. Адже її стан, процеси, що в ній відбуваються, суттєво впливають на економічну безпеку вітчизняних підприємств. Для аналізу впливу євроінтеграції на економічну безпеку вітчизняних підприємств доцільно використати метод сценаріїв, що надає можливість визначити найбільш ймовірні сценарії. Економічна безпека підприємств розглядається у межах захисного підходу. Тому на другому етапі необхідно розглянути, які загрози для економічної безпеки вітчизняних підприємств містить кожен зі сценаріїв змін в економіці України внаслідок процесів євроінтеграції.

Можливим є формування таких сценаріїв (табл. 1).

Таблиця 1

Сценарії змін в національній економіці внаслідок впливу процесів євроінтеграції

Назва	Зміст
1. Захоплення національної економіки ТНК	Транснаціональні компанії за рахунок операцій злиття-поглинання посідають домінуюче становище в економіці України. Найпривабливіші сектори економіки виходять за межі контролю органів державного управління й переходять на основі права власності в розпорядження ТНК
2. Розквіт національної економіки	Всі сегменти національної економіки за рахунок притоку інвестицій, нових технологій, виходу на нові ринки суттєво якісно та кількісно зростають. Збільшується ВНП країни
3. Інвестиційне море	Значні обсяги іноземних інвестицій здійснюють оздоровчий вплив на вітчизняну економіку, що дозволяє за рахунок відкритості нових ринків та доступу до нових ресурсів покращити її стан
4. Інтервенція + квотування	Відбувається конкурентна інтервенція іноземних виробників на українському ринку, наслідком чого є скорочення частки національних виробників. Водночас доступ українських виробників на іноземні ринки обмежується із використанням механізму квотування
5. Спеціалізація	Лише окремі сегменти та сектори національної економіки за рахунок міжнародного поділу праці та наявних конкурентних переваг зможуть отримати розвиток. Інші сегменти через домінування іноземних виробників будуть стагнувати

Продовження таблиці 1

6. Товарний дефіцит	На внутрішньому ринку підвищуються ціни на значний перелік товарів за рахунок вирівнювання цін на українському та зарубіжних ринках. Товари, ціни на які на зарубіжних ринках вищі за ціни на українському ринку, вивозяться на експорт, що може призвести до товарного дефіциту на національному ринку
7. Аграрізація національної економіки	Серйозний розвиток за рахунок нових технологій та відкритості нових ринків аграрного сектору української економіки. Інші сегменти національної економіки розвиваються повільно і поступово стагнують
8. Дефіцит кваліфікованих кадрів	Значна кількість кваліфікованих спеціалістів через спрощення працевлаштування за кордоном лишає український ринок праці, через що вітчизняні підприємства починають відчувати дефіцит кваліфікованих кадрів
9. Без істотних змін	Серйозні зміни в українській економіці через інституційні причини, незважаючи на доступ до нових ресурсів та можливостей, так і не відбудуться. Випадки вдалого виходу вітчизняних підприємств на зарубіжні ринки та вдалого партнерства із зарубіжними виробниками залишаться поодинокими.

Назви сценаріїв певною мірою відображають їхній зміст. Звичайно, надані сценарії не вичерпують всі можливі з них і наданий перелік сценаріїв не можна вважати закритим, тобто остаточно сформованим. Радше, наданий перелік сценаріїв демонструє можливості методу сценаріїв у визначенні змін в економіці України внаслідок процесів євроінтеграції.

Кожен зі сценаріїв з табл. 1 має отримати якісну оцінку. Її пропонується надати за такими критеріями:

– бажаність сценаріїв (за п'ятибальною шкалою, де 1 означає виключну небажаність та загрозливість для національної економіки, а 5 – позитивний характер та бажаність сценарію);

– ймовірність реалізації сценарію (за трипозиційною якісною шкалою «висока», «середня», «низька»);

– час реалізації сценарію.

Вибір останнього критерію зумовлений тим, що наслідки євроінтеграції виявляються не одразу. Тому доцільно розглядати два часові горизонти – середньостроковий та довгостроковий. Характеристику сценаріїв змін в національній економіці за результатами впливу процесів євроінтеграції надано у табл. 2.

Таблиця 2

Оцінка сценаріїв змін в національній економіці внаслідок впливу процесів євроінтеграції

Назва	Бажаність реалізації сценарію	Ймовірність реалізації сценарію	Час реалізації сценарію
1. Захоплення національної економіки ТНК	2	Середня	Довгостроковий
2. Розквіт національної економіки	5	Низька	Довгостроковий
3. Інвестиційне море	4	Середня	Середньостроковий
4. Інтервенція + квотування	1	Середня	Середньостроковий
5. Спеціалізація	3	Середня	Довгостроковий
6. Товарний дефіцит	2	Низька	Середньостроковий
7. Аграрізація національної економіки	2	Середня	Довгостроковий
8. Дефіцит кваліфікованих кадрів	1	Низька	Середньостроковий
9. Без істотних змін	2	Висока	Довгостроковий

Очевидно, що сценарії, надані у табл. 2, не можуть реалізуватися одночасно. Розмежування сценаріїв за критеріями «час реалізації сценарію» та «ймовірність реалізації сценарію» надає змогу побудувати карту сценаріїв з використанням методу дуг (рис. 2). На рис. 2 представлено два часові горизонти: середньостроковий та довгостроковий. Вид стрілки вказує на ймовірність переходу з точки теперішнього часу або сценарію до іншого сценарію: суцільна лінія позначає високу ймовірність переходу, довгий пунктир – середню, а точковий пунктир – низьку. Нумерація сценаріїв на рисунку відповідає табл. 1 та 2.

Рис. 2, де графічно показано зв'язок сценаріїв змін в національній економіці внаслідок впливу процесів євроінтеграції, надає підстави для таких висновків:

– у середньостроковому періоді лише один сценарій з чотирьох розглянутих –Інвестиційне море – буде сприятливим для вітчизняних підприємств. Інші сценарії, хоча окремі з них й малоймовірні, для вітчизняних підприємств принесуть проблеми, у тому числі й у забезпеченні економічної безпеки;

– у довгостроковому періоді попри всі позитивні наслідки для вітчизняної економіки від євроінтеграції доволі ймовірним є сценарій Захоплення національної економіки іноземними транснаціональними компаніями. Такий сценарій для економічної безпеки підприємств, що стануть нецікавими для транснаціональних компаній, є загрозливим;

– сценарій Розквіту національної економіки можливий лише за умови попередньої реалізації сценарію Інвестиційного моря, який передбачає надходження до України значних іноземних

інвестицій. Проте іноземні інвестиції завжди є адресними, тобто кошти вкладаються у підприємства, які за певними критеріями вибрано іноземними інвесторами. Якщо підприємство не відповідає критеріям іноземних інвесторів, то воно таких інвестицій не отримає, що негативно позначиться на його економічній безпеці. Інші середньострокові сценарії не дозволяють вийти на шлях сталого розвитку національної економіки;

– у довгостроковому періоді є значна сценарна невизначеність, оскільки зв'язок між сценаріями із довгостроковим та середньостроковим часом реалізації є дуже щільним й разом із тим повністю невизначеним;

– доволі ймовірним у всій сукупності сценаріїв є сценарій Спеціалізації вітчизняної економіки внаслідок міжнародного поділу праці. Частковим видом такого сценарію є аграрізація економіки України, що негативно вплине на економічну безпеку підприємств з іншими видами економічної діяльності, що прямо або опосередковано не пов'язані із сільським господарством;

– доволі ймовірним є сценарій відсутності суттєвих змін у вітчизняний економіці, попри всі процеси євроінтеграції України. Підвалини такого сценарію значною мірою закладаються сьогодні діями уряду – відсутністю реальних реформ, дієвої боротьби із корупцією та політичної стабільності.

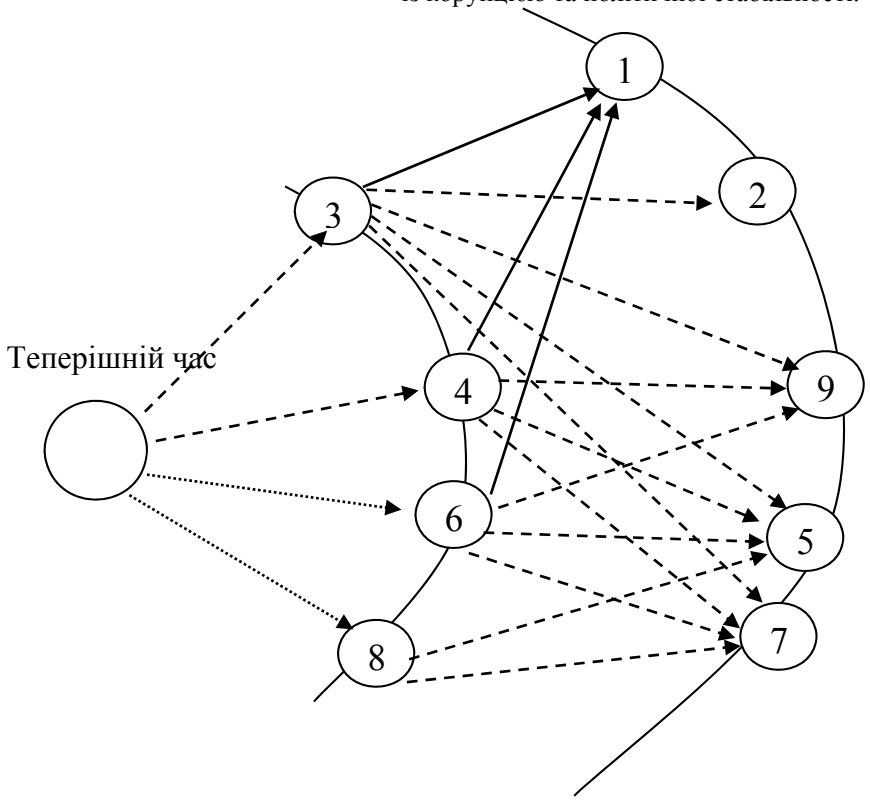


Рис. 2. Зв'язок сценаріїв змін в національній економіці внаслідок впливу процесів євроінтеграції

Надані сценарії змін в національній економіці внаслідок впливу процесів євроінтеграції можуть становити інтерес для дослідження самі по собі, але в контексті досліджуваного питання необхідно розглянути їхній вплив на економічну безпеку вітчизняних підприємств (табл. 3).

Отже, на основі виділених сценаріїв змін національної економіки під впливом процесу євроінтеграції та їхнього впливу на економічну безпеку вітчизняних підприємств можна дійти висновку, що такий вплив може бути різним залежно від того сценарію, який буде актуалізовано, що зобов'язує підприємства до постійного моніторингу зовнішнього середовища з метою своєчасної адаптації та підтримки своєї економічної безпеки.

З рис. 1 видно, що наслідки євроінтеграції для вітчизняної економіки є комплексними, вони пов'язані між собою. В результаті євроінтеграції виникають наслідки, які є загрозливими для окремих галузей національної економіки. У контексті дослідження логічно, по-перше, акцентувати увагу на тих наслідках, які є важливими саме для економічної безпеки вітчизняних підприємств; по-друге, встановити, які наслідки мають первинний, а які – похідний характер і, по-третє, визначити найбільш ймовірні та суттєві за критерієм інтенсивності впливу наслідки для економічної безпеки вітчизняних підприємств. Тому у дослідженні впливу євроінтеграції на економічну безпеку вітчизняних підприємств має сенс використовувати адаптований метод SWOT-аналізу.

Класичний SWOT-аналіз добре відомий, він широко використовується в управлінні підприємствами [6, с. 352]. Класичний SWOT-аналіз передбачає аналіз сильних та слабих сторін підприємства, а також можливостей та загроз, які йому несе зовнішнє середовища. Класичний SWOT-аналіз можна адаптувати для цілей конкретного дослідження. У нашому випадку йдеться про адаптацію класичного SWOT-аналізу для дослідження впливу змін в національній економіці внаслідок євроінтеграції за

розглянутими сценаріями на економічну безпеку вітчизняних підприємств.

Таблиця 3

Вплив змін в національній економіці внаслідок впливу процесів євроінтеграції за розглянутими сценаріями на економічну безпеку вітчизняних підприємств

Назва	Вплив змін на економічну безпеку вітчизняних підприємств
1. Захоплення національної економіки ТНК	Негативний. Більшість найпривабливіших сегментів національної економіки підпадуть під вплив міжнародних ТНК, які витіснять вітчизняні підприємства й стануть монополістами. Вітчизняні підприємства стагнуватимуть, їхня залежність від міжнародних транснаціональних підприємств зросте
2. Розквіт національної економіки	Позитивний. Всі або переважна більшість сегментів національної економіки отримують позитивні фінансові результати. ВВП України зросте, як і стабільність вітчизняної економіки
3. Інвестиційне море	Позитивний. Вітчизняні підприємства отримують доступ до інвестиційних ресурсів, що спростить реалізацію нових проектів, дозволить у разі необхідності звернутися до залучення коштів інвесторів
4. Інтервенція + квотування	Негативний. Внаслідок конкурентної інтервенції значна частина вітчизняних підприємств стикнеться із падінням доходу та втратою частини ринку. Квотування на зовнішніх ринках обмежить дохід вітчизняних підприємств від експортних операцій
5. Спеціалізація	Змішаний. Окремі сегменти та сектори національної економіки відчують покращання, але в цілому значна частина вітчизняних підприємств стикнеться з падінням попиту на їхню продукцію та зростанням конкуренції
6. Товарний дефіцит	Негативний. Внаслідок різниці між цінами на внутрішньому та зовнішньому ринках вітчизняні підприємства прагнутимуть до експорту певних видів сировини та продукції, що призведе до дефіциту або нестачі ресурсів певних видів для національних виробників
7. Аграрізація національної економіки	Змішаний. Позитивний розвиток відчують лише представники аграрного сектору економіки та пов'язаних з ним її сегментів (наприклад, обслуговуючі). Підприємства з іншими видами економічної діяльності стикнуться із зростанням конкуренції, падінням попиту, монополізацією ринку
8. Дефіцит кваліфікованих кадрів	Негативний. Внаслідок відкриття кордонів кваліфіковані спеціалісти можуть шукати працевлаштування за межами українського ринку праці. Наслідком цього стане кадровий дефіцит для українських підприємств, нестача спеціалістів потрібного профілю та кваліфікації
9. Без істотних змін	Негативний. Сьогодні економіка України та вітчизняні підприємства випробовують значні складності. Консервація такої ситуації призведе до унеможливлення позитивного розвитку, забезпечення економічної безпеки для значної кількості вітчизняних підприємств шляхом використання потенціалу присутності на європейському ринку.

В адаптованому SWOT-аналізі ключові позиції посідають загрози економічній безпеці підприємства, які виникають при реалізацію того чи іншого сценарію змін в національній економіці за результатами впливу процесів євроінтеграції. Загрози економічній безпеці вітчизняних підприємств за розглянутими сценаріями можуть суттєво різниться: від незначних до таких, що вирішальною мірою визначають економічну безпеку підприємства. Подолання або нейтралізація виявлених загроз економічній безпеці вітчизняних підприємств визначає їхні можливості у контексті євроінтеграції, розвиток яких формує сильні сторони вітчизняних підприємств. Слабкі сторони вітчизняних підприємств є наслідком реалізації загроз їхній економічній безпеці за певним сценарієм змін в національній економіці за результатами впливу процесів євроінтеграції. Внаслідок реалізації загроз економічній безпеці вітчизняних підприємств або виникають слабкі сторони, або посилюються вже наявні «вузькі» місця та нерозв'язані проблеми у діяльності.

Схему адаптованого SWOT-аналізу для виявлення загроз економічній безпеці конкретного підприємства, що виникають за певним сценарієм змін в національній економіці за результатами впливу процесів євроінтеграції, надано на рис. 3.

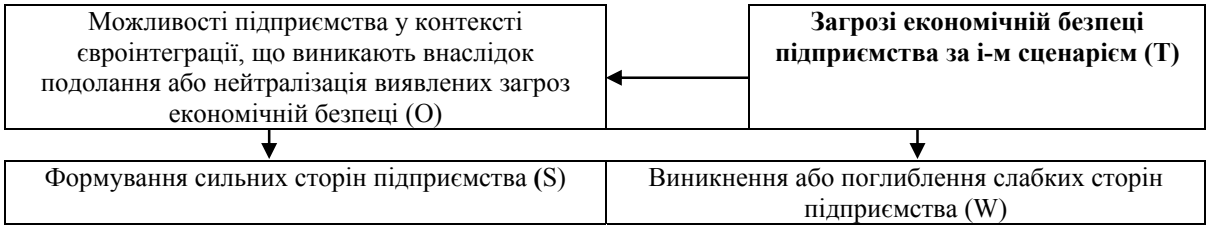


Рис. 3. Схема адаптованого SWOT-аналіз для виявлення загроз економічній безпеці конкретного підприємства, що виникають за певним сценарієм змін в національній економіці за результатами впливу процесів євроінтеграції

За результатами адаптованого SWOT-аналізу (вплив євроінтеграції на економічну безпеку вітчизняних підприємств) можна виділити сукупність можливих позитивних наслідків (квадрант S) і негативних наслідків для економічної безпеки вітчизняних підприємств (квадрант W).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

За викладеними положеннями можна сформувати такі висновки:

– євроінтеграція є об'єктивним процесом, який відбувається на рівні національної економіки, і окремі підприємства не можуть на нього суттєво вплинути;

– євроінтеграція як об'єктивний процес має сукупність наслідків для усіх сфер життя в Україні;

– наслідки євроінтеграції формують як можливості, так і загрози для вітчизняних підприємств;

– подолання або нейтралізація загроз економічній безпеці вітчизняних підприємств внаслідок євроінтеграції відкриває перед ними нові можливості, посилює їхні позиції (у тому числі і на ринках), а реалізація загроз, напроти, послабляє їх;

– процеси євроінтеграції для економіки України можуть розвиватися за наданими взаємопов'язаними сценаріями, які оцінено за пропонованими критеріями;

для кожного з наданих сценаріїв змін в національній економіці внаслідок впливу процесів євроінтеграції визначено наслідки реалізації, які можуть вплинути на економічну безпеку вітчизняних підприємств.

Результати аналізу реалізації кожного сценарію змін в національній економіці внаслідок впливу процесів євроінтеграції становлять інтерес як у контексті визначення перспектив вітчизняної економіки при переході від одного сценарію до іншого, так і в контексті забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємства за результатами ідентифікації фактично актуалізованого сценарію.

Напрямами подальших досліджень щодо впливу євроінтеграції на економічну безпеку вітчизняних підприємств є квантифікація такого впливу, оцінювання ймовірності переходу між окремими сценаріями, дослідження тригерів такого переходу, й адаптація економічних агентів різних рівнів – як національної економіки в цілому, так і окремих підприємств до наслідків євроінтеграції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Большой энциклопедический словарь: в 2 т. Т. 1. / Гл. ред. А. М. Прохоров. – М.: Сов. энциклопедия, 1991.– 1085 с.

2. Европейская интеграция: [учебн.]; под. ред. О. В. Буториной. – М.: Деловая литература, 2011. – 720 с.

3. Ильяшенко Е. В. Экономическая безопасность предприятия: содержание понятия / Е. В. Ильяшенко // L'AssocTatTon 1901 «SEPIKE». – 2015. – №11. – С. 162-168.

4. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: аналіз наявних визначень / Г. В. Козаченко, Т. М. Адаменко // Науковий Вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2015. – №1 (69).– С. 90-95.

5. Международные экономические отношения: [учебн. для вузов]; под. ред. В. Е. Рыбалкина; 9-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 647 с.

6. Мескон М. Основы менеджмента / Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.; пер. с англ. под общ. ред. Л. И. Евенко. – М.: Дело, 1994. – 698 с.

7. Погорелов Ю. С. Проблемы формирования методологического базиса науки об экономической безопасности предприятия / Ю. С. Погорелов, Т. М. Адаменко // Новая экономика. – 2015. – №2(66). – С. 173-181.

8. Современный словарь иностранных слов. – М.: Русский язык, 1993. – 740 с.

9. Сорокина И. О. Теоретические основы понятия «интеграция» и принципы ее осуществления [Электронный ресурс] / И. О. Сорокина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – №2. – Режим доступа: http://dis.ru/library/detail.php?ID=26533.

10. Управление организацией: Энциклопедический словарь; под ред. Поршнева А. Г, Кибанова А. Я., Гунина В. Н.; 4-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 822 с.

Глущенко Александр Александрович, Туленина Дарья Михайловна

ВЛИЯНИЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Актуальность темы статьи обусловлена объективным характером процесса евроинтеграции в украинской экономике и комплексным характером последствий этого процесса, которые, в том числе, осуществляют влияние на экономическую безопасность отечественных предприятий. Целью статьи является анализ влияния процесса евроинтеграции на экономическую безопасность украинских предприятий на основе сценарного подхода. В работе использованы такие методы исследования: дескриптивный анализ, сценарный анализ, метод графов, причинно-следственный анализ, компаративный анализ, SWOT-анализ. Рассмотрены понятия безопасности, экономической безопасности и евроинтеграции. Рассмотрены атрибуты понятия экономической безопасности предприятия. Показаны последствия евроинтеграции для украинской экономики и показано, что такие последствия могут иметь не только позитивный характер в идее новых возможностей и открытых рынков, но и представлять угрозу для отечественных предприятий. Определены сценарии изменения национальной экономики Украины вследствие влияния процессов евроинтеграции. Представлено описание

каждого из таких сценариев. Проведена оценка таких сценариев по критериям желательности, вероятности и времени реализации. Показана связь между рассмотренными сценариями изменения национальной экономики Украины вследствие влияния процессов евроинтеграции с учетом вероятностных причинно-следственных связей между отдельными сценариями. Показаны последствия таких сценариев для экономической безопасности отечественных предприятий: представлена характеристика влияния и рассмотрены наиболее вероятные последствия реализации таких сценариев для украинской экономики в целом отдельных субъектов хозяйствования. Адаптирован SWOT-анализ для анализа влияния евроинтеграции на экономическую безопасность отечественных предприятий. Результатом исследования является выявление и характеристика сценариев изменений в украинской экономике вследствие влияния процессов евроинтеграции, а также характеристика влияния таких сценариев на экономическую безопасность отечественных предприятий. Научная новизна результатом исследования состоит в очерчивании сценариев изменений в украинской экономике под влиянием процессов евроинтеграции, характеристики таких сценариев и связей между ними с учетом влияния таких сценариев на экономическую безопасность украинских предприятий. Практическая ценность результатов исследования состоит в возможности обеспечить адаптацию украинских предприятий к последствиям евроинтеграции, в том числе путем усиления своих сильных сторон и избегания определенных угроз.

Ключевые слова: *безопасность, экономическая безопасность, евроинтеграция, последствия, SWOT-анализ, сценарий.*

Glushchenko O., Tuleninova D.

IMPACT OF EUROINTEGRATION ON ECONOMICAL SECURITY OF DOMESTIC ENTERPRISES

Relevance of article is caused by objective character of eurointegration process in Ukrainian economy and complex character of effects of eurointegration that make an impact on economic security of Ukrainian enterprises. Purpose of the article is analysis of impact of eurointegration process on economic security of Ukrainian enterprises basing on scenario approach. There are such research methods have been used in the article as descriptive analysis, scenario analysis, method of graphs, causal analysis, comparative analysis, SWOT-analysis. Notions of security, economical security and eurointegration have been shown. Attributes of notion of enterprise economic security have been considered. Results of eurointegration for Ukrainian economy have been shown. It has been proved that such results may be not only positive in the case of new abilities and open markets but they may become a threat for domestic enterprises. Scenarios of changes in national economy of Ukraine because of impact of eurointegration processes have been defined. Description of every defined scenario has been made. Such scenarios have been evaluated by criteria of desirability, possibility and time of implementation. Relation between analyzed scenarios of changes in national economy of Ukraine because of impact of eurointegration processes taking into account probabilistic cause-effect relations between defined scenarios has been shown. Results of such scenarios for economical security of domestic enterprises have been shown: characteristic of impact has been considered, most probable effects of implementation of such scenarios for Ukrainian economy on the whole and single activity subjects have been analyzed. SWOT-analysis to analyze impact of eurointegration on economical security of domestic enterprises has been adapted. Results of research are identifying and characterizing scenarios of changes in Ukrainian economy because of impact of eurointegration processes and characterizing of such scenarios impact on economical security of domestic enterprises. Scientific originality of results of research is in outlining scenarios of changes in Ukrainian economy because of eurointegration processes, making characteristics of such scenarios and relations between them taking into account impact of such scenarios on economic security of Ukrainian enterprises. Practical value of research results is in creating opportunity to provide adaptation of Ukrainian enterprises to eurointegration effects including strengthening of strong features and avoiding defined threats.

Keywords: *security, economical security, eurointegration, results, SWOT-analysis, scenario.*

Одержано 13.02.2016 р.

УДК 330.3 + 622.32 (477)

Гораль Ліліана Тарасівна,
д.е.н., професор,
директор Інституту економіки та управління в нафтогазовому комплексі,
Король Світлана Василівна,
здобувач,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОРІЄНТИРИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Актуальність теми дослідження обумовлена специфікою діяльності газорозподільних підприємств, їх монопольним становищем на вітчизняному газовому ринку України, особливо в теперішніх умовах фінансово-політично-військової ситуації. Метою статті є обґрунтування теоретичних підходів до розуміння економічної сутності газорозподільного підприємства та орієнтирів для їх розвитку у контексті змін вітчизняної економіки. Теоретичною і методологічною основою дослідження стали методи індукції, дедукції, порівняння, систематизації та логічності, що дали змогу дослідити сутність поняття «газорозподільне підприємство» та визначити шляхи їх розвитку в умовах євроінтеграції. Проведено аналіз дефініцій поняття «газорозподільне підприємство», так як виявлено, що в нормативно-правовій базі єдиного визначення немає, хоча самих тлумачень даного поняття існує чимало. Дано визначення поняття «газорозподільного підприємства», як суб'єкта господарювання, що на підставі ліцензії здійснює транспортування природного газу газопостачальної організації безпосередньо до споживача, надаючи послуги щодо технічного обслуговування та ремонту газорозподільних мереж, що перебувають у власності ГРП чи у користуванні на законних підставах. Здійснено короткий аналіз структури власності, зокрема, звернено увагу, що система розподільних газопроводів становить єдиний техніко-технологічний комплекс загальнодержавного значення, у процесі якого магістральними газопроводами в Україні управляє ПАТ «Укртрансгаз», а регіональними – міськгази та облгази, де частка держави в останніх складає 25%, плюс одна акція, що не надає державі повноправного управління діяльністю газорозподільних підприємств. Визначено цільові орієнтири газорозподільних підприємств, серед яких автори запропонували виокремити: логістику, управління фінансами, планування і управління виробництвом, управління взаємовідносинами з партнерами і клієнтами, управління розподілом газових потоків, сервісне обслуговування, матеріальне стимулювання та управління якістю. Запропоновано правові та організаційні заходи щодо покращення умов функціонування ГРП. Практична значущість полягає у тому, що результати дослідження можуть бути використані в процесі формування регіональних та національних програм функціонування ринку газу. Перспективи подальших досліджень спрямовані на дослідження регіональних та національних проблем, особливостей і перспектив розвитку ГРП.

***Ключові слова**: газорозподільне підприємство, цільові орієнтири, природний газ, газорозподільні мережі, споживач, розвиток.*

ВСТУП

Газорозподільні підприємства (ГРП) є одним з елементів стратегічно важливої газотранспортної галузі і мають значний економічний і соціальний вплив на рівень життя країни та її енергонезалежність. Споживачі природного газу вимагають від газорозподільних підприємств надання послуг відповідної якості, основними параметрами яких є безперебійність, надійність, фізико-хімічний склад природного газу, оптимальні технологічні параметри.

Різні фінансово-економічні проблеми перешкоджають ефективному функціонуванню ГРП. Їх вирішення потребує всебічного аналізу та розгляду економічної сутності газорозподільних підприємств і цільових орієнтирів розвитку.

Постановка проблеми. Складна ситуація на вітчизняних підприємствах в період кризи, відсутність необхідного розвитку і навіть стабільності відображає недостатньо враховані можливості чи невикористані ресурси. Сучасний стан ГРП набуває особливого значення, зважаючи на теперішні умови фінансово-політично-військової ситуації, коли Україна потребує чи не найбільшого залучення інвестицій за всю історію існування. Тому сфера нафтогазової промисловості в євроінтеграційних умовах вимагає особливої уваги науковців, які можуть поглибити підходи до розуміння економічної сутності газорозподільних підприємств та першочергового вирішення їх проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню науково-теоретичних підходів до розкриття сутності поняття «газорозподільне підприємство» та розвитку різноманітних теоретико-практичних основ їх надійного функціонування присвятили свої праці такі науковці, як Г. Боднар, О. Гарматюк, Л. Гораль, Н. Василишин, О. Дзьоба, Н. Люта, В. Петренко, Л. Ріщук, О. Савко, Н. Струк та інші, проте до сьогодні не проведено системного дослідження їх потенціалу у реальному економічному середовищі.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування теоретичних підходів до розуміння економічної сутності газорозподільного підприємства та орієнтирів для їх розвитку у контексті змін вітчизняної економіки.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В нормативно-правовій базі єдиного визначення поняття «газорозподільне підприємство» немає, хоча самих тлумачень даного поняття є чимало. У зв'язку з цим, вважаємо за доцільне навести у табл. 1. основні дефініції, що знайшли відображення в постановах, наказах КМУ, НКРЕ, НАК «Нафтогаз України» тощо.

Таблиця 1

Основні дефініції поняття «газорозподільне підприємство»

№ п/п	Назва джерела	Визначення поняття
1	2	3
1.	Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Правил надання населенню послуг з газопостачання» № 2246 від 09.12.1999 р. [1]	підприємство з експлуатації споруд систем газопостачання і газопроводів, яке транспортує газ газопостачального підприємства до споживача та надає йому послуги з технічного обслуговування та ремонту газопроводів і внутрішньо-будинкових систем газопостачання на підставі відповідної ліцензії
2.	Наказ «Нафтогаз України» «Про затвердження Порядку доступу до газотранспортної системи №79 від 26.03.2001 р. [2]	підприємство, що здійснює транспортування природного газу газорозподільними мережами безпосередньо споживачам і у якого газорозподільні мережі та інші виробничі об'єкти перебувають на правах власності чи на інших законних підставах
3.	Постанова НКРЕ «Про затвердження Алгоритму розподілу коштів, що надходять на поточні рахунки зі спеціальним режимом використання газопостачальних підприємств» №759 від 12.07.2000 р. [3]	суб'єкт господарювання, що здійснює діяльність з розподілу природного і нафтового газу шляхом його транспортування розподільними трубопроводами, які перебувають у його власності чи користуванні
4.	Наказ Мінпаливенерго України «Про затвердження Правил обліку природного газу під час його транспортування газорозподільними мережами, постачання та спо-живання» №618 від 27.12.2005 р. [4]	суб'єкт господарювання, що здійснює діяльність з розподілу природного і нафтового газу розподільними трубопроводами, які перебувають у його власності чи користуванні
5.	Постанова НКРЕ «Про затвердження Алгоритму розподілу коштів, що надходять на поточні рахунки із спеціальним режимом використання гарантованих постачальників природного газу» № 1000 від 02.08.2012 р. [5]	суб'єкт господарювання, що на підставі ліцензії здійснює транспортування природного газу газорозподільними мережами безпосередньо споживачам, у власності чи в користуванні якого перебувають газорозподільні мережі та інші виробничі об'єкти та який здійснює щодо них функції з оперативно-технологічного управління

Джерело: складено авторами на основі даних [1-5]

Окрім надання послуг по постачанню природного газу споживачам (промисловим та комунальним) газорозподільні підприємства здійснюють такі види робіт: роботи з ліквідації наслідків аварійних ситуацій у внутрішньо-будинкових системах газопостачання і дворових газопроводах, які можуть призвести до нещасних випадків (виконуються цілодобово бригадами аварійно-диспетчерських служб газорозподільних підприємств за рахунок цих організацій); перевірка стану лічильників газу, а також цілісності пломб на них та на газових приладах і пристроях, відключених від системи газопостачання; припинення постачання газу споживачеві у випадках, передбачених у пункті 6 «Правил надання населенню послуг з газопостачання» [1].

Тому, виходячи із вище наведених тлумачень поняття ГРП, слід запропонувати власне його визначення, яке, на нашу думку, найкраще відобразить його сутність: газорозподільне підприємство – це суб'єкт господарювання, що на підставі ліцензії здійснює транспортування природного газу від газопостачальної організації безпосередньо до споживача, надаючи послуги щодо технічного обслуговування та ремонту газорозподільних мереж, що перебувають у власності ГРП чи у користуванні на законних підставах.

Система розподільних газопроводів низького та середнього тиску та діяльність у цій сфері належить до природної монополії і становлять єдиний техніко-технологічний комплекс загальнодержавного значення [6]. Держава визнала його таким, що не підлягає приватизації, та передала підприємствам газового господарства у користування. Уповноваженим органом, який безпосередньо повинен здійснювати контроль за використанням державного майна та втіленням єдиної технічної політики, є Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України».

Газорозподільні підприємства – це монопольні утворення, якими постійно опікується держава. Хоча всі облгази – це публічні акціонерні товариства, частка держави в більшості з них складає 25% плюс одна акція, проте це не дає достатніх важелів для здійснення

ефективного управління корпоративними правами держави [7].

Так як незалежний регулюючий орган керує процесами встановлення регульованих тарифів і прийняття інших рішень, в порівнянні з малим бізнесом ці підприємства завжди будуть у виграші. Однак справа не тільки в матеріальному становищі газорозподільних підприємств. Коли мова йде про підприємства інфраструктури, на перший план виступають інші чинники. Один з них – це роль, яку відіграють ці підприємства у процесі суспільного відтворення. Сьогодні підприємство може працювати, забезпечуючи послугами з газорозподілу споживачів, отримувати певний прибуток, розподіляти його на виплату дивідендів, неефективно використовувати інвестиційні кошти, а завтра територія, на якій воно знаходиться, через недалекоглядну політику нещадної експлуатації, може опинитися без газу, або ж статися аварійна ситуація.

Активи, що знаходяться в розпорядженні газорозподільних підприємств відносяться до критичних інфраструктур, які визначені в роботі [8, с. 2] як активи, що мають велике значення для підтримання життєво важливих соціальних функцій, здоров'я, економічного і соціального благополуччя людей і порушення чи руйнування яких матимуть значний вплив на державу в результаті її неспроможності підтримувати ці функції.

При цьому, частина газових ресурсів використовується ГРП на власні потреби, частина втрачається у процесі транспортування, зберігання. Таким чином, для визначення раціональності використання витрат ГРП предметом аналізу повинна бути структура витрат за напрямами їх виникнення та використання, виокремлюючи наступні:

– витрати на виробництво, виконання робіт та реалізацію послуг;

– витрати на надання послуг споживачам;

– витрати на обслуговування системи газопостачання.

Кожна з цих груп може диференціюватись за елементами, зокрема згідно із затвердженою НКРЕУ «Методикою розрахунку тарифів на транспортування та постачання природного газу для підприємств з газопостачання і газифікації витрат» за такими ознаками: матеріальні витрати; оплата праці та соціальні нарахування; амортизація; поліпшення основних фондів; інші витрати, включаючи послуги зв'язку, автотранспорту, оренду споруд, вартість технологічної води, канцелярські витрати, відрядження, плату за землю, відсотки за кредит, послуги сторонніх організацій, витрати на охорону, інші податки за рахунок собівартості. Аналіз структури витрат за визначеними ознаками слід здійснювати в розрахунку на умовну одиницю виміру, тобто на 1000 куб. м газу [9, с. 308].

Тому ми вважаємо, що основними цільовими орієнтирами ГРП повинні бути: логістика, управління фінансами, планування і управління виробництвом, управління взаємовідносинами з партнерами і клієнтами, управління розподілом газових потоків, сервісне обслуговування, матеріальне стимулювання, управління якістю (рис. 1).

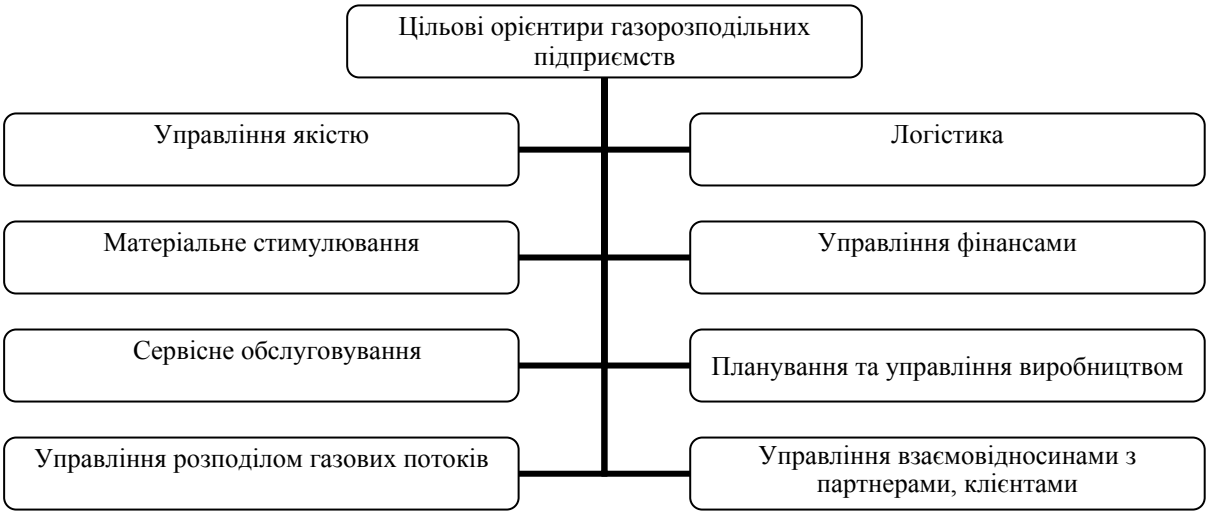


Рис. 1. Цільові орієнтири газорозподільних підприємств*

** Власні дослідження авторів*

На нашу думку, основним серед усіх цільових орієнтирів є управління якістю, оскільки саме від неї залежить наскільки ефективно будуть реалізовані всі інші орієнтири. Ми вважаємо, що продукти ГРП завжди будуть в попиті, при цьому мають забезпечуватись стандартні параметри якості, серед яких: калорійність (теплота згорання), тиск, вологість, температура, ступінь (коефіцієнт) стискування, безперервність, енергоефективність, надійність, інноваційність [10-14].

Враховуючи теперішні реалії української економіки, коли впроваджені жорсткі бюджетні обмеження щодо використання коштів на капітальні потреби, можна стверджувати, що не дивлячись на ймовірність позитивних зрушень в далекоглядній перспективі, в короткотерміновому періоді, ситуація з рівнем енергоефективності газорозподільних підприємств може ускладнитись. Виходячи із результатів дослідження, на нашу думку, доцільним є створення Українського банку розвитку, Фонду фінансування інвестиційно-інноваційних проектів, що сприятиме збільшенню інвестицій в економіку

України.

В умовах, коли ГРП стають виключно ринковими «гравцями» і самостійно вирішують питання відтворення свого капіталу, газотранспортні підприємства як і раніше регулюються державою, і управління потенціалом у них набуває державної значимості [15, с.122].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Теоретичні підходи щодо розуміння сутності ГРП та ситуаційних умов їх функціонування свідчать про актуальність досліджуваної теми, оскільки вони, в умовах стабільності покликані підвищити соціально-економічний рівень життя країни та зменшити енергозалежність. Перспективи подальших досліджень мають ґрунтуватися на дослідженні регіональних та національних проблем, особливостей і перспектив розвитку ГРП, за умов їх ефективної діяльності, з метою адаптації до теперішньої ситуації з урахуванням фінансово-політично-військової ситуації, а також майбутніх тенденцій розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Правил надання населенню послуг з газопостачання». – 09 грудня 1999 року, № 2246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2246-99-п.

2. Наказ «Нафтогаз України» «Про затвердження Порядку доступу до газотранспортної системи. – 26 березня 2001 року, №79. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrpetroleum.com/ua/nakaz-pro-zatverdjennya-poryadku-dostupu/.

3. Постанова НКРЕ «Про затвердження Алгоритму розподілу коштів, що надходять на поточні рахунки із спеціальним режимом використання гарантованих постачальників природного газу». – 02 серпня 2012 року, № 1000. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.nerc.gov.ua/index.php?id=4497.

4. Наказ Мінпаливенерго України «Про затвердження Правил обліку природного газу під час його транспортування газорозподільними мережами, постачання та споживання». – 27 грудня 2005 року, №618. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0067-06.

5. Постанова НКРЕ «Про затвердження Алгоритму розподілу коштів, що надходять на поточні рахунки зі спеціальним режимом використання газопостачальних підприємств». – 12 липня 2000 року, №759. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www2.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=76607&cat_id=34446.

6. Закон України «Про природні монополії» // Відомості Верховної Ради України. – 20 квітня 2000 року, № 1682-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1682-14.

7. Кому належать українські облгази [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://blog.i.ua/community/629/1651605/.

8. COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT on a new approach to the European Programme for Critical Infrastructure Protection./ Making European Critical Infrastructures Brussels, 28.8.2013 – SWD(2013) 318 final more secure. –17 p. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/what-we-do/policies/crisis-and-terrorism/critical infrastructure/docs/swd_2013_318_on_epcip_en.pdf.

9. Грубяк С. В. Методичні підходи до аналізу і оцінки ефективності функціонування газорозподільних підприємств / С. В. Грубяк. – Науково-виробничий журнал. Інноваційна економіка. – № 8. – 2013. – С. 307-313.

10. Алфімов Д. В. Структурно-змістовний контент поняття технології [Електронний ресурс] / Д. В. Алфімов. // Наук. вісн. Донбасу. – 2011. – № 3 (15). – Режим доступу: http://alma-mater.luguniv.edu.ua/magazines/elect_v/NN15/index.htm.

11. Аналіз ефективності застосування ГРП на «Майському» родовищі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrbukva.net/page,18,51649-Analiz-effektivnosti-primeneniya-GRP-na-Maiyskom-mestorozhdenii.html.

12. Закон України «Про енергозбереження» // Відомості Верховної Ради України. – 01 липня 1994 року, №74/94-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80.

13. Температура. Рівняння теплового руху молекул [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.textreferat.com/referat-334-2.html.

14. Через газотранспортну систему транспортується якісний природний газ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://utg.ua/utg/media/news/2015/3/cherez-gazotransportnu-sistemu-transportutsya-yaksnij-prirodnij-gaz.html.

15. Гораль Л. Т. Аналіз макросередовища функціонування газотранспортних підприємств в контексті використання їх потенціалу / Л. Т. Гораль // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – 1 (111). – с.122-126.

Гораль Лилиана Тарасовна, Король Светлана Васильевна

ОРИЕНТИРЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

Актуальность темы исследования обусловлена спецификой деятельности газораспределительных предприятий, их монопольным положением на отечественном газовом рынке Украины, особенно в нынешних условиях финансово-политически-военной ситуации. Целью статьи является обоснование теоретических подходов к пониманию экономической сущности газораспределительного предприятия и ориентиров для их развития, в контексте изменений в отечественной экономики. Теоретической и методологической основой исследования стали методы индукции, дедукции, сравнения, систематизации и логичности, которые позволили

исследовать сущность понятия «газораспределительное предприятие» и определить пути их развития в условиях евроинтеграции. Проведен анализ дефиниций понятия «газораспределительное предприятие», так как обнаружено, что в нормативно-правовой базе единого определения нет, хотя самих толкований данного понятия существует немало. Дано определение понятия «газораспределительного предприятия», как субъекта хозяйствования, которое на основании лицензии осуществляет транспортировку природного газа газоснабжающей организации непосредственно к потребителю, предоставляя услуги по техническому обслуживанию и ремонту газораспределительных сетей, находящихся в собственности ГРП или в пользовании на законных основаниях. Осуществлен краткий анализ структуры собственности, в частности, обращено внимание, что система распределительных газопроводов составляет единый технико-технологический комплекс общегосударственного значения, в процессе которого магистральными газопроводами в Украине управляет ПАО «Укртрансгаз», а региональными – горгазы и облгазы, где доля государства в последних составляет 25%, плюс одна акция, что не предоставляет государству полноправного управления деятельностью газораспределительных предприятий. Определены целевые ориентиры газораспределительных предприятий, среди которых авторы предложили выделить: логистику, управление финансами, планирование и управление производством, управление взаимоотношениями с партнерами и клиентами, управление распределением газовых потоков, сервисное обслуживание, материальное стимулирование и управления качеством. Предложено правовые и организационные меры по улучшению условий функционирования ГРП. Практическая значимость заключается в том, что результаты исследования могут быть использованы в процессе формирования региональных и национальных программ функционирования рынка газа. Перспективы дальнейших исследований направлены на исследование региональных и национальных проблем, особенностей и перспектив развития ГРП.

Ключевые слова: *газораспределительное предприятие, целевые ориентиры, природный газ, газораспределительные сети, потребитель, развитие.*

Horal L., Korol S.

GUIDELINES FOR THE DEVELOPMENT OF GAS-DISTRIBUTING ENTERPRISES OF UKRAINE

Actuality of the research theme is conditioned by the specific of the activity of gas-distributing enterprises, their monopolistic position in the inner gas market of Ukraine, especially in the current conditions of the financial-political-military situation. The purpose of this article is the reasoning of theoretical approaches to understanding the economic nature of gas distribution enterprises and guidelines for their development in the context of changes of home economy. Theoretical and methodological basis of the research were the methods of induction, deduction, comparison, systematization and consistency that gave the opportunity to explore the nature of concept «gas-distributing enterprise» and to define the ways of their development in the context of European integration. The analysis of definitions of concept «gas-distributing enterprise» has been conducted and as identified that there is no only definition in the normatively-legal base, but there are quite interpretations of this concept. The definition of «gas- distributing enterprise» has been given, as a subject of management, which is based on the license and performs transportation of natural gas of gas distribution organization directly to the consumer, providing services for maintenance and repair of gas distribution networks owned by GDE or used legally. A brief analysis of the ownership structure has been done. In particular, it has been highlighted, that the gas distributing pipelines system is a unified technological complex of national importance, in which the main gas pipelines in Ukraine are managed by «Ukrtransgas» and regional city gas enterprises are managed by the regional gas companies, where the share of the state in the last folds is 25% plus one share that does not give the state full control of the activities of gas distribution companies. Targets of gas distribution companies have been defined, among which the authors proposed to allocate: logistics, financial management, planning and production management, managing relationships with partners and customers, managing the distribution of gas flows, customer service, material incentives and quality management. They proposed legal and administrative measures for improving the functioning of the GDE. The practical significance is that the results can be used in the formation of the regional and national programs of gas market functioning. Prospects of the further researches are directed on research of regional and national problems, features and prospects of the development of GDE.

Keywords: *gas-distributing enterprises, targets, natural gas, natural gas-distributing network, the consumer, development.*

Одержано 27.12.2015 р.

УДК 334

Горова Ксенія Олександрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ПОРІВНЯННЯ МЕТОДИК ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ РОЗМІЩЕННЯ АУТСОРСИНГОВИХ ЗАМОВЛЕНЬ

Метою статті є порівняння методик визначення перспективних напрямів розміщення аутсорсингових замовлень та визначення основних чинників, на які зважатиме замовник аутсорсингових послуг при виборі виробничого аутсорсера. При проведенні дослідження використані такі методи, як аналізу та синтезу, теоретичного узагальнення. Результати проведеного дослідження полягають в тому, що було порівняно методики визначення перспективних напрямів розміщення аутсорсингових замовлень. В роботі досліджено Top 100 Outsourcing Destinations агенції Tholons, Global Outsourcing Index та Future Outsourcing Index M. Міневича та Ф. Дж. Рітчера, IT Outsourcing Review, розроблений CEEOA. Оцінка привабливості регіону як аутсорсера має здійснюватися, перш за все, на балансі таких показників, як ризики виконання замовлень в країні та їх вартість. Також увага має приділятися наявності трудових ресурсів, транспортній інфраструктурі та зв'язку, загальному розвитку країни. При розміщенні замовлення на виробничий аутсорсинг замовника цікавитиме швидкість їх виконання, якість виробленої продукції та низькі ризики. Формування країни як успішного виробничого аутсорсера відбуватиметься при наявності промислово розвинутих регіонів, міст-інноваційних центрів, що характеризуватимуться великою кількістю промислових підприємств та науково-дослідних установ; ефективній державній підтримці; розвинутому бізнес-середовищі в країні та в окремих її регіонах. Наукова новизна полягає в тому, що було визначено основні чинники, на які зважатиме замовник аутсорсингових послуг при виборі аутсорсера, а також надано основні рекомендацій для ідентифікації країни як виробничого аутсорсера. Практична значущість одержаних результатів полягає в тому, що одержані здобутки можуть бути використані при визначенні привабливості регіону в якості надавача аутсорсингових послуг. Узагальнена інформація щодо методик оцінки привабливості регіону як виконавця аутсорсингових замовлень та ідентифікація країни як виробничого аутсорсера можуть стати основою розробки методики вибору країни як виробничого аутсорсеру.

Ключові слова: *аутсорсинг, методика оцінки, виробничий аутсорсер, привабливість регіону, ризик.*

ВСТУП

В умовах кризового стану економіки України, що усугубляється розірванням господарських зв'язків з підприємствами багатьох країн пострадянського простору, необхідною є переорієнтація ринків збуту вітчизняних підприємства та пошук нових стратегічних партнерів. Промислові підприємства України мають значний науково-технічний та кадровий потенціал, проте, не відомі на світовому ринку як надійні виробники високоякісної продукції. Тому найкращім виходом для багатьох з них має стати отримання замовлень на виконання окремих частин виробничого циклу від закордонних замовників. Для усвідомлення можливостей України щодо успішного виходу на світовий ринок виробничого аутсорсингу доцільним є вивчення досвіду країн, що вже мають на ньому стійкі конкурентні позиції. Також необхідно порівняти Україну з успішними країнами-аутсорсерами за основними макроекономічними показниками та визначити фактори, що впливають на можливість певної держави бути привабливою для розміщення виробництв на своїй території.

Однією з переваг України та спільною рисою з такими країнами, як Китай, Філіппіни, Малайзія, Індонезія, В'єтнам є рівень оплати праці. У 2015 році середньомісячна заробітна плата в Україні становила 4195 грн. [1]. Зі знеціненням національної валюти ця сума стала відносно низькою і становить приблизно 160 дол. США. Проте, порівняно з вищезгаданими країнами, в Україні є перевага у освіченості та науковому потенціалі персоналу. Також перевагою є географічне розташування України, що робить зручним товарообіг як з країнами Європи, так і Азії. Щодо найближчих її сусідів, Туреччини та країн Східної Європи, які мають такі ж географічні переваги, то Україна значно виграє за наявністю промислових підприємств та науково-дослідних інститутів, що за оновлення обладнання та впровадження новітніх технологій здатні набути конкурентоспроможності на глобальному ринку. Проте, в Україні досить великі ризики щодо ведення бізнесу, зважаючи на окупацію частини її території та політичну нестабільність, що позначилося і на погіршенні макроекономічних показників.

Постановка проблеми. Виникає питання, за якими саме критеріями замовники послуг виробничого аутсорсингу обиратимуть країну, з підприємствами якої вони укладуть угоди. Тому необхідно ознайомитися з існуючими методиками оцінки привабливості країни як постачальника аутсорсингових послуг та виділити основні критерії привабливості країни як постачальника послуг саме виробничого аутсорсингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для визначення країн-лидерів з аутсорсингу в світовій практиці набули розповсюдження рейтинги, за якими можна порівняти велику кількість держав за рівнем привабливості розміщення в них аутсорсингових замовлень. Найбільш відомий та інформативний

рейтинг, розроблений компанією Tholons «Top 100 Outsourcing Destinations», який складається з 2006 року по теперішній час щорічно. В рейтингу 2006 року фахівці компанії виділили 50 міст, що були привабливими для розміщення аутсорсингових замовлень. В 2007 році було складено рейтинг Top 5 з найуспішніших міст аутсорсерів та з 50 міст, що заявили про себе та активно розвиваються як постачальники аутсорсингових послуг [2]. Починаючи з 2010 року в рейтинг Tholons вже входить 100 міст. При чому перші 10 міст в рейтингу фахівці визначають як ті, що є розвинутими постачальниками аутсорсингових послуг, 50 наступних як ті, що активно розвиваються в цьому напрямку, та останні 40 як ті, що прагнуть вийти на ринок аутсорсингових послуг [3]. За цей час еволюціонував і підхід до складання рейтингу від простої ідентифікації країн як центрів постачання послуг до вичерпного дослідження, що враховує потенціал міст та можливості, що забезпечуються їх розташування в межах країни. Дослідники аналізують шість категоріїв при проведенні оцінки місця розташування аутсорсингового центру: вміння та масштаби (трудові ресурси, корисність вмінь, кількість випускників, комплексність), економія (вартість операцій, навчання, нерухомості, Інтернету, життя, інших об'єктів інфраструктури), макросередовище (вигоди/стимули уряду, конкурентне середовище, невикористані трудові ресурси, зайняті в поточний момент), мікросередовище (Інтернет-підключення, транспорт), бізнес-ризики (комерційний ризик, політичний ризик, природний ризик, соціальний ризик), некомерційне середовище (соціальна інфраструктура (лікарні, університети, тощо), культура відпочинку, доступність відпочинку, дозвілля) [4].

Рейтинги, що складаються Tholons, забезпечують зважене ранжування особливостей розташування по відношенню до власних можливостей міст як напрямків аутсорсингу. При складанні рейтингу використовується така методологія: первинні дослідження (дослідники проводять опитування як постачальників, так і замовників послуг, що дозволяє виявити тенденції надання та споживання аутсорсингових послуг окремих напрямів; збирають первинні дані щодо розміру ринків та трудових ресурсів), вторинні дослідження (використовуються дослідниками у випадку, якщо первинні дослідження були недосяжні або неможливі; використовуються історичні дані урядів, міжнародних інститутів та агентств, фінансових установ для збирання даних щодо необхідних економічних показників; публічна інформації ресурсів урядів використовується при формуванні даних щодо ринків окремих країн; публічні річні та фінансові, галузеві та торгові звіти використовуються для підтвердження висунутих припущень щодо розвитку ринків та проведення аналізу), кількісний та якісний аналіз (використовується для розробки зважених ренкінгів) [2].

Ще один відомий рейтинг визначення країн, привабливих для розміщення замовлень з надання аутсорсингових послуг, був розроблений М. Міневичем та Ф.Дж. Ріттчером. Для оцінки вчені розробили два показники – Global Outsourcing Index (GOI) та Future Outsourcing Index (FOI). GOI показує поточну конкурентоспроможність надання аутсорсингових послуг, а FOI оцінює конкурентоспроможність на довготривалу (10 років) перспективу. Вчені виконали розрахунок GOI на прикладі 20 країн, а FOI – 30 країн.

GOI включає в себе такі показники:

– витрати. Небагато компаній використовувало б аутсорсинг, якщо з його допомогою вони не могли зекономити. Фактор витрат, що включає оплату праці, витрати на інфраструктуру, накладні витрати, складає 30% GOI;

– ризики. Кожна країна має свої сильні та слабкі сторони, ризики та можливості. Загальна оцінка ризиків, що становить 54% GOI, включає такі ризики, які має врахувати потенційний замовник послуг: геополітичний ризик (10% від GOI, включає стабільність уряду, рівень корупції, напрям геополітики держави, її безпеку), ризик людського капіталу (10% від GOI, включає якість освітньої системи, обсяги робочої сили, кількість випускників в IT сфері), ризик IT-компетенцій (10% від GOI, включає навики з проектного менеджменту, рівень компетенцій), економічний ризик (6% від GOI, включає нестабільність валютного курсу, зростання ВВП), юридичний ризик (6% від GOI, включає загальну якість нормативної бази країни, податкове законодавство, захист прав з інтелектуальної власності), культурний ризик (6% від GOI, включає можливість спілкування іноземними мовами, культурні зв'язки, інноваційну адаптивність), ризик IT-інфраструктури (6% від GOI, включає витрати на IT-комунікації, якість доступу до Інтернет ресурсів);

– рейтинг ринкових можливостей. Складає 16% від GOI, включає незалежну експертизу кожної країни, її конкурентоспроможність на світовому ринку та частку на IT-ринку.

FOI висвітлює конкурентні позиції кожної країни на ринку аутсорсингу такими, якими вони мають стати через 10 років, на основі таких факторів, як зростання населення, зростання ВВП, пропозиція на ринку робочої сили та досвід в IT-галузі [5, 6].

Ще одне дослідження, якому необхідно приділити увагу, проводилося CEEOA (Central and Eastern European Outsourcing Association). Метою дослідження було надання неупередженого уявлення про стан IT-аутсорсингу у східноєвропейському регіоні, а саме створення, розвиток та розповсюдження позитивного іміджу центральної та східної Європи (ЦСЄ) як альтернативного постачальника послуг з IT-аутсорсингу; розвиток бізнес-напрямів та можливостей постачання послуг східноєвропейських підприємств через зміцнення знань та управлінських компетенцій для зростання загального рівня кваліфікації з метою підвищення привабливості для інвесторів проектів; сприяння використання аутсорсингу як корисного управлінського інструменту для компаній різних галузей; розвиток прозорого та відкритого бізнес-середовища, включаючи створення в ЦСЄ регіональної і міжнародної мережі можливостей. Також дослідження має сприяти зростанню надання послуг високої якості за справедливими цінами, побудові міцних економічних, технічних і соціальних зв'язків

серед членів СЕЕОА, вільній та відкритій конкуренції.

В рамках дослідження були проведені бесіди з представниками великих компаній, що працюють на ринку аутсорсингових послуг, аутсорсингових асоціацій та об'єднань з розробки програмного забезпечення в 16 країнах, що входять в регіон ЦСЄ. Також була досліджена думка експертів з ринкових питань при визначенні обсягу та основних тенденцій ринку ІТ-індустрії в регіоні.

Основними показниками, які на думку фахівців визначають привабливість регіону як ІТ-аутсорсеру, є [7-10]:

– обсяг ринку. Обсяг ринку послуг, що експортуються з країни-аутсорсера, є найважливішим показником її конкурентоспроможності. Оцінка експортованого обсягу ІТ-послуг здійснюється на основі даних щодо середнього рівня оплати ІТ-послуг за годину роботи, кількості спеціалістів, зайнятих в галузі, впливу офшорних проектів на зайнятість, робочого завантаження персоналу в комерційних проектах. Також використовувались й інші дані, такі як он-лайн огляди та інтерв'ю представників компаній, дослідження думки ринкових експертів та дані, отримані з національних асоціацій;

– кількість ІТ-компаній. Розвиток ринку визначається кількістю компаній, що на ньому функціонує. Розвинені ринки характеризуються значною часткою великих компаній зі значним числом фахівців і обсягом наданих послуг;

– кількість ІТ-професіоналів. Цей показник є також дуже важливим стосовно розвитку ринку аутсорсингових послуг, оскільки обсяг наданих послуг прямо пропорційний кількості зайнятих фахівців. Як фактори, що мають збільшити професійний потенціал, розглядалися наявні вищі навчальні заклади країн минулого СРСР, орієнтовані на інженерні спеціальності, розвиток сильних наукових шкіл, новітні освітні системи країн ЦСЄ, що роблять акцент на фундаментальній освіті;

– розцінки за виконання ІТ-послуг. Дані були зібрані он-лайн і дозволили визначити середні ставки за людино-годину за країнами, а також ставки за декількома кваліфікаційними рівнями. Ціни розраховуються виходячи із суми, яку кінцевий споживач платить за послуги ІТ-фахівця за годину, включаючи зарплату, податки, послуги тощо.

Серед українських дослідників спроби виділення країн-лідерів аутсорсингу також проводилися лише в ІТ-галузі. Дослідження, що проводилися, були засновані на звітах СЕЕОА. Крім цього були додані такі показники: обсяг послуг на 1 спеціаліста, оцінка економічного престижу галузі, частка ІТ-спеціалістів в загальній кількості населення, частка ІТ-послуг в ВВП, частка ІТ-послуг в обсязі послуг, частка ІТ-компаній в обсязі компаній, частка ІТ-фахівців в загальній кількості фахівців [11].

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є порівняння методик визначення перспективних напрямів розміщення аутсорсингових замовлень та визначення основних чинників, на які зважатиме замовник аутсорсингових послуг при виборі виробничого аутсорсера.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Порівняння методик визначення перспективних напрямів розміщення аутсорсингових замовлень наведено в табл. 1. Як бачимо, методики мають багато як спільних, так і відмінних рис. Методики Tholons та М. Міневича й Ф. Дж. Рітчера дозволяють скласти рейтинг країн за їх привабливістю як аутсорсингових центрів, коли методика СЕЕОА лише розглядає країни за різними показниками привабливості та не дає конкретних рекомендацій щодо абсолютних переваг того чи іншого регіону.

Усі методики засновані на опитуванні зацікавлених сторін (аутсорсерів та замовників послуг), експертів (з ринкових, галузевих, фінансових питань тощо), використанні вторинних даних уряду, статистичних організацій, приватних агенцій, статистичному аналізі. Методики дозволяють оцінити поточний стан країни та її привабливість в якості постачальника аутсорсингових послуг, її потенціал в цьому напрямку, можливі ризики, з якими може зіткнутися замовник, та його орієнтовні витрати. Така оцінка є всебічною і дозволяє отримати достовірні результатиПри визначенні привабливості регіону як виконавця аутсорсингових замовлень дослідниками використовувалася велика кількість показників (табл. 2).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Оцінка привабливості регіону як аутсорсера має здійснюватися, перш за все, на балансі таких показників, як ризики виконання замовлень в країні та їх вартість. До того ж важливим показником є наявність трудових ресурсів, що характеризується їх кількістю на поточний момент та їх потенційним розміром, зважаючи на освітню систему країни та можливість збільшення кількості фахівців певного напряму. Крім того необхідно оцінювати показники, що характеризують ведення бізнесу. По-перше, увагу необхідно звернути на транспорту інфраструктуру та зв'язок, що особливо важливі для успішного ведення міжнародного бізнесу. Додатковими показниками, що характеризуватимуть загальний розвиток країни, можуть бути макроекономічні показники, ефективність законодавства, рівень тінізації економіки, соціальний розвиток країни.

При розробці методики оцінки привабливості країни як виробничого аутсорсеру звісно можна взяти ці методичні рекомендації за основу, доповнивши їх галузевими особливостями.

Таблиця 1

Порівняння методик визначення перспективних напрямів розміщення аутсорсингових замовлень [складено автором за даними 2-10]

Методика	Характеристика	Застосовувані методи	Джерела даних	Переваги	Недоліки	Результати оцінки
Top 100 Outsourcing Destinations, Tholons	Методика передбачає оцінку міст за поточними соціально-економічними показниками, потенціалу їх всебічного розвитку, географічного розташування в світі та в межах окремої країни.	Первинні дослідження, опитування, статистичні спостереження, аналіз вторинних даних, кількісний та якісний аналіз	Опитування постачальників та замовників аутсорсингових послуг, первинні дані щодо розміру ринків та трудових ресурсів, звіти урядів, міжнародних інститутів та агентств, фінансових установ, галузеві та торгові звіти	Дозволяє охопити досить велику кількість показників, що характеризують економічне становище країни та її окремих регіонів, соціально-економічне положення, можливі ризики, характеризує як поточний стан регіону, так і потенціал його розвитку	Високі працевитрати на проведення дослідження, відсутність показників, що характеризують діяльність суб'єктів господарювання на мікрорівні	Рейтинг зі 100 міст - напрямків для аутсорсингу (10 міст, що є розвинутими постачальниками аутсорсингових послуг, 50 міст, що активно розвиваються в цьому напрямку, 40 міст, що прагнуть вийти на ринок аутсорсингових послуг)
Global Outsourcing Index, Future Outsourcing Index, М. Міневич, Ф.Дж. Рітчер	Оцінка регіонів проводиться на поточний момент і на перспективу. Поточний стан характеризується поточними витратами, ризиками та ринковими можливостями. Оцінка на перспективу проводиться за показниками зростання населення, ВВП, пропозиції на рику робочої сили та досвіду	Первинні дослідження, аналіз статистичних даних, експертний метод	Офіційні джерела урядів і комітетів статистики, міністерств та відомств, приватних агенцій	Широкий спектр використаних показників, можливість проведення оцінки на поточний момент та розробка прогнозу на майбутнє	Відсутні показники, що характеризують діяльність суб'єктів господарювання на мікрорівні, оцінка привабливості регіону на перспективу здійснюється за динамікою окремих показників, що не враховують зміну геополітичного становища в світі та розвиток інновацій окремих регіонів	Рейтинг на поточний момент за Global Outsourcing Index включає 20 країн, а рейтинг на десятирічну перспективу за Future Outsourcing Index - 30 країн
IT Outsourcing Review, CEEOA	Дослідження перспективності східноєвропейського регіону як постачальника послуг з IT-аутсорсингу, характеризується вузькогалузевою спрямованістю	Первинний збір статистичної інформації, опитування, експертний метод, використання вторинних джерел	Опитування представників компаній, що користуються послугами аутсорсерів, аутсорсингових асоціацій, об'єднань з розробки програмного забезпечення, експертів з ринкових питань; офіційні дані державних служб статистики, дані підприємств он-лайн	Простота розрахунків, прозорість та наочність даних, наявність даних, що характеризують діяльність окремих підприємств	Невелика кількість та однобокість досліджених показників, відсутність даних щодо перспектив розвитку країн	Надання судження щодо привабливості розміщення послуг з IT-аутсорсингу в окремих країнах, визначення переваг та недоліків окремих країн

Таблиця 2

Показники, що використовуються для оцінки привабливості регіону як виконавця аутсорсингових замовлень [складено автором за даними 2-10]

Показник	Top 100 Outsourcing Destinations, Tholons	Global Outsourcing Index, Future Outsourcing Index, М. Міневич, Ф.Дж. Рітчер	IT Outsoursing Review, CEEOA
Трудові ресурси			
Кількість населення		+	
Обсяг трудових ресурсів, їх потенціальний обсяг	+	+	
Кількість зайнятих			+
Пропозиція на ринку робочої сили		+	
Кількість спеціалістів в галузі			+
Кількість навчальних закладів та їх випускників	+	+	+
Якість освітньої системи		+	
Володіння актуальними вміннями та навичками	+		
Завантаженість персоналу			+
Витрати, з якими зіткнеться замовник			
Оплата праці		+	+
Вартість операцій	+		+
Вартість навчання	+		
Вартість нерухомості	+		
Вартість комунікацій	+		
Витрати на інфраструктуру		+	
Вартість життя	+		
Накладні витрати		+	
Макроекономічні та законодавчі показники			
ВВП		+	+
Якість нормативної бази		+	
Податкове законодавство		+	
Стимулювання уряду	+		
Рівень корупції		+	
Умови ведення бізнесу			
Кількість підприємств			+
Конкурентне середовище	+		
Інтернет-підключення	+		
Транспорт	+		
Конкурентоспроможність країни на світовому ринку		+	
Обсяг ринку			+
Оцінка ризиків			
Комерційний ризик	+		
Геополітичний ризик	+	+	
Природний ризик	+		
Соціально-культурний ризик	+	+	
Ризик людського капіталу		+	
Ризик ІТ-компетенцій		+	
Економічний ризик		+	
Соціальне середовище			
Соціальна інфраструктура	+		
Культура відпочинку			
Доступність відпочинку, дозвілля			
Знання іноземних мов		+	
Культурні зв’язки		+	
Інноваційна адаптивність		+	

Ідентифікація країни як виробничого аутсорсера може бути відображена у вигляді рис. 1.

Потенційного замовника буде цікавити економічність замовлення виробничих послуг в певній

країні, швидкість їх виконання, якість виробленої продукції та низькі ризики. В свою чергу, формування країни як успішного виробничого аутсорсера відбуватиметься при наявності промислово розвинутих регіонів, міст-інноваційних центрів, що налічуватимуть велику кількість промислових підприємств та науково-дослідних установ.

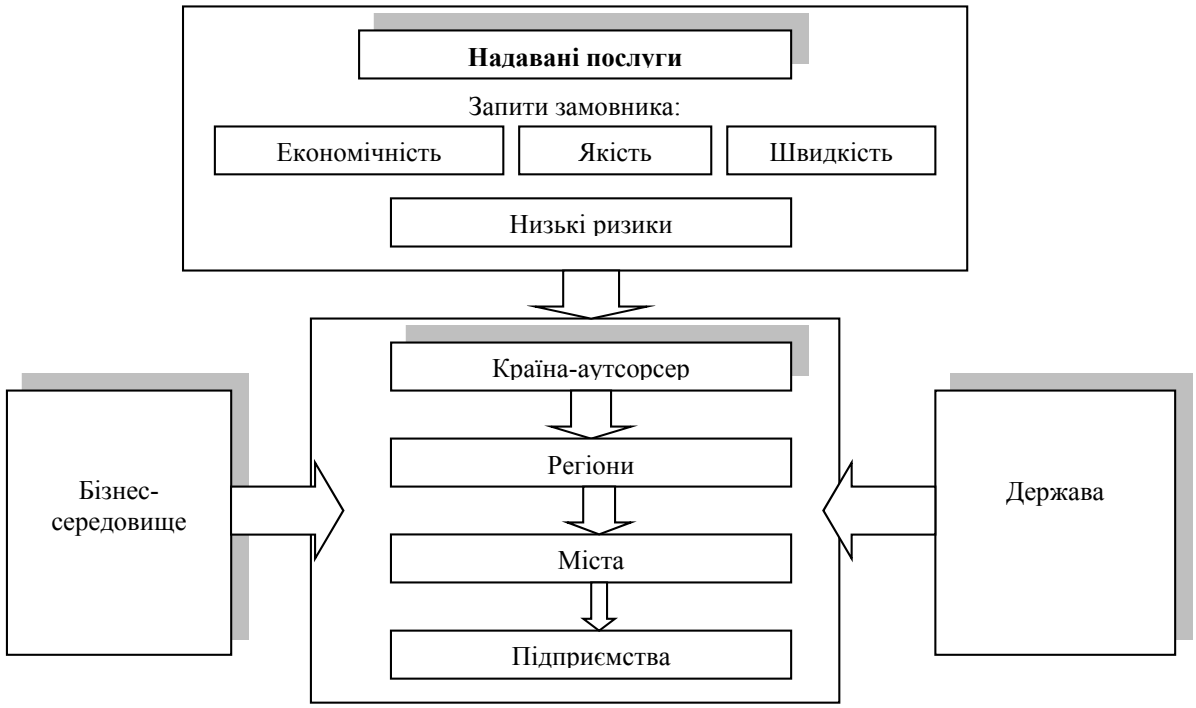


Рис. 1. Ідентифікація країни як виробничого аутсорсера [розроблено автором]

При цьому визначну роль гратиме вплив держави, що може сприяти або стримувати аутсорсингову діяльність, міжнародну діяльність та приток іноземних інвестицій. Також слід зауважити й на бізнес-середовище в країні та в окремих її регіонах.

Подальші дослідження будуть спрямовані на узагальнення інформація щодо методик оцінки привабливості регіону як виконавця аутсорсингових замовлень та ідентифікація країни як виробничого аутсорсера, а також розробки методики вибору країни як виробничого аутсорсеру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за період з початку року у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/.
2. Top 50 Emerging Global Outsourcing Cities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tholons.com.
3. 2015 Top 100 Outsourcing Destinations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tholons.com.
4. Top 50 Emerging Outsourcing Destinations 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tholons.com.
5. Minevich Mark D. The Global Outsourcing Report. Opportunities, Costs and Risks / Minevich M. D., Richter F. J [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cioinsight.com.
6. Minevich M. Global Outsourcing Report 2005 / Minevich M., Richter F. J. – New York: Going Global Ventures Inc., 2005. – 48 p.
7. Central and Eastern Europe IT Outsoursing Review 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ceeoa.org/assets/Uploads/CEEITOReview2010.final.pdf.
8. Central and Eastern Europe IT Outsoursing Review 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://itonews.eu/cee-it-outsourcing-review-2008.
9. Central and Eastern Europe IT Outsoursing Review 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://itonews.eu/central-eastern-europe-it-outsourcing-review-2007.
10. IT Outsourcing News from Central and Eastern Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://itonews.eu.
11. Донченко А. ИТ-аутсорсинг Центральной и Восточной Европы – высокие темпы роста на Востоке / А. Донченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dou.ua/lenta/articles/it-outsourcing-2010-in-cee-growth-comes-from-the-east.

Горовая Ксения Александровна

СРАВНЕНИЕ МЕТОДИК ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗМЕЩЕНИЯ АУТСОРСИНГОВЫХ ЗАКАЗОВ

Целью статьи является сравнение методик определения перспективных направлений размещения аутсорсинговых заказов и определение основных критериев, на которые будет обращать внимание заказчик аутсорсинговых услуг при выборе производственного аутсорсера. При проведении исследования использовались такие методы, как анализа и синтеза, теоретического обобщения. Результаты проведенного исследования состоят в том, что были сравнены методики определения перспективных направлений размещения аутсорсинговых заказов. В работе исследованы Top 100 Outsourcing Destinations агентства Tholons, Global Outsourcing Index и Future Outsourcing Index М. Миневича и Ф. Дж. Ритчера, IT Outsoursing Review, разработанный CEEOA. Оценка привлекательности региона как аутсорсера должна осуществляться, прежде всего, на балансе таких показателей, как риски исполнения заказов в стране и их стоимость. Также внимание должно уделяться наличию трудовых ресурсов, транспортной инфраструктуре и связи, общему развитию страны. При размещении заказов на производственный аутсорсинг заказчика будет интересовать скорость их исполнения, качество изготовленной продукции и низкие риски. Формирование страны как успешного производственного аутсорсера состоится при наличии промышленно развитых регионов, городов-инновационных центров, характеризующихся большим количеством промышленных предприятий и научно-исследовательских учреждений; эффективной государственной поддержке; развитой бизнес-среде в стране и отдельных ее регионах. Научная новизна состоит в том, что были определены основные критерии, на которые обратит внимание заказчик аутсорсинговых услуг при выборе аутсорсера, а также предоставлены основные рекомендации для идентификации страны как производственного аутсорсера. Практическая значимость полученных результатов состоит в том, что они могут быть использованы при определении привлекательности региона в качестве поставщика аутсорсинговых услуг. Перспективы дальнейших исследований. Обобщенная информация о методиках оценки привлекательности региона как исполнителя аутсорсинговых услуг и идентификация страны как производственного аутсорсера могут стать основой для разработки методики выбора страны в качестве производственного аутсорсера.

Ключевые слова: *аутсорсинг, методика оценки, производственный аутсорсер, привлекательность региона, риск.*

Gorova K.

COMPARISON OF THE METHODS FOR DETERMINATION OF PERSPECTIVE DIRECTIONS OF PLACING OUTSOURCING ORDERS

The aim of the article is to compare the methods for determining the perspective outsourcing locations and identification of the main criteria on which the customer will pay attention choosing manufacturing outsourcer. The methods of analysis and synthesis and theoretical generalization have been used in the study. The results of the study are comparison of the methods for determining of outsourcing locations. The Top 100 Outsourcing Destinations by Tholons agency, Global Outsourcing Index and Future Outsourcing Index developed by Minevich M., Richter F.J., IT Outsourcing Review have been investigated, CEEOA has been developed. Assessment of attractiveness of the region as an outsourcer should be primarily based on the balance of indicators such as order execution risks in the country and its cost. Special attention should be paid to the availability of human resources, transport infrastructure and communications, the overall development of the country. The customer placing orders for manufacturing outsourcing will be interested in the quality of manufactured products and low risk. Formation of the country as a successful manufacturing outsourcing will take place if it has industrialized regions, cities - centers of innovation, characterized by a large number of industrial enterprises and research institutions; effective public support; developed business environment in the country and its regions. The scientific novelty is the definition of basic criteria drawing the attention of the customer choosing outsourcing services provider; key recommendations for the identification of the country as a manufacturing outsourcer. The practical significance of this research is that it can be useful in determining the attractiveness of the region as a provider of outsourcing services. The prospects for further research. Generalized information about the evaluation methods of attractiveness of the regions as providers of outsourcing services and the identification of the country as the manufacturing outsourcer can become the basis for the development of the methodology of the country selection as a manufacturing outsourcing.

Keywords: *outsourcing, estimation method, manufacturing outsourcer, the attractiveness of the region, risk.*

Одержано 15.02.2016 р.

УДК 658.51

Задорожнюк Наталія Олексіївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком,
Беноєва Марія Хасанівна,
магістр кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком,
Одеський національний політехнічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ КЛЮЧОВИХ ПОНЯТЬ КРЕАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті обґрунтовано актуальність використання креативного менеджменту в умовах стрімкого розвитку технологій та інновацій. Метою статті є дослідження ключових понять, які використовуються у креативному менеджменті, як у науковому, так й у практичному значенні. В ході дослідження було використано низку наукових методів. Так, при дослідженні змісту ключових понять креативного менеджменту було використано аналіз. З метою обґрунтування сутності кожного ключового поняття застосовано метод наукової абстракції. Послідовність розгляду ключових понять базується на логічному методі пізнання. У статті досліджено ключові поняття, які лежать в основі креативного менеджменту, а саме: креативність, неординарне мислення, творчі здібності, талант, майстерність, геніальність, коучинг тощо. Розкрито сутність кожного поняття з урахуванням управлінських, психологічних та філософських аспектів. Наукова новизна статті полягає у визначені сутності ключових понять креативного менеджменту з урахуванням сучасних реалій ділового життя та психологічних основ управління. Практична значущість статті відображена у можливості використання теоретичних аспектів креативного менеджменту в процесі управління, особливо інноваційною діяльністю. Визначено сутність та основні компоненти креативності. Розглянуто фактори творчих досягнень людини: особистісні фактори та фактори креативності. Доведено важливе значення у креативному менеджменті креативних (творчих) здібностей людини, необхідних у практичній діяльності. Розглянуто рівні креативних здібностей людини: майстерність талант та геніальність. Визначено основні критерії креативних здібностей людини, на основі чого виявлено необхідні умови, які стимулюють розвиток креативних здібностей: гнучкість, інноваційність, оригінальність, метафоричність та сприйнятливість. У роботі зазначено, що творчість здатна породжувати якісно нові матеріальні та духовні цінності суспільного значення та дозволяє здійснювати інноваційну діяльність. Розкрито сутність та значення коучингу у сучасному житті, в тому числі діловому. У подальших дослідженнях планується розробити систему показників креативного менеджменту.

Ключові слова: *креативний менеджмент, креативність, креативне мислення, креативні здібності, майстерність, талант, коучинг, психологія управління.*

ВСТУП

Сучасні реалії ділового життя потребують врахування психологічних аспектів управління. Це обумовлено стрімкими темпами розвитку різних технологій та необхідністю обробки значних обсягів інформації, що впливає на психологічний стан співробітників організації. На фоні цих змін спостерігаються психологічні труднощі щодо розробки, осмислення та управління інноваціями. Вирішення зазначених проблем здійснюється за допомогою інструментів та прийомів таких доволі нових напрямів у теорії та практиці, як «психологія управління» та «креативний менеджмент». Питання, пов'язані з психологічними аспектами менеджменту, є не тільки цікавими у науковому значенні, але й необхідними для здійснення ефективного управління, особливо на інноваційних підприємствах.

Постановка проблеми. Особливої уваги сьогодні потребують розкриття питань та вирішення проблем, пов'язаних з забезпеченням креативності менеджменту сучасних підприємств з урахуванням психологічних основ управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одними з перших питання креативного менеджменту підняли такі зарубіжні науковці, як Гілфорд Дж., який розглядав психологічні основи мислення при управлінні [1] та Торренс Е., який вивчав творчий талант керівника, що є надзвичайно важливим при досягненні ефективного управління [2]. Серед сучасних науковців, праці яких присвячені питанням креативного менеджменту є: Василенко В. А., Вартанова О. В., Журавлев В. О., Лазарев В. Н., Макаренко О. Г., Шестер І. В. та ін. [3-6]. Питання щодо розкриття та розвитку креативності персоналу, особливо в умовах інноваційного розвитку підприємства, розглянуто у наукових працях Гузева Е. М., Крикуненко Д. О., Орлова Т.С. та ін. [7-9]. Однак, аналіз останніх досліджень і публікацій з обраної проблематики свідчить про необхідність розгляду ключових понять, які використовуються у креативному менеджменті та забезпечують систематизацію його наукового підґрунтя.

Мета статті полягає у дослідженні ключових понять, які використовуються у креативному менеджменті.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Креативний менеджмент сьогодні є популярним

для вивчення серед науковців і студентів та все більше використовується при управлінні підприємствами. Серед ключових понять, які лежать в основі креативного менеджменту, можна виділити: креативність, креативне мислення, креативні здібності, творчість, коучинг тощо. Важливо дослідити сутність цих понять з урахуванням управлінських, психологічних та філософських аспектів.

Креативність з позиції економіки та управління – це здатність створювати і знаходити нові ідеї, відхиляючись від прийнятих схем мислення, успішно вирішувати завдання, які постають перед підприємством нестандартним чином [5]. Креативність передбачає бачення проблем під іншим кутом, наслідком чого є розробка оригінальних способів їх вирішення.

Креативність відповідно до філософських поглядів – це здатність творити, результати якої ведуть до нового незвичного бачення проблеми або ситуації. Творчі здібності здатні проявлятися у мисленні індивідів, в їх трудовій діяльності, у створених ними творах мистецтва та ін. [10].

Креативність з позицій психології – це рівень творчої обдарованості, здатності до творчості, що становить відносно стійку характеристику особистості [11]. Спочатку креативність розглядалася як функція інтелекту, а рівень розвитку інтелекту ототожнювався з рівнем креативності. Згодом, на основі відповідних досліджень, з'ясувалося, що рівень інтелекту корелює з креативністю до певної межі, а надто високий інтелект перешкоджає розвитку креативності. В даний час креативність розглядається як несвідома до інтелекту функція цілісної особистості, залежна від цілого комплексу її психологічних характеристик. При цьому, ключовий напрям у вивченні креативності полягає у виявленні особистісних якостей, з якими вона пов'язана [11].

Е. Торренс вважає, що креативність включає такі компоненти[2]:

– підвищену чутливість до актуальних проблем, до дефіциту або суперечливості необхідних знань;

– дії щодо пошуку способів вирішення цих рішень, які засновані на генеруванні гіпотез, перевірці і зміні гіпотез при необхідності та формулюванні результату рішення.

Для оцінки креативності застосовуються різні тести дивергентного мислення, опитувальники особистісні, аналіз результативності діяльності. Вивчення факторів творчих досягнень здійснюється за двома напрямами:

1) особистісні фактори – аналіз життєвого досвіду та індивідуальних особливостей творчої особистості;

2) аналіз творчого мислення – фактори креативності: швидкість, чіткість, гнучкість мислення, чутливість до проблем, оригінальність, винахідливість, конструктивність при їх вирішенні та ін. [2].

Важливе значення має поняття «креативне мислення», яке набуває цінності у сучасному бізнесі, науці, культурі, психології, політиці та управлінні. Креативне мислення – це комбінація особистих властивостей і особливостей характеру, за допомогою яких розум обробляє інформацію.

При цьому діяльність людини може вважатися креативною, якщо вона включає в себе інноваційні або унікальні підходи та методи вирішення актуальних проблем різного роду. Важливо зазначити, що ключовим елементом, необхідним для розвитку креативності, є мотивація, яка спонукає до творчості.

Креативні або творчі здібності необхідні у практиці креативного менеджменту. Креативні здібності – здатності індивіда, які характеризуються готовністю до прийняття і створення принципово нових ідей, що відхиляються від традиційних або загальноприйнятих схем мислення. Відповідно до положень теорії А. Маслоу, креативні здібності – це творча спрямованість, яка властива всім від природи, але втрачається більшістю під впливом сформованої системи виховання, освіти та соціальної практики. Креативні здібності включають майстерність, талант та геніальність.

Майстерність відображає досконаліть у конкретному виді діяльності та вимагає великої і напруженої праці. Майстерність у великій мірі пов'язана з продуктивною діяльністю та передбачає психологічну готовність до творчого вирішення проблем. Рівень майстерності у процесі діяльності, особливо інноваційної, постійно змінюється, внаслідок чого розвивається структура здібностей людини та формується його особистість.

Під терміном «талант» розуміють високий рівень розвитку спеціальних здібностей, що виявляється та розвивається у діяльності людини. Діяльність талановитої людини відрізняється інноваційним та оригінальним підходом у вирішенні поставлених задач.

Творчі таланти людини, які проявляються в почуттях, спілкуванні, мисленні, в різних видах діяльності, здібності, які характеризують особистість або її окремі сторони, а також творчий процес створення інновацій створюють креативність.

Вищим рівнем розвитку здібностей людини є геніальність, яка відображає такі творчі досягнення людини, які становлять епоху в житті суспільства, у розвитку культури, економіки, психології тощо.

Креативні здібності притаманні всім від народження, але під дією багатьох чинників вони поступово притупляються. Одні вчені доводили, що здібності людини до творчості виникли з плином часу і розвивалися завдяки змінам у культурі та демографії. Інші науковці вважали, що креативність з'явилася раптово, внаслідок генетичної мутації мозку людини багато тисяч років тому. Тому природа виникнення креативних здібностей людини залишається дискусійним питання.

Важливо визначити критерії креативних здібностей людини:

– гнучкість – можливість швидко перебудовуватися, виходячи із змін навколишнього середовища;

– інноваційність – кількість ідей, які виникають за одиницю часу;

– оригінальність – здатність до створення незвичайних ідей, що значно відрізняються від

загальноприйнятих норм;

– метафоричність – можливість творити в незвичайному напрямі, вміння побачити в звичайному щось незвичайне і навпаки, здатності до асоціативного символічного мислення;

– сприйнятливість – готовність миттєво переходити від однієї ідеї до іншої, чутливість до невизначеності та можливих протиріч.

Для оцінювання креативних здібностей працівників і здійснення аналізу результативності їх діяльності вдаються до різних психологічних тестів, моделювання певних ситуацій, форм поведінки, почуттів, інтересів.

Науковими дослідниками визначено, що наявність у дитини високих показників креативності не дає гарантій щодо високого рівня творчих досягнень у майбутньому, а лише показують, що у такої дитини є найбільша ймовірність їх прояву. Тому необхідні певні дії з розкриття та подальшого розвитку креативності людини.

Поряд із креативними здібностями особливе місце займає творчість – продуктивна людська діяльність, здатна породжувати якісно нові матеріальні та духовні цінності суспільного значення. Здатність до творчості – головна властивість людини, яка відрізняє її від тварин та дозволяє здійснювати інноваційну діяльність.

Також популярним поняттям сьогодні є «коучинг» – це мистецтво сприяти підвищенню результативності, креативності, навчанню і розвитку певної людини. На розвиток коучингу впливають багато галузей знань: педагогіка, психологія (у тому числі спортивна, клінічна, соціальна та промислова), теорії лідерства та інші. У сучасному житті коучинг є одним з ефективних напрямів для розкриття креативності людини, особливо керівника-управлінця.

На підставі виявлення ключових понять креативного менеджменту важливо виділити основні умови, які стимулюють розвиток креативних здібностей та необхідні для ефективної управлінської діяльності:

– відкритість у колективі, особливо в спілкуванні з керівництвом;

– заохочення додаткових питань при вирішенні поставлених завдань;

– акцентування уваги на власних почуттях, спостереженнях, узагальненнях та ідеях.

Таким чином, керівництву підприємств важливо створювати такі психологічні умови у колективі, які сприятимуть розкриттю і розвитку творчості та креативних здібностей працівників.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що креативність є двигуном прогресу у всіх сферах діяльності. Ключові поняття креативного менеджменту (креативність, креативне мислення, креативні здібності, творчість, коучинг), які є важливою складовою ефективного управління, необхідно враховувати в управлінській діяльності. Зазначені теоретичні аспекти креативного менеджменту доцільно використовувати в практичній діяльності, особливо на інноваційних підприємствах. У подальших дослідженнях планується розробити систему показників креативного менеджменту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гилфорд Дж. Три стороны интеллекта. Психология мышления / Дж. Гилфорд. – М.: Прогресс, 1969. – 157 с.

2. Torrance E. P. Guiding Creative Talent – Englewoodcliffs / E. P. Torrance. – N. Y.: Prentice-Hall, 1962. – 117 с.

3. Василенко В. А. Сущность и значение креативного менеджмента / В. А. Василенко // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского Серия «Экономика и управление». – Том 23 (62). – 2010. – № 3. – С. 64-71.

4. Вартанова О. В. Креативний менеджмент як підгрунтя розвитку креативних працівників підприємства / О. В. Вартанова, І. В. Шестер // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2013. – № 2. – С. 30-34.

5. Журавлев В. А. Креативное мышление, креативный менеджмент и инновационное развитие общества. / В.А. Журавлев // Креативная экономика. – 2008. – № 4. –С. 3-8.

6. Макаренко О. Г. Креативный менеджмент / О. Г. Макаренко, В. Н. Лазарев. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 154 с.

7. Гузева Е. М. Развитие креативности персонала в предпринимательских структурах на основе внутриорганизационного поведения / Е. М. Гузеева // Креативная экономика. – 2009. – № 10 (34). – С. 27-32.

8. Крикуненко Д. О. Управління процесом формування креативності персоналу як фактора інноваційного розвитку підприємства / Д. О. Крикуненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 209-216. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2012_4_27.pdf

9. Орлова Т. С. Креативность экономического сознания: монография / Т. С. Орлова. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2004. – 366 с.

10. Енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/

11. Карпенко Л. А. Краткий психологический словарь / Л. А. Карпенко, А. В. Петровский, М. Г. Ярошевский. – Ростов-на-Дону : «ФЕНИКС». – 1998. – 505 с.

Задорожнюк Наталья Алексеевна, Беноева Мария Хасановна

ИССЛЕДОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОНЯТИЙ КРЕАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В статье обоснована актуальность использования креативного менеджмента в условиях стремительного развития технологий и инноваций. Целью статьи является исследование ключевых понятий, используемых в креативном менеджменте, как в научном, так и в практическом смысле. В ходе исследования были использованы несколько научных методов. Так, при выявлении ключевых понятий креативного менеджмента были использован анализ. Раскрытии сущности каждого ключевого понятия осуществлено на основе метода научной абстракции. Последовательность рассмотрения ключевых понятий основана на логическом методе познания. В статье исследованы ключевые понятия, которые лежат в основе креативного менеджмента, а именно: креативность, неординарное мышление, творческие способности, талант, мастерство, гениальность, коучинг и т.п. Раскрыта сущность каждого понятия с учетом управленческих, психологических и философских аспектов. Научная новизна статьи заключается в определении сущности ключевых понятий креативного менеджмента с учетом современных реалий деловой жизни и психологических основ управления. Практическая значимость статьи отражена в возможности использования теоретических аспектов креативного менеджмента в процессе управления, особенно инновационной деятельностью. Определена сущность и основные компоненты креативности. Рассмотрены факторы творческих достижений человека: личностные факторы и факторы креативности. Доказано важное значение в креативном менеджменте креативных (творческих) способностей человека, которые необходимы в практической деятельности. Рассмотрены уровни креативных способностей человека: мастерство талант и гениальность. Определены основные критерии креативных способностей человека, на основе чего выявлены необходимые условия, которые стимулируют развитие креативных способностей: гибкость, инновационность, оригинальность, метафоричность и восприимчивость. В работе отмечено, что творчество способно порождать качественно новые материальные и духовные ценности общественного значения и позволяет осуществлять инновационную деятельность. Раскрыта сущность и значение коучинга в современной жизни, в том числе деловой. В дальнейших исследованиях планируется разработать систему показателей креативного менеджмента.

Ключевые слова: *креативный менеджмент, креативность, креативное мышление, креативные способности, мастерство, талант, коучинг, психология управления.*

Zadorozhnyuk N., Benoeva M.

STUDY OF THE KEY CONCEPTS OF CREATIVE MANAGEMENT

The relevance of the use of creative management in the conditions of prompt technological development and innovation has been substantiated in the article. The aim of the article is to study the key concepts used in creative management, both in scientific and in the practical sense. Several scientific methods have been used in th study. For example, in identifying the key concepts of creative management analysis as been used. The method of scientific abstraction has been used to disclose each key concept. The order of discussion of key concepts is based on logical methods of cognition. The article explores the key concepts that underlie the creative management namely: creativity, extraordinary thinking, talent, skills, genius, coaching etc. The essence of each concept including management, psychological and philosophical aspects has been disclosed. Scientific novelty of the article is to determine the nature of the key concepts of creative management, taking into account the realities of modern business life and psychological foundations of management. The practical significance of the article is reflected in the possibility of using the theoretical aspects of the creative management in the process of governance, especially innovation. The essence and the basic components of creativity have been determined. Factors of creative achievements of man have been considered: personal factors and factors of creativity. The importance of the creative abilities required to practice in creative management has been proved. The levels of creative abilities have been considered: the skill, talent and genius. The main criteria for the creative abilities of the person have been defined, on the basis of which the necessary conditions have been identified that encourage the development of creative abilities: flexibility, innovation, originality, metaphorical and receptivity. It has been noted in the paper that the work may give rise to a qualitatively new material and spiritual values of social values, and enables innovation. The essence and significance of coaching in modern life has been revealed, including business. It is planned to develop a system of indicators of creative management in further research.

Keywords: *creative management, creativity, creative thinking, creative ability, skill, talent, coaching, management psychology.*

Одержано 15.01.2016 р.

УДК 338.46:339.138.001.76

Замлинская Ольга Владимировна,
к.э.н., доцент, доцент кафедры маркетинга,
Одесский национальный политехнический университет

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ И КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ФИТНЕС–КЛУБА

Целью исследования является поиск возможностей совершенствования организационно-ресурсного обеспечения разработки маркетинговой политики фитнес-клубов, позволяющей привлекать венчурные инвестиции. Методы исследования: анализ, синтез, анкетирование, индукция, дедукция, системный подход. В ходе исследования установлено, что эффективное управление деятельностью субъектов фитнеса в Украине усложняется проблемами управления, оптимизация которого для сферы фитнеса связана с соответствующей подготовкой профессиональных кадров, выбором за счет маркетинговой политики форм и методов деятельности, направленной на обеспечение эффективного функционирования и развития сферы фитнеса. С учетом последствий влияния рыночных отношений на процесс функционирования и развития сферы физической культуры и спорта, сформулированы задачи совершенствования управления сферой фитнес-услуг и повышения качества таких услуг, в частности за счет инноваций. В связи с этим, обосновано, что реализация социальных и педагогических функций деятельности субъекта фитнеса позволяет разработать и внедрить концепцию деятельности клуба, сформулировать стратегию его развития, ценовую и маркетинговую политику, систему продаж и сервиса, критерии качества услуг, схему подбора и повышения квалификации персонала, что позволило определить необходимость более подробного изучения ресурсного и организационного обеспечения разработки маркетинговой политики фитнес-клубов с учетом мотивационно-ценностных ориентаций клиентов, позволяющей привлекать венчурные инвестиции. Исследование мотивационно-ценностных ориентаций клиентов фитнес-клуба позволило определить их основой маркетинговой политики субъекта и сформулировать содержание инновационной составляющей деятельности фитнес-клуба с целью привлечения венчурных инвестиций, принципиальные положения формирования комплекса услуг и требования к подготовке и повышению квалификации персонала, ответственного за управление на уровне субъекта фитнеса. Перспективным для последующих исследований является маркетинговое исследование и изучение комплекса фитнес-услуг, имеющих инновационный характер, с целью обоснования проекта для привлечения венчурных инвестиций.

Ключевые слова: *маркетинговая политика, разработка маркетинговой политики, фитнес-клуб, инновации, венчурные инвестиции.*

ВСТУПЛЕНИЕ

Постановка проблемы. На сегодняшний день сфера фитнес-индустрии в Украине постепенно становится ключевой для формирования традиции оздоровления и поддержания тела в тонусе, поэтому занятия фитнесом приобретают массовые масштабы. В основе такой индустрии опыт, знания и научно-методическая база многих специалистов, однако развитие фитнеса невозможно без постоянного поиска новых путей и решений в разработке оздоровительных программ и методик, в частности на уровне фитнес-клубов, а также соответствующего организационно-методического, кадрового и финансового обеспечения, активной работы относительно применения идей и новинок фитнес-индустрии. Однако реализацию подобных условий развития и процветания фитнеса в Украине призвана обеспечить соответствующая государственная политика и система управления на уровне фитнес-клуба, в частности за счет применения маркетинговой политики, отсутствие должного внимания к разработке которой не позволяет хозяйствующим субъектам в сфере фитнеса реализовать инвестиционный потенциал услуг и обеспечить их инновационность.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам развития маркетинга посвящены труды многих ученых (М. Василенко, Н. Карпенко, С. Ковальчук, Дж. Левинсон, Е. Ромат, Дж. Траут и др.). Комплексу проблем маркетинга и менеджмента в деятельности фитнес-клубов посвящены научные исследования профессора Ю. П. Мичуды [3]. С учетом значения фитнеса для оздоровления нации в новых социально-экономических условиях и необходимости привлечения инвестиций в инновационные решения касательно фитнес-услуг актуальным является исследование возможностей усовершенствования маркетинговой политики субъектов фитнеса с целью реализации инвестиционного потенциала услуг.

Цель статьи (постановка задачи). Задачей исследования является формулировка возможностей совершенствования организационно-ресурсного обеспечения разработки маркетинговой политики фитнес-клубов, позволяющей привлекать венчурные инвестиции.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Массовое восприятие фитнеса как способа гармоничного развития личности и повышения функциональных возможностей человеческого организма обуславливает необходимость изучения возможностей усовершенствования маркетинговой

политики хозяйствующих субъектов в сфере фитнес-услуг с целью привлечения инвестиций для реализации инновационных проектов. Однако эффективное управление деятельностью по оказанию фитнес-услуг в Украине усложняется проблемами, а именно на уровнях управления в целом и отдельными фитнес-клубами.

В науке управление трактуется как сознательное и систематическое воздействие субъекта управления на социальный объект с целью обеспечения ее эффективного функционирования и развития, а также достижения поставленной цели [7]. Управление фитнес-клубом, прежде всего, связано с управлением людьми, что определяет подобный вид управления как социальное, то есть сознательное и организованное систематическое взаимодействие субъекта управления на упорядочение объекта управления, а также обеспечение его качественной определенности и развития.

Поскольку ключевым объектом социального управления являются трудовые коллективы, оптимизация управления для сферы фитнеса предполагает соответствующую подготовку профессиональных кадров. Следовательно, для фитнес-клуба управление представляет собой систему форм и методов деятельности, направленной на обеспечение эффективного функционирования и развития сферы фитнеса в целях наиболее полного удовлетворения потребностей клиентов в физическом совершенствовании, в частности за счет маркетинговой политики. В новых социально-экономических условиях характер управленческих решений должен быть направлен на поиск новых, более эффективных форм и методов, призванных оптимизировать управление.

В диссертации проф. Ю. П. Мичуды [4] обоснованы положительные и отрицательные последствия влияния рынка на процесс функционирования и развития сферы физической культуры и спорта. В частности, среди положительных последствий следует отметить более полное удовлетворение потребностей населения в услугах за счет обеспечения их высокого качества, расширения ассортимента, внедрения сопутствующих и дополнительных услуг, внедрения в практику деятельности новейших технологий, стремительного роста возможностей распространения на глобальном уровне ценностей физической культуры и спорта за счет продвижения электронных версий услуг, привлечения инвестиций в сферу физической культуры и спорта из других отраслей экономики в виде спонсорской поддержки, совершенствования управления сферой физической культуры и спорта путем привлечения профессиональных специалистов по менеджменту, маркетингу, применения эффективных руководящих технологий. Таким образом, ученый обосновал, что в условиях рынка существуют все предпосылки для реализации и внедрения инноваций в сферу фитнес-услуг и привлечения венчурных инвестиций для соответствующего проекта.

Вместе с тем, по мнению С. И. Смирнова [6], решение задач совершенствования управления сферой фитнес-услуг и повышения качества таких услуг, в частности за счет инноваций, связано с рядом важных проблем, среди которых:

1. Проблемы методологического характера: фитнес не воспринимается как вид физической культуры, представляющий собой инновационную форму массовой физической культуры, адаптированную к интересам и возможностям отдельных потребителей и общества в целом, что требует коррекции существующей системы физической культуры в части ее методологии.

2. Создание правового поля для сферы фитнес-услуг и укрепления таким образом роли и путей воздействия государственных и общественных органов управления сферой фитнес-услуг как средства эффективного решения социального заказа по формированию здорового общества.

3. Проблемы образовательного характера: действующие государственные образовательные стандарты не предусматривают специализированной подготовки специалистов по фитнесу, в частности менеджеров.

Рассмотренные ученым проблемы управления обусловлены влиянием различных факторов: экономических, организационных, социальных, педагогических, психологических, правовых и пр. Эффективной разработке маркетинговой политики фитнес-клуба будут способствовать учтенные руководством клуба, прежде всего, социальные и педагогические факторы, определяющие соответствующие функции субъекта – социальную и педагогическую.

Социальная функция реализуется путем применения механизма социальных взаимодействий (отношения клиент – фитнес-клуб) для достижения поставленных приоритетов, то есть реализации принципов здорового образа жизни посредством фитнес-услуг высокого качества. Педагогическая функция проявляется через возможности на базе фитнес-клуба планировать тренировочный процесс, устанавливать правильные взаимоотношения тренера с клиентами в процессе тренировки; организовывать выполнение намеченного плана тренировки с учетом индивидуальных особенностей клиентов и уровня их физической подготовки, а также потребностей и пр.

Реализация указанных функций позволяет разработать и внедрить концепцию деятельности клуба, сформулировать стратегию его развития, ценовую и маркетинговую политику, систему продаж и сервиса, критерии качества услуг, схему подбора и повышения квалификации персонала.

Следовательно, подлежит более подробному изучению ресурсное и организационное обеспечение разработки маркетинговой политики фитнес-клубов с учетом мотивационно-ценностных ориентаций клиентов, позволяющей привлекать венчурные инвестиции.

Изучению мотивационных побуждений к занятиям фитнесом и, таким образом, проведению социологического исследования при написании статьи способствовала разработанная анкета, предусматривающая вопросы, направленные на выявление возраста, стажа, вида и регулярности

занятий, а также мотивации к тренировкам. В ходе анкетирования было опрошено 22 чел., клиентов фитнес-клуба «Академия спорта» (Одесса). Анкетирование проводилось на добровольной и анонимной основе.

Среди респондентов представлены женщины в возрасте 21-27 лет – 10 чел. (46%), 28-35 лет – 8 чел. (36%) и 36-45 лет – 4 чел. (18%). Общий стаж занятий фитнесом анкетируемых составляет от 3 мес. до 3 лет.

Большинство женщин на вопрос влияния занятий фитнесом на состояние здоровья ответили положительно (78%). Остальные (22%) ответили, что изменений нет. Среди ответов по поводу того, в чем проявляется улучшение здоровья, были следующие: улучшение самочувствия и нормализация веса (55%), бодрость и позитивный настрой (45%). Анкетирование также продемонстрировало различные мотивы посещения занятий в фитнес-клубе. Все женщины ответили, что с помощью фитнеса они намерены улучшить состояние собственного здоровья.

Молодежь (21-27 лет) ориентирована на моду на фитнес, эти же женщины желают познакомиться в клубе с новыми людьми. Похудеть в фитнес-клуб также приходят 100% клиентов. Для 55% опрошенных женщин фитнес является одновременно и развлечением. Всего лишь 10% женщин хотят дать нагрузку мышцам с помощью тренировок сердечнососудистой и дыхательной систем.

Учитывая высокую готовность опрошенных женщин посоветовать клуб «Академия спорта» своим родным и подругам (60%), соответствующей должна быть маркетинговая политика клуба, направленная на обеспечение разнообразия и улучшение качества услуг по проведению занятий в клубе.

Таким образом, определение представленных мотивов для занятий фитнесом с помощью анкетирования позволяет определить задачи маркетинговой политики как инструмента реализации социально-педагогической деятельности фитнес-клуба, а также учесть запросы клиентов при разработке содержания и расписания занятий, определении ценовой политики, подбора тренерского персонала. Среди мотивов занятий фитнесом особое значение имеет улучшение здоровья и внешнего вида, а также социальный мотив. На сегодня посещение фитнес-клуба для многих женщин становится элементом образа жизни, местом встречи с друзьями. Следовательно, мотивационно-ценностные ориентации клиентов фитнес-клуба, являющиеся определяющими для содержания и формирования предложения услуг и основой маркетинговой политики клуба, можно представить в следующих плоскостях:

– потребности создания условий для сохранения генофонда, укрепление психофизического здоровья населения;

– признание роли фитнес-услуг как стратегической формы оздоровительной физической культуры, обеспечивающей ведение здорового образа жизни на основе формирования устойчивых ценностных ориентаций у различных возрастных категорий населения к физической культуре, спорту и туризму;

– наличие государственной поддержки развития сферы фитнес-услуг, как современной формы оздоровительной физической культуры для населения.

Именно эти плоскости с учетом надлежащего обоснования их стратегического значения и соответствующего организационного, методического, законодательного и финансового и пр. обеспечения являются важными для формирования инновационной модели развития экономики. Мало того, что фитнес, как вид экономической деятельности, является одним из источников пополнения государственного бюджета, он одновременно выступает в качестве вспомогательного инструмента укрепления психофизического здоровья трудовых ресурсов для нормального функционирования остальных видов экономической деятельности.

Инновационная составляющая деятельности фитнес-клуба с целью привлечения венчурных инвестиций напрямую зависит от ориентации маркетинговой политики на особенности управления деятельностью фитнес-клуба, в частности социально-педагогической:

– разработка стратегии развития фитнес-клуба – создание социально-экономических условий развития субъекта на основании формирования приоритетов деятельности;

– поддержка высокого качества услуг – формирование с учетом определенных стандартов качества на государственном уровне и на уровне фитнес-клуба кадрового потенциала для субъекта, позволяющего реализовать социальные и педагогические функции фитнеса;

– создание системы мониторинга качества фитнес-услуг – проведение опросов клиентов и разработка предложений по усовершенствованию деятельности клуба, разработка комплексных программ для занятий фитнесом для категорий клиентов с учетом их интересов и состояния.

Программированию занятий оздоровительным фитнесом посвящено исследование отечественных ученых Л. Я. Иващенко, А. Л. Благого, Ю. А. Усачева [1]. В частности, в книге указывается, что физкультурно-оздоровительные технологии предусматривают применение принципа оздоровительной направленности физического воспитания. Это предполагает объединение процесса использования средств и методов физического воспитания в оздоровительных целях и научной дисциплины, разрабатывающей и совершенствующей основы методики физкультурно-оздоровительных занятий [1, с. 107].

Таким образом, практическим проявлением современных физкультурно-оздоровительных технологий в физическом воспитании являются многообразные фитнес-программы, созданные на основе различных по характеру видов двигательной активности.

Особый приоритет и перспективу фитнес-программам инновационного типа обеспечивает их соответствие следующим принципиальным положениям:

– наличие существенного оздоровительного эффекта, обусловленного участием в работе больших мышечных групп, возможностью длительного

выполнения движений, в основном ритмичного характера, с преимущественно аэробным механизмом энергообеспечения;

– отсутствие максимальных физических нагрузок на фоне преобладающего использования упражнений средней и низкой интенсивности;

– широкий спектр мотивационных ориентиров с учетом индивидуальных потребностей и интересов потенциальных пользователей фитнес-программ;

– активное внедрение инновационных средств и методов достижения оздоровительного эффекта, обеспечение максимальной комфортности условий проведения занятий, готовность к своевременной модернизации арсенала технических средств;

– широкий спектр вспомогательных услуг (психологическая поддержка процесса физических нагрузок, консультирование диетологов, стилистов, косметологов и пр.).

Для разработки инвестиционного проекта инновационного типа для фитнес-услуг ключевыми позициями обоснования актуальности и целесообразности проекта, позволяющего достичь социально-экономической эффективности деятельности фитнес-клуба, следует указать:

1. Повышение степени удовлетворенности населения качеством и доступностью фитнес-услуг.

2. Увеличение интереса различных категорий населения к оздоровительной физической культуре, формирование ценностных ориентаций к здоровому образу жизни.

3. Оптимальное сочетание комплекса физических нагрузок и вспомогательных услуг с целью реализации мотивационных запросов клиентов клуба.

Таким образом, развитие сферы фитнес-услуг как составляющей инновационной модели развития экономики Украины предполагает необходимость эффективных управленческих процессов на уровне фитнес-клуба за счет маркетинговой политики. Одновременно, эффективность деятельности на микроуровне – уровне отдельных субъектов – зависит от координации предоставления фитнес-услуг государственными органами и профессиональными организациями.

В работе М. О. Смирнова [5] особый акцент сделан на необходимости создания системы координации деятельности фитнес-клубов определенными профессиональными структурами, позволяющими обеспечивать реализацию задач воспроизводства культурных и социальных ценностей фитнеса. В частности, ученым обоснована необходимость создания органа координации, состоящего из профессионалов фитнеса, владеющих необходимой компетенцией и опытом в области оказания фитнес-услуг на уровне мировых стандартов. Таким органом может быть Ассоциация фитнес-клубов как общественная организация, представляющая интересы потребителей фитнес-услуг. Предложение ученого предполагает выведение маркетинговой политики, а также образовательной и научно-методической деятельности фитнес-клубов на новый качественный уровень с целью привлечения инвестиций за счет: разработки стандартов качества фитнес-услуг; разработки образовательных и профессиональных стандартов по обучению и сертификации фитнес-инструкторов, тренеров по фитнесу, фитнес-менеджеров, фитнес-директоров и управляющих фитнес-клубами.

Повышению инвестиционной привлекательности фитнес-программ как проектов будут способствовать подготовка и повышение квалификации специалистов фитнес-индустрии; проведение научно-практических конференций и семинаров по проблемам фитнеса; организация и проведение социологических исследований в сфере фитнеса по вопросам оказания фитнес-услуг населению.

Однако на фоне экономической нестабильности и коммерциализации деятельности фитнес-клубов наблюдается отсутствие научно-обоснованных программ для обучения соответствующих специалистов. Качество образования в Киеве и Украине в целом не слишком высоко, а многие разработки ученых и практиков [8; 9; 10] направлены исключительно на улучшение состояния организма средствами оздоровительного фитнеса за счет раскрытия теоретических основ и методики применения различных видов оздоровительных упражнений, построения схемы питания и повышения мотивации.

Поэтому для подготовки персонала фитнес-клубов отдельно следует выделить научные и методические разработки отечественного ученого Ю. П. Мичуды [2], позволяющие учитывать в образовательных технологиях особенности рыночной экономики. В частности, ученый подчеркивает, что получение платного образования далеко не является гарантией того, что человек сможет работать по специальности. Многочисленные курсы, семинары и тренинги являются профессиональной основой, вместо высших учебных заведений. Курсы фитнеса выпускают больше тренеров, чем ВУЗы, что обусловлено преимуществами таких курсов: понятность и эффективность обучающих программ, доступность цен, гибкий график обучения. В крупных столичных фитнес-клубах существуют самостоятельные подразделения, занимающиеся обучением своих сотрудников.

Тенденция к развитию рынка образовательных услуг в сфере фитнеса и повышение уровня требований к специалистам по фитнесу продолжает усиливаться. Лидерами по образованию и подготовке кадров должны быть специальные образовательные учреждения и организации, имеющие лицензию на дополнительное образование или сотрудничающие с институтами и университетами в сфере подготовки тренеров по фитнесу. Учитывая вышеуказанные ориентиры маркетинговой политики фитнес-клуба и стратегическое значение развития его деятельности, актуальной является проблема обеспечения единой подготовки специалистов и разработки научно-обоснованной системы профессионального обучения специалистов по фитнесу.

Эффективности управления фитнес-клубами и развитию фитнес-индустрии в целом как сферы внедрения венчурных инвестиций будут способствовать следующие направления

образовательной деятельности:

– научно-исследовательское и методическое обеспечение тренировочного процесса с использованием научных достижений и мировых разработок;

– профессиональная подготовка тренеров по различным направлениям фитнеса;

– международная сертификация специалистов по фитнесу;

– организация стажировок тренеров за рубежом;

– профессиональная переподготовка и повышение квалификации тренеров.

Сотрудничество различных учреждений по фитнесу с Национальным университетом физического воспитания и спорта Украины создаст предпосылки для целостности образования и четкости целевой ориентации образовательной системы по фитнесу. Обучению маркетинговым технологиям в сфере фитнеса должно уделяться особое внимание, поскольку ошибки в управлении фитнес-клубом в конечном счете могут более отрицательно отразиться на здоровье клиентов, чем некомпетентность тренеров. Поэтому подготовку специалистов для управленческой работы в фитнес-клубе следует осуществлять исключительно в ВУЗах. Такие возможности предоставляет в настоящее время магистратура, отражающая новый и более высокий уровень высшего образования, выстроенный в соответствии с государственными стандартами высшего профессионального образования, а потому не допускает субъективного взгляда на формирование магистерских образовательных программ.

Магистратура предполагает подготовку специалистов, способных к решению сложных задач, к управлению различными сферами деятельности, обеспечивающими общественное и экономическое развитие страны. Обучение в магистратуре создает возможности для формирования нового мировоззрения будущих специалистов, широты их мышления, создания собственной личностной и профессиональной позиции.

Следовательно, образовательная программа для менеджеров в сфере фитнес-услуг должна аккумулировать особенности фитнес-индустрии с точки зрения организации и управления данной сферой, а также обеспечить подготовку высококлассных специалистов по менеджменту для работы в фитнес-клубах.

Среди задач образовательной программы следует выделить:

1. Углубленное изучение теории и овладение практикой менеджмента фитнес-услуг.

2. Создание научно-теоретической и практической базы студентов для успешной профессиональной деятельности в сфере фитнес-услуг.

3. Формирование профессиональных и общекультурных компетенций студентов, направленных на дальнейшую профессиональную деятельность в сфере фитнеса.

Содержание программы включает в себя наиболее важные вопросы для эффективности работы фитнес-клуба, в том числе работу с персоналом клуба; управление отдельными подразделениями клуба; менеджмент качества фитнес-услуг, маркетинг; документирование управленческой деятельности; реклама; PR-деятельность фитнес-клуба, мотивационные запросы потребителей в сфере предоставления фитнес-услуг, что в целом позволяет сформировать определенные знания и компетенции (табл. 1).

В целом подготовка менеджеров для фитнес-клубов должна предусматривать прохождение будущими специалистами научно-педагогической и научно-исследовательской практики с учетом специфики базы практики и деятельности менеджера.

Таблица 1

Компетенции и знания менеджеров для фитнес-клуба

Знания	Компетенции
- миссия, цели, задачи и концепция фитнес-клуба; - направления, службы и департаменты фитнес-клуба; - рынок потребителей фитнес-услуг; - система качества услуг как объект менеджмента фитнес-клуба; - технологические процессы по разработке единиц качества фитнес-услуг; - информационные системы по мониторингу и контролю качества фитнес-услуг; - отдел продаж как составная часть системы фитнес-клуба; - деятельность менеджера и консультантов по продажам; - психология потребителя фитнес-услуг	- организация работы в отдельных подразделениях фитнес-клуба; - кадровый менеджмент в фитнес-клубе; - эффективность менеджмента фитнес-клуба; - анализ спроса на фитнес-услуги; - методы продвижения фитнес-услуг; - PR реклама в фитнес-клубе; - организация маркетинговой деятельности в фитнес-клубе; - разработка политики качества фитнес-клуба; - планирование качества фитнес-услуг; - организация работы отдела продаж; - формирование предложения для потребителя фитнес-услуг

ВЫВОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Управление деятельностью фитнес-клуба на основе мотивационно-ценностных ориентаций клиентов предполагает разработку условий и формирование факторов для обеспечения реализации определенных ценностей и норм, приемлемых для клиентов субъекта фитнеса. Задачи управления должны быть направлены на координацию понимания

мотивационно-ценностных ориентаций клиентов фитнес-клуба и разработку маркетинговой политики, направленной на усовершенствование социально-педагогической деятельности клуба. В таком случае предложенные услуги могут претендовать на статус инновационности и инвестиционной привлекательности.

Поскольку главной ценностной ориентацией клиентов фитнес-клуба является потребность в получении качественных фитнес-услуг, проведение работ по усовершенствованию маркетинговой политики должно происходить с учетом организационных факторов управления сферой фитнес-услуг (организационно-правовые, управленческие, экономические и пропагандистские факторы). Реализации социальных и педагогических функций фитнес-клуба будет способствовать разработка мер на уровне субъекта фитнеса по пропаганде здорового образа жизни, повышению конкурентоспособности фитнес-клуба и привлечению клиентов к занятиям фитнесом.

Особое внимание в исследовании уделено профессиональной подготовке персонала для фитнес-клуба, в частности, тренеров и менеджеров. Определены направления образовательной деятельности в сфере фитнеса, а также обоснована особая роль в подготовке управленческих кадров для сферы фитнеса. Наличие команды профессионалов является основой качества услуг и реализации социально-педагогической направленности деятельности фитнес-клуба.

Перспективным для последующих исследований является маркетинговое исследование и изучение комплекса фитнес-услуг, имеющих инновационный характер, с целью обоснования проекта для привлечения венчурных инвестиций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Иващенко Л. Я. Программирование занятий оздоровительным фитнесом / Л. Я. Иващенко, А. Л. Благий, Ю. А. Усачев. – К.: Наук. світ, 2008. – 198 с.
2. Мічуда Ю. П. Особливості формування і розвитку ринкових відносин у сфері фізичної культури і спорту України / Ю. П. Мічуда // Теорія і методика фізичного виховання і спорту. – 2002. – № 1. – С. 109-112.
3. Мічуда Ю. П. Застосування маркетингових технологій у сфері фізичної культури і спорту України / Ю. П. Мічуда // Концепція розвитку фіз. виховання і спорту в Україні : зб. наук. праць Міжнародного університету «РЕГІ». – Рівне, 2001. – С. 63-66.
4. Мічуда Ю. П. Функціонування та розвиток сфери фізичної культури і спорту в умовах ринку: дис... д-ра наук: 24.00.02 / Ю. П. Мічуда. – К., 2008.
5. Смирнов М. О. Инновационный менеджмент в сфере физической культуры и спорта: концептуальные особенности / М. О. Смирнов // Современные научные исследования и инновации. – 2013. – № 11. – С. 27-33.
6. Смирнов С. И. Организационно-педагогические факторы управления сферой фитнес-услуг: дис. … канд. пед. наук: 13.00.04 / С. И. Смирнов. – СПб, 2013. – 196 с.
7. Управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5.
8. Tod Derkin. Ударный план для тела. – М.: Попурри, 2012. – 288 с.
9. Chad Waterberry. Революция мышц / Чад Уотербери. – Нью-Йорк: T-nation, 2007. – 44 с.
10. Mark Wella. Марк Велла. Анатомия фитнеса и силовых упражнений для женщин / М. Велла. – М.: Попурри, 2011. – 140 с.

Замлинська Ольга Володимирівна

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ТА КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ФІТНЕС-КЛУБУ

Метою дослідження є пошук можливостей вдосконалення організаційно-ресурсного забезпечення розробки маркетингової політики фітнес-клубів, що дозволяє залучати венчурні інвестиції. Методи дослідження: аналіз, синтез, анкетування, індукція, дедукція, системний підхід. У ході дослідження встановлено, що ефективне управління діяльністю суб'єктів фітнесу в Україні ускладнюється проблемами управління, оптимізація якого для сфери фітнесу пов'язана з підготовкою професійних кадрів, вибором за рахунок маркетингової політики форм і методів діяльності, спрямованої на забезпечення ефективного функціонування і розвитку сфери фітнесу. З урахуванням наслідків впливу ринкових відносин на процес функціонування та розвитку сфери фізичної культури і спорту, сформульовано завдання вдосконалення управління сферою фітнес-послуг і підвищення якості таких послуг, зокрема за рахунок інновацій. У зв'язку з цим, обґрунтовано, що реалізація соціальних і педагогічних функцій діяльності суб'єкта фітнесу дозволяє розробити і впровадити концепцію діяльності клубу, сформулювати стратегію його розвитку, цінову та маркетингову політику, систему продажів і сервісу, критерії якості послуг, схему добору та підвищення кваліфікації персоналу, що дозволило визначити необхідність більш детального вивчення ресурсного і організаційного забезпечення розробки маркетингової політики фітнес-клубів з урахуванням мотиваційно-ціннісних орієнтацій клієнтів, що дозволяє залучати венчурні інвестиції. Дослідження мотиваційно-ціннісних орієнтацій клієнтів фітнес-клубу дозволило визначити їх основою маркетингової політики суб'єкта і сформулювати зміст інноваційної складової діяльності фітнес-клубу з метою залучення венчурних інвестицій, принципові положення формування комплексу послуг і вимоги до підготовки і підвищення кваліфікації персоналу, відповідального за управління на рівні суб'єкта фітнесу.

Ключові слова: *маркетингова політика, розробка маркетингової політики, фітнес-клуб, інновації, венчурні інвестиції.*

Zamlynska O.

INNOVATION COMPONENT, AND PERSONNEL SUPPORT FOR THE IMPLEMENTATION OF THE MARKETING POLICY OF THE FITNESS CLUB

The aim of the article is the search for possibilities of improvement of organizational and resource support of development of marketing policy of fitness clubs, which allows attracting venture capital investment. Research methods: analysis, synthesis, questioning, induction, deduction, systematic approach. It has been established in the study that effective control of activity of subjects of fitness in Ukraine is complicated by the problems of management, optimization of which in the area of fitness is related to training of professional staff, choice at the expense of the marketing policy, forms and methods of activities aimed at ensuring the effective functioning and development of the sphere of fitness. The implications of market relations in the process of functioning and development of the sphere of physical culture and sports have been given, the task of improving the management in the sphere of fitness services and improving the quality of services, in particular through innovation has been formulated. In this regard, it has been proved that the implementation of social and pedagogical functions of the activity the subject of fitness allows developing and implementing the concept of the activities of the club, to formulate a strategy for its development, pricing and marketing policy, sales system and service, criteria of quality of services, scheme of selection and staff development, which allowed to determine the need for a more detailed examination of resource and organizational support of development of marketing policy of the fitness clubs with the accounting motivational value orientations of customers and to attract venture capital investment. The study of motivational and value orientations of fitness club allowed determining their basis of marketing policy of the subject and formulating the content of innovative activity of fitness club with the aim of attracting venture capital investment, basic provisions of formation of the complex of services and requirements for preparation and advanced training of personnel responsible for management at the regional level of fitness.

Keywords: *marketing policy, development of marketing policy, a health club, innovations, venture investments.*

Одержано 08.02.2016 р.

УДК 657.15

Замлинський Віктор Анатолійович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, аудиту і статистики,
Одеський торгівельно-економічний інститут
Київського національного торгівельно-економічного університету

УПРАВЛІННЯ ВЕНЧУРНИМ ІНВЕСТУВАННЯМ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО–ОБ'ЄКТНИЙ ПІДХІД

Метою дослідження є пошук можливостей щодо вирішення проблеми управління об'єктами венчурного інвестування на рівні підприємств. Методи дослідження: індукція, дедукція, аналіз, синтез, системного підходу. В ході дослідження з'ясовано, що реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» у частині сформованих державних пріоритетів інноваційного розвитку економіки заважає те, що за наявності значного попиту на венчурні інвестиції спостерігається незадовільний стан підготовки інвестиційних проектів у поєднанні зі слабкою фінансовою грамотністю ініціаторів інвестицій. Вказані проблеми обумовлені новизною практики отримання венчурних інвестицій для вітчизняних підприємств, що призводить до появи проблем управління венчурними інвестиціями. Для активізації інвестиційного процесу визначено об'єкти управління венчурними інвестиціями, інформація про які дозволяє приймати дієві управлінські рішення. Наукову новизну дослідження складає сформований підхід до теорії управління венчурними інвестиціями на основі доведення, що управління венчурною інвестиційною діяльністю повинно відбуватися з урахуванням принципів повноти та достовірності інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо напрямів венчурної інвестиційної діяльності, етапів і форм фінансування; комплексності управління на основі розмежування інформаційних даних про об'єкти інвестування за центрами виникнення витрат і джерелами фінансування; періодичності представлення аналітичних даних про об'єкти інвестування для прийняття управлінських рішень. Практичне застосування вказаних принципів полягає у запропонованому інституціонально-об'єктному підході до організації та здійснення управління, що враховує масштаби охоплення управлінським процесом досліджуваних об'єктів інвестування для досягнення цілей суб'єктів інвестицій в частині підвищення ефективності управління венчурним інвестуванням. Перспективним є дослідження можливостей створення системи економічної безпеки в сфері управління венчурними інвестиціями.

Ключові слова: *інвестиції, венчурна інвестиційна діяльність, венчурний капітал, управління венчурними інвестиціями, організація управління венчурними інвестиціями.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Адекватне особливостям національної економіки формування та подальше ефективне функціонування інноваційної моделі розвитку економіки передбачає наявність відповідної інноваційної інфраструктури. Фінансове забезпечення такої інфраструктури в сучасних соціально-економічних умовах не може базуватися виключно на бюджетних коштах або банківських кредитах. Безумовна необхідність та невідкладність такого фінансування обумовлює розробку і реалізацію наукомістких інноваційних програм за рахунок венчурних інвестицій, тобто залучення альтернативних позабюджетних фінансових ресурсів.

В умовах загострення фінансово-економічної та політичної кризи в Україні проблема загального пожвавлення та інтенсифікації інвестиційного процесу, пов'язаного з розвитком технологічного потенціалу економіки, є ключовою до вирішення в сфері управління процесами венчурного інвестування на рівні суб'єктів господарювання, ефективність якого досягається відповідним інформаційним забезпеченням.

Однак, враховуючи, що індустрія венчурного інвестування в Україні перебуває на стадії свого становлення [6], ряд питань теорії та методології управління об'єктами венчурного інвестування на макрорівні залишаються не вирішеними. Зокрема, необхідним є дослідження об'єктів венчурних інвестицій з урахуванням етапів процесу інвестування на рівні підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем венчурного інвестування в Україні присвячено праці таких вчених, як Л. Л. Антонюк, А. М. Букало, О. В. Красовська, Н. Ю. Пікуліна, А. М. Поручник, Н. І. Редіна, Л. А. Шило, Г. Ю. Яковець. На проблемах активізації інвестування інноваційного розвитку економіки України наголошують Н. В. Андреюк [1] та В. А. Денисюк [5]. Враховуючи важливість удосконалення управління венчурним інвестуванням на макрорівні, слід відзначити, що такий вид управління на рівні підприємств є вузькоспеціалізованою проблемою, адже об'єкти венчурного інвестування характерні для обмеженої кількості суб'єктів господарювання.

Мета статті (постановка завдання). Метою дослідження є пошук можливостей вирішення проблеми управління об'єктами венчурного інвестування на рівні підприємств з відповідним формуванням практичних рекомендацій.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вихід з фінансово-економічної кризи потребує стабілізації економічної ситуації в Україні шляхом розробки принципово нових інноваційних підходів до виробництва та оздоровлення фінансів, виходячи з історично сформованого геоекономічного становища, наявних ресурсів і виробничої бази, державної підтримки та наявного кадрового потенціалу.

Однак виснажений потенціал експортно-сировинної моделі економіки унеможливлює випереджаючий розвиток без появи нових факторів економічного зростання на рівні суб'єктів господарювання. Досягнення сталого випереджаючого розвитку економіки, передбаченого Стратегією сталого розвитку «Україна-2020» [7], потребує формування інноваційної моделі розвитку національного товаровиробника, реалізації проектів державно-приватного партнерства, спрямованих на імпортозаміщення, що створить нові робочі місця, збільшить бюджетні надходження та доходи громадян України (табл. 1).

Таблиця 1

Стратегія сталого розвитку «Україна-2020»: державні пріоритети інноваційного розвитку економіки [7]

Стратегія сталого розвитку «Україна-2020»			
Ключові показники на перспективу	До 2020 р. Україна посяде місце серед перших 30 позицій у рейтингу Світового банку Doing Business	Рейтинг країни за зобов'язаннями в іноземній валюті (шкала рейтингового агентства Standard and Poors) становитиме не нижче інвестиційної категорії «BBB»	Валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу (розрахунок Світового банку) підвищиться до 16 тис. доларів США
Пріоритетні програми розвитку	Енергонезалежність	Популяризація України в світі	Досягнення переважної частки високотехнологічного сектору в структурі ВВП
Реалізація векторів розвитку та безпеки	В частині формування інноваційної моделі розвитку національної економіки на макрорівні з метою активізації венчурного інвестування в умовах кризових явищ в економіці необхідним є подолання факторів, що стримують його, зокрема на основі досягнення ефективного управління венчурними інвестиціями на рівні суб'єктів господарювання		

На нашу думку, сучасна інноваційна модель розвитку економіки вимагає використання творчого потенціалу людей та інтелектуального капіталу як ключового фактору економічного зростання та

конкурентоспроможності національної економіки на основі відповідної системи інвестування, тобто венчурного капіталу.

Венчурний капітал (англ. Venture capital) – грошові кошти інвестиційних фондів або фірм, які спеціалізуються на фінансуванні росту молодих компаній, зазвичай за винагороду у вигляді доходу на акціонерний капітал [3]. Венчурний капітал є одним із видів приватного інвестування, який відповідає прагненням компанії щодо динамічного розвитку.

В дослідженні [4] обґрунтовано, що українська інвестиційно-інноваційна система ще не готова до побудови венчурної моделі бізнесу. Основні причини такого відставання обумовлені проблемами інвестиційного клімату України, а також нерозвиненістю ринку капіталу, переважанням низьких технологічних укладів в національній економіці, недосконалістю законодавчої системи у сфері венчурного інвестування, обмеженою кількістю інноваційних пропозицій. Водночас вітчизняні підприємці та інвестори не готові створювати венчурний бізнес європейського зразка.

У сфері венчурного бізнесу є певні суб'єкти інвестування, залежно від специфіки діяльності яких буде залежати управління інвестиціями на рівні об'єкта інвестування.

За даними [2; 4], в Європі функціонує близько 1 тис. фондів венчурного капіталу, капітал яких в 2013 р. досяг 56,8 млрд. євро, а частка інвестицій складає майже 0,25% ВВП Європи. На відміну від фондів прямих інвестицій, венчурні фонди здійснюють фінансування в формі дольової участі в капіталі компаній на початкових стадіях їх розвитку. Відповідно, венчурні фонди відіграють основну роль в становленні нового бізнесу та розвитку інновацій. Залежно від інвестиційної стратегії критеріями інвестування венчурних фондів є: обсяг інвестицій, частка в капіталі підприємства, стадія інвестування, галузь інвестування, регіональне розміщення підприємства та спрямованість інвестиційного проекту. Відповідно, діяльність венчурних фондів пов'язана з високим рівнем ризику, різною динамікою доходу.

У сучасних умовах господарювання ми спостерігаємо незначну активність венчурних інвесторів у українському бізнес-просторі, однак вони зацікавлені розглядати та підтримувати інвестиційні проекти вітчизняних підприємств. Серед активних венчурних фондів в Україні слід виділити TA Venture, Imperious Group, AVentures Capital, Detonate Ventures, Chernovetskyi Investment Group, Dekarta Capital, Vostok Ventures, Global Technology Foundation, Венчурний фонд Буковина [8].

Найбільш проблемним моментом є те, що за наявності значного попиту на венчурні інвестиції, менеджмент державних та приватних підприємств здебільшого неспроможний запропонувати якісні інвестиційні проекти. Найчастіше інвесторів зупиняють низька якість підготовки та життєздатності інвестиційних проектів, низький рівень фінансової грамотності ініціаторів інвестицій. Вказані проблеми обумовлені тим, що для вітчизняних підприємств практика отримання венчурних інвестицій є новою, відповідно, на рівні підприємств виникає ряд проблем управління венчурними інвестиціями.

Через відсутність в Україні ринку не лише венчурного капіталу, а й взагалі недостатню активність ринку цінних паперів, питання управління ними піднімається в наукових дослідженнях досить рідко. Розглянута проблематика визначає важливий напрям наукової дискусії, який є особливо актуальним в умовах стратегічного спрямування України на інтеграцію у світовий фінансово-економічний простір. Він передбачає необхідність визначення особливостей функціонування вітчизняного ринку венчурного інвестування та їх врахуванні при розробці відповідної методології управління інвестиціями на рівні підприємств. Наявність ефективного інформаційного забезпечення управління сприятиме активному впровадженню в практику прогресивних методів та інструментів фінансування інноваційного розвитку, яким є венчурний капітал.

Передусім, обґрунтування інвестиційного проекту залежить від вміння персоналу підприємства розробити бізнес-план для отримання інвестицій, з розумінням етапів такого інвестування та об'єктів, що виникають за кожним з етапів. Інформаційне забезпечення за рахунок бухгалтерського обліку, контролю, аналізу і планування управління такими об'єктами дозволяє фінансово обґрунтувати доцільність інвестицій, їх окупність і соціальне значення.

За основу етапів процесу венчурного інвестування використано результати дослідження О. В. Красовської [6, с. 100-101], Л. А. Шило [9] та Г. Ю. Яковець [10]. Слід відмітити, що в наукових дослідженнях розкрито етапи інвестування за стадіями розвитку підприємства, на яких може відбуватися інвестування венчурного капіталу. Відповідно, для кожного з етапів в табл. 2 виділено об'єкти управління венчурними інвестиціями, інформація про які дозволяє приймати дієві управлінські рішення, спрямовані на активізацію інвестиційного процесу.

Представлені в табл. 2 особливості етапів венчурного інвестування та відповідні за кожним етапом об'єкти управління інвестиційним процесом на рівні підприємств обумовлюють специфіку інформаційного забезпечення управління ними, зокрема на основі облікового відображення, контролю, аналізу та планування операцій з об'єктами. Розуміння комплексності об'єктів управління венчурними інвестиціями та відповідних методик розрахунку їх вартості, сум відповідних доходів, витрат тощо є основою здійснення дієвого планування інвестицій та обґрунтування інвестиційного проекту.

Слід враховувати, що специфічними об'єктами управління на різних етапах фінансування є витрати та доходи, позиковий капітал, частка статутного капіталу тощо, особливості яких обумовлені специфікою економічних відносин суб'єктів інвестиційного проекту.

Таблиця 2

Процес венчурного інвестування та відповідні об'єкти управління на рівні підприємств

Етапи	Зміст	Об'єкти управління
1	2	3
Посівна (першопочаткова) стадія (Seed stage)	Засновники нової компанії займаються розробкою продуктів або послуг для подальшого виробництва. Фінансування надається для досліджень, оцінки та розробки початкової концепції. Основними інвесторами є бізнес-ангели, друзі, сім'я засновників	Витрати на дослідження і розробки, на патентний захист, капітальні вкладення або капітальні витрати у створення нової технології, нематеріальних активів, витрати на дослідження ринку, на управління, внески засновників до статутного капіталу, формування бізнес-плану, підбір персоналу
Початкова стадія (Start-up stage)	Формування і інституціоналізація компанії, фінансування здійснюється для розробки продукції і початкового маркетингу	Витрати на дослідження і розробки, правове забезпечення договорів, капітальні вкладення або капітальні витрати у створення нової технології, нематеріальних активів, витрати на дослідження ринку, на управління, грошові кошти, підбір персоналу, ліцензійні платежі
Рання стадія (Early stage)	Формується основна команда управління та перевірена концепція продукту, хоча відсутній позитивний грошовий потік. Фінансування надається для запуску виробництва та продажу продукту (послуг)	Витрати на запуск виробництва, виробництво, управління виробництвом і компанією, інвестиції, грошові кошти, вкладення (капітальні витрати) у придбання і створення основних засобів, витрати на обслуговування позик, активи і зобов'язання сегмента, що формується, ліцензійні платежі
Пізня венчурна стадія (Later-stage venture)	Компанія ще може не отримувати прибуток, однак розширює масштаби своєї діяльності за рахунок фінансування	Витрати на розширення виробництва, доходи від продажу, інвестиції, грошові кошти, витрати на обслуговування позик, ліцензійні платежі
Стадія росту (Growth, Middle stage)	Відбувається зростання компанії, отримання доходів від продажу, формування акціонерного капіталу, пошук капіталу для розширення або реструктуризації діяльності, виходу на нові ринки без втрати контролю над бізнесом	Доходи від продажу, прибуток, інвестиції, грошові кошти, акціонерний капітал, емісія акцій, інвестиції, витрати на обслуговування позик
Стадія переходу від приватного до акціонерного капіталу (Bridge stage, Mezzanine)	Характерний перехідний етап від статусу приватного підприємства до статусу компанії, що котирується на біржі. Наявність повністю сформованої команди менеджменту та значні темпи зростання доходів	Емісія акцій, звичайні акції, привілейовані акції, інвестиції, доходи від продажу, прибуток, витрати на обслуговування позик, гібридні фінансові інструменти, теперішня вартість фінансових інвестицій, амортизована вартість фінансових інвестицій, амортизація дисконту (премії)
Стадія відновлення (Rescue/turnaround)	Компанія отримує певні труднощі в процесі ведення бізнесу та отримує фінансування для відновлення успішної діяльності	Інвестиції, витрати на обслуговування позик, гібридні фінансові інструменти, звичайні акції, привілейовані акції, теперішня вартість фінансових інвестицій, амортизована вартість фінансових інвестицій, амортизація дисконту (премії)
Вторинне придбання / заміна капіталу (Secondary purchase / Replacement capital)	Викуп випущених акцій іншим акціонерним товариством або акціонером (акціонерами)	Вилучений капітал, емісійний дохід, витрати на обслуговування позик, гібридні фінансові інструменти, звичайні акції, привілейовані акції, теперішня вартість фінансових інвестицій, амортизована вартість фінансових інвестицій, амортизація дисконту (премії), доходи і витрати від вибуття необоротних активів
Рефінансування банківської заборгованості (Refinancing bank debt)	Отримання вливань капіталу для зниження рівня кредитної залежності	Вилучений капітал, емісія акцій, звичайні акції, привілейовані акції, емісійний дохід, витрати на обслуговування позик, статутний капітал, гібридні фінансові інструменти, теперішня вартість фінансових інвестицій, амортизована вартість фінансових інвестицій, амортизація дисконту (премії)

Продопження табл. 2

Стадія викупу (Buyout)	Викуп контрольного пакету акцій зовнішніми або внутрішніми інвесторами	Вилучений капітал, емісійний дохід, звичайні акції, привілейовані акції, статутний капітал, витрати на оновлення основних засобів, витрати на придбання підприємства, позиковий капітал, витрати на обслуговування позик, гібридні фінансові інструменти, доходи і витрати від вибуття необоротних активів

Враховуючи виділені в табл. 2 об'єкти, обґрунтовано, що управління венчурною інвестиційною діяльністю повинно відбуватися з урахуванням таких принципів:

- повнота та достовірність інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо напрямів венчурної інвестиційної діяльності, етапів і форм фінансування;
- комплексність управління на основі розмежування інформаційних даних про об'єкти інвестування за центрами виникнення витрат і джерелами фінансування;
- періодичність представлення аналітичних даних про об'єкти інвестування для прийняття управлінських рішень.

Застосування таких принципів сприятиме забезпеченню інформацією системи управління венчурними інвестиціями для досягнення обґрунтованості відповідних управлінських рішень.

Таким чином, управління венчурним інвестуванням за відповідними етапами передбачає вплив на відповідні об'єкти інвестицій. Підвищенню ефективності управління сприятимуть заходи організаційного характеру, без яких процес управління апріорі неможливий. Забезпеченню ефективності управління венчурним інвестуванням, здійснення якого дозволяє досягти цілей суб'єктів інвестицій, сприятиме застосування запропонованого інституціонально-об'єктного підходу до організації та здійснення управління (табл. 3).

Таблиця 3

Інституціонально-об'єктний підхід до забезпечення управління венчурним інвестуванням

Складові	Зміст	Елементи
Інституціональна	Управління венчурними інвестиціями передбачає взаємодію відповідного персоналу для досягнення загальних цілей	1. Вибір суб'єкта (суб'єктів), відповідальних за операції з венчурними інвестиціями шляхом виділення на підприємстві в структурному підрозділі групи працівників або працівника, наділених повноваженнями до здійснення інвестицій. 2. Формування політики підбору персоналу для структурного підрозділу підприємства, пов'язаного з венчурним інвестуванням, розробка схеми підвищення кваліфікації персоналу. 3. Розподіл обов'язків між працівниками для виконання відповідних завдань. 4. Визначення схеми залучення внутрішніх аудиторів для підтвердження достовірності інформації для управління інвестиціями. 5. Формування правил ділової етики персоналу, залученого до венчурного інвестування
Об'єктна	Організація управління венчурними інвестиціями потребує методично-технічного забезпечення формування інформації про об'єкти інвестицій	1. Забезпечення діяльності працівників підприємства, залучених до венчурних інвестицій, на основі розробки відповідних методик обчислення показників про об'єкти інвестування. 2. Планування перевірок і відповідних виконавців з урахуванням особливостей та спеціалізації підрозділу. 3. Вибір умов і засобів технічного забезпечення виконання функцій персоналу з венчурного інвестування (технічні пристрої, документація, графік обміну документами, відомості, що складають комерційну таємницю, внутрішня звітність). 4. Розробка методичного забезпечення обґрунтування інвестиційного проекту

Запропонований підхід до забезпечення управління венчурним інвестуванням сформовано з урахуванням масштабів охоплення управлінським процесом досліджуваних об'єктів інвестування. Передбачені в табл. 3 елементи до відповідних складових охоплюють процедури забезпечення роботи з об'єктами інвестування на рівні методик, технічного обслуговування та кадрового забезпечення прийняття управлінських рішень. Для досягнення ефективності управління вказані процедури повинні регулюватися політикою діяльності підприємства та бути його комерційною таємницею.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Створення оптимальної структури фінансування інноваційних проектів і формування моделі інноваційного розвитку економіки України потребує створення умов для ефективного управління венчурними інвестиціями на рівні суб'єктів господарювання. Значний попит на венчурні інвестиції

не означає готовність вітчизняних підприємств запропонувати якісні інвестиційні проекти, що обумовлено новизною практики отримання венчурних інвестицій і управління ними.

Активізації інвестиційного процесу інноваційних проектів на основі прийняття дієвих управлінських рішень і їх інформаційного забезпечення сприятиме сформований перелік об'єктів управління венчурними інвестиціями за відповідними стадіями інвестування. Уточнення на рівні підприємств відповідних методик розрахунку вартості об'єктів, сум відповідних доходів, витрат тощо є основою здійснення дієвого планування інвестицій та обґрунтування інвестиційного проекту. З метою підвищення ефективності управління сформовано інституціонально-об'єктний підхід до організації та здійснення управління у вигляді переліку процедур організаційного характеру, здійснення яких дозволяє досягти цілей суб'єктів інвестицій. Перспективним для подальших досліджень є вивчення можливостей створення системи економічної безпеки в сфері управління венчурними інвестиціями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреюк Н. В. Венчурне фінансування як фактор інноваційного розвитку економіки України / Н. В. Андреюк // Наук. пр. Нац. ун-ту харч. технологій. – 2009. – № 30. – С. 6-8.
2. Букало А. М. Венчурні фонди в активізації інноваційної діяльності корпоративного сектору України / А. М. Букало // Проблеми науки. – 2011. – № 8. – С. 6-10.
3. Венчурний капітал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%BD%D1%87%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D1%96%D1%82%D0%B0%D0%BB.
4. Венчурные фонды в Украине: внутрикорпоративная оптимизация или высокотехнологический прорыв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://inventure.com.ua/analytics/formula/venchurnye-fondy-v-ukraine-vnutrikorpora-tivnaya-optimizaciya-ili-vysokotehnologicheskij-proryv#sthash.0TgFWa6Z.dpuf.
5. Денисюк В. А. Венчурне інвестування в національній інноваційній системі: аналіз механізмів розвитку, основи концепції для України / В. А. Денисюк // Проблеми науки. – 2010. – № 12. – С. 9-17.
6. Красовская О. В. Венчурное финансирование: мировые тенденции и ситуация в Украине [Текст] / О. В. Красовская; Нац. акад. наук Украины, Центр исслед. науч.-техн. потенциала и истории науки им. Г. М. Доброва. – К.: Конус-Ю, 2013. – 106 с.
7. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020». Схвалено Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.
8. Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/204/13_4.pdf.
9. Шило Л. А. Венчурне фінансування як форма нагромадження капіталу в системі управління потенціалом підприємства: монографія / Л. А. Шило, В. В. Железняк; Дніпропетр. нац. ун-т залізн. трансп. ім. В. Лазаряна. – Дніпропетровськ, 2010. – 194 с.
10. Яковець Г. Ю. Етапи життєвого циклу венчурного інвестування: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eztuir.ztu.edu.ua/6204/1/259.pdf.

Замлинский Виктор Анатольевич

УПРАВЛЕНИЕ ВЕНЧУРНЫМ ИНВЕСТИРОВАНИЕМ НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЙ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ОБЪЕКТНЫЙ ПОДХОД

Целью исследования является поиск возможностей решения проблемы управления объектами венчурного инвестирования на уровне предприятий. Методы исследования: индукция, дедукция, анализ, синтез, системный подход. В ходе исследования обосновано, что реализации Стратегии устойчивого развития «Украина-2020» в части сформированных государственных приоритетов инновационного развития экономики мешает то, что при наличии значительного спроса на венчурные инвестиции, наблюдается низкое качество подготовки инвестиционных проектов, низкий уровень финансовой грамотности инициаторов инвестиций. Указанные проблемы обусловлены новизной практики получения венчурных инвестиций для отечественных предприятий, что приводит к появлению проблем управления венчурными инвестициями. С целью активизации инвестиционного процесса определены объекты управления венчурными инвестициями, информация о которых позволяет принимать действенные управленческие решения. Научную новизну исследования составляет сформированный подход к теории управления венчурными инвестициями на основе доказательства, что управление венчурною инвестиционной деятельностью должно происходить с учетом принципов полноты и достоверности информационного обеспечения принятия управленческих решений относительно направлений венчурной инвестиционной деятельности, этапов и форм финансирования; комплексности управления на основе разграничения информационных данных об объектах инвестирования по центрам возникновения затрат и источникам финансирования; периодичности представления аналитических данных об объектах инвестирования для принятия управленческих решений. Практическое применение указанных принципов заключается в предложенном институционально-объектном подходе к организации и осуществлению управления, учитывающем масштабы охвата управленческим процессом исследуемых объектов инвестирования для достижения целей субъектов инвестиций в части повышения эффективности управления венчурным инвестированием. Перспективным является исследование возможностей создания системы экономической

безопасности в сфере управления венчурными инвестициями.

Ключевые слова: *инвестиции, венчурная инвестиционная деятельность, венчурный капитал, управление венчурными инвестициями, организация управления венчурными инвестициями.*

Zamlynsky V.

MANAGEMENT OF VENTURE CAPITAL INVESTMENT AT THE ENTERPRISE LEVEL: INSTITUTIONAL-OBJECTIVE APPROACH

The aim of this study is to search for opportunities to address facility management issues of venture investment at the enterprise level. Methods: induction, deduction, analysis, synthesis, systematic approach. It has been found during the study that implementation of the Strategy for Sustainable Development "Ukraine-2020" in part of the existing state priorities of innovation development of economy is hampered by the fact that when there is significant demand for venture capital investments, there is an unsatisfactory state of preparation of investment projects, combined with a weak financial literacy of investments initiators. These problems are due to the novelty of the practice of obtaining venture capital investments for national enterprises, which leads to the emergence of venture capital management challenges. To activate the investment process, venture capital management objects have been identified, information on which allows taking effective management decisions. The scientific novelty of the study is formed approach to the venture capital management theory based on evidence that the management of venture capital investment activity should take place taking into account the principles of completeness and accuracy of information support of management decision-making in areas of venture investing activities, stages and forms of financing; integrated management based on the differentiation of information data about the objects of investment according to centers of costs and funding sources; periodicity of analytical data on investment objects for management decisions. The practical application of these principles is to offer institutional-object approach to the organization and implementation of control, taking into account the extent of coverage of the management process of the objects of investment to achieve the investment objectives of the subjects in terms of improved management of venture investing. It is promising to study the feasibility of establishing an economic security in the field of venture capital investment management.

Keywords: *investment, venture investment, venture capital, venture capital management, organization management of venture capital.*

Одержано 08.02.2016 р.

УДК 005.936.3

Засадний Богдан Андрійович,
к.е.н., доцент, докторант кафедри обліку та аудиту,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СОЦІАЛЬНІ ПРИНЦИПИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

В сучасних умовах здійснення підприємницької діяльності одночасно з досягненням високих економічних результатів важливого значення набуває забезпечення соціального ефекту, що сприяє підвищенню рівня соціального забезпечення суспільства. Тому застосування соціальних принципів в управлінні підприємницькою діяльністю та поширення практики соціальної відповідальності бізнесу в сучасних умовах розвитку економіки України має важливе значення та потребує особливої уваги. Мета статті полягає у розкритті сутності соціальних принципів управління підприємницькою діяльністю та їх практичному застосуванні для підвищення соціальної відповідальності бізнесу в сучасних умовах господарювання. Методологічною базою підготовки та написання статті стали загальнонаукові методи пізнання наукової реальності, що пов'язана із складними процесами функціонування системи управління підприємницькою діяльністю в сучасних умовах господарювання, а саме: метод системного підходу, аналізу і синтезу, метод порівняння, індуктивно-дедуктивний підхід, історичний підхід, табличний метод тощо. У статті обґрунтовано застосування соціальних принципів в управлінні підприємницькою діяльністю та проаналізовано моделі соціальної відповідальності бізнесу і шляхи їх застосування в сучасних умовах розвитку економіки України. Правильне функціонування будь-якої системи залежить від принципів, які застосовуються в процесі управління цією системою і без яких вона не може виконувати своє призначення. Таким чином, соціальні принципи в системі управління підприємницькою діяльністю повинні займати одне з першочергових місць, оскільки метою здійснення підприємницької діяльності є не лише отримання прибутку, а й досягнення соціального ефекту, що сприятиме підвищенню соціального добробуту суспільства. Досягнення соціального ефекту в процесі управління підприємницькою діяльністю характеризує рівень соціальної відповідальності бізнесу, як морально-етичну відповідальність компаній за рівень якості

виробленої продукції, надання послуг (виконання робіт), а також створення гармонійного середовища для відносин між працівниками, партнерами, споживачами та суспільством і державою загалом у вирішенні соціальних проблем. Подальшого наукового обґрунтування вимагає вирішення питання щодо створення сприятливих організаційно-правових умов для стимулювання соціальної відповідальності бізнесу та її ефективної реалізації з використанням усього комплексу методів та механізмів.

Ключові слова: *управління, підприємницька діяльність, система управління, принципи управління, соціальна відповідальність бізнесу.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Ефективна система управління підприємницькою діяльністю в умовах європейської інтеграції України повинна стати однією з важливих передумов підвищення соціально-економічного добробуту суспільства. Підприємницька діяльність – це самостійна, систематична, на власний ризик діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

В сучасних умовах здійснення підприємницької діяльності важливого значення набуває досягнення високих економічних результатів. Однак, досягнення соціальних результатів, що сприяє підвищенню рівня соціального забезпечення суспільства, має не менш важливе значення.

Досягнення позитивних результатів підприємницької діяльності перш за все залежить від принципів, на основі яких здійснюється управління цією діяльністю. Принципи, на основі яких здійснюється підприємницька діяльність визначені ст. 44 Господарського кодексу України. Проте, соціальні принципи управління підприємницькою діяльністю та соціальна відповідальність бізнесу перед суспільством законодавчо не визначені.

Таким чином, застосування соціальних принципів в управлінні підприємницькою діяльністю та поширення практики соціальної відповідальності бізнесу в сучасних умовах розвитку економіки України має важливе значення та потребує особливої уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує, що у наукових працях вітчизняних вчених приділяється недостатньо уваги питанням застосування соціальних принципів управління підприємницькою діяльністю та соціальної відповідальності бізнесу. Зокрема, зазначена проблематика розглядається у наукових працях Д. Баюри, Н. Тюріна, Н. Марущака, С. Радченко, В. Воробей, А. Данилюк, О. Грішнової.

Враховуючи актуальність вище зазначеної проблеми, виникає необхідність в подальшому науковому дослідженні питань соціальної відповідальності бізнесу та застосування соціальних принципів в управлінні підприємницькою діяльністю.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті полягає в розкритті сутності соціальних принципів управління підприємницькою діяльністю та їх практичному застосуванні для підвищення соціальної відповідальності бізнесу в сучасних умовах господарювання.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Ефективне управління в умовах ринкових відносин неможливо уявити без системи менеджменту як наукової концепції відносин між людьми з приводу планування, організації, мотивації та контролю виробничо-комерційної та фінансової діяльності підприємства.

Термін «управління» набагато ширший, ніж менеджмент, оскільки застосовується до різних видів людської діяльності (наприклад, управління літаком); до різних сфер діяльності (управління державою, управління природними ресурсами); управління структурними підрозділами (підрозділи в державних органах влади, на підприємствах тощо) [2].

Менеджмент слід розглядати як різновид управління діяльністю суб'єктів господарювання, які функціонують в умовах ринкової економіки та одним з основних об'єктів якого є кадровий потенціал. Проте, в останній час менеджмент почали застосовувати у сфері соціальних та політичних відносин.

Сутність поняття «менеджмент» визначається від англійського дієслова «to manage», що в перекладі на українську мову означає «управляти, уміти поводитися з чимось, справлятися, зуміти зробити щось, бути спроможним здійснити, виконати щось». Отже, менеджмент можна розглядати, як мистецтво управляти, здатність щось здійснювати, виконувати.

Зміст будь-якої науки глибше розкривається через її принципи, функції, методи та предмет дослідження. Принципи менеджменту – це об'єктивно обґрунтовані правила поведінки менеджерів під час управління діяльністю підприємств. За допомогою принципів здійснюється реалізація методів управління діяльністю підприємства. Принципи менеджменту завжди є постійними та мають обов'язковий характер до виконання, а методи можуть змінюватися залежно від умов діяльності підприємства.

Принцип (від лат. *principium* – начало, основа) – це твердження, яке сприймається як головне, важливе, суттєве, неодмінне або, принаймні, бажане. У науці принципи – це загальні вимоги до побудови теорії, сформульовані як те первинне, що лежить в основі певної сукупності фактів. При характеристиці різноманітних систем принципи відображають ті суттєві характеристики, що відповідають за правильне функціонування системи, без яких вона не виконувала б свого призначення.

Вперше термін «принципи управління» ввів у теорію і практику управління Ф. Тейлор, котрий у 1911 році опублікував працю «Принципи наукового управління».

Також значний внесок у розвиток менеджменту, як науки, зробив американський інженер Г. Емерсон, котрий у 1912 році у своїй праці «Дванадцять принципів продуктивності» сформулював такі принципи: точно поставлені ідеали або цілі; здоровий глузд; компетентна консультація; дисципліна;

справедливе ставлення до персоналу; швидкий, надійний, повний, точний і постійний облік; диспетчеризація; норми і розкладки; нормалізація умов; нормування операцій; писані стандартні інструкції; винагорода за продуктивність [3].

Анрі Файоль у своїй праці «Загальне і промислове управління» сформулював 14 принципів адміністративного управління: розподіл праці; повноваження і відповідальність; дисципліна; єдиноначальність; єдність дій; підпорядкованість особистих інтересів спільним; винагорода персоналу; централізація; скалярний ланцюг; порядок; справедливість; стабільність робочого місця для персоналу; ініціатива; корпоративний дух [4].

Дослідження вітчизняної та зарубіжної економічної літератури свідчать про те, що науковці достатньо глибоко вивчили принципи менеджменту, проте однакове їх тлумачення відсутнє.

Так, М. Мартиненко до принципів менеджменту відносить: принцип цілеспрямованості; принцип врахування інтересів; принцип ієрархічності; принцип взаємозалежності; принцип динамічної рівноваги; принцип економічності [5]. О. Кузьмін і О. Мельник крім вище вказаних, відносять ще й такі принципи як активізація, системність і єдиновладдя [6]. І. Герчикова виділяє принцип оптимального поєднання централізації і децентралізації в управлінні; принцип поєднання прав, обов'язків і відповідальності; принцип єдності команди і принцип демократизації управління [7].

І. Стеценко виокремлює такі принципи, на яких ґрунтується менеджмент:

– вироблення структурних завдань для працівників, згуртування їх навколо загальних цілей підприємства;

– постійне формування і розвиток персоналу менеджерів на будь-якому рівні управління через їх постійне підвищення кваліфікації;

– вибір мети для консолідації дій працівників, цілеспрямованість їх зусиль та ефективне використання позитивних якостей персоналу щодо ідеалів підприємства;

– постійне підвищення культури і моральних цінностей в організації;

– налагодження комунікацій у межах підприємства та в зовнішньому середовищі;

– ефективність менеджменту (технологічна, організаційна і матеріальна оснащеність, ріст обсягу випуску та реалізації продукції, підвищення продуктивності праці, а також рівня прибутковості та соціальні аспекти колективної зацікавленості в результатах праці) [8].

Управління, будучи результатом суспільного поділу праці, налічує багато тисячоліть, оскільки організації як явище суспільного життя з'явились ще на початку виникнення цивілізації. Протягом усього часу існувала й практика управління. Але як наукова дисципліна управління виникло лише наприкінці XIX – на початку XX ст.

В сучасному світі не можна побудувати успішний бізнес, коли саме суспільство навколо нього являється бідним. В цьому випадку бізнес також повинен брати на себе відповідальність за ті процеси, які відбуваються в суспільстві. Головним принципом, яким він має при цьому користуватися – принцип людської гідності і загального блага.

Працювати потрібно на добро або результат, який зосереджений не лише для власників бізнесу чи окремих груп, але який є корисний для багатьох верств населення. Разом з тим, бізнес не може у своїй діяльності ховатися за благодійністю, коли у своїй діяльності він керується принципами несправедливості, як щодо своїх працівників, так і суспільства загалом. Благодійність має бути як належний розподіл багатства, а не як маска для створення хорошої репутації, оскільки не може бути благодійником для суспільства той, хто не платить належну зарплату своїй працівникам чи ухиляється від сплати податків до державного бюджету.

Пошанування людської гідності у західній культурі бере свої корені з християнської традиції. Тому християнське розуміння покликання до лідерства у бізнесі на перше місце ставить належне пошанування гідності людини. Якщо це відкинути, то діяльність бізнесу ризикує стати звичайним заробітком та нагромадженням капіталу лише для певної категорії людей. Іншою важливою цінністю та етичним принципом для бізнесу є спільне благо суспільства, адже бізнес творить багато важливих умов, що сприяють загальному благу суспільства. Його продукція і послуги, створені робочі місця, економічні та соціальні гарантії, доступні для суспільства, – це основа доброго життя людства загалом. Бізнес важливий для загального блага суспільства і всього світового порядку. Він найкраще сприяє розвиткові тоді, коли його діяльність орієнтована на шанобливе ставлення до гідності людей.

Співпраця між бізнесом та суспільством, яка буде побудована на принципах людської гідності, може отримати результат, який буде мати позитивний ефект як для перших, так і для других. Сучасний бізнес кидає виклик суспільству прикладами антисоціальної та антигуманної поведінки в різних проявах. Саме тому, в умовах глобалізації економіки необхідно звертати увагу на моральний клімат сучасного бізнесу.

З позиції християнства, моральна мета підприємницької діяльності співпадає із загальнолюдською моральною оцінкою мети цієї діяльності. Наприклад, не слід виробляти та реалізовувати товари, які можуть завдати шкоду споживачам: товари із простроченим терміном реалізації; продукти, які не відповідають міжнародним стандартам якості; продукти, які містять емульгатори та стабілізатори, що завдають шкоду здоров'ю людей.

Приймаючи управлінські рішення, менеджеру слід пам'ятати про те, що результат його рішень впливатиме, в першу чергу, на людей. Менеджерам не слід сприймати співробітників або підлеглих простим інструментом для досягнення їхніх законних цілей. Часто цілком законні рішення, які приймаються менеджером, насправді є економічно невигідні для суспільства загалом, хоча залишаються ефективними для нього особисто та для організації, в якій він працює.

Поважаючи людську гідність, цінуючи людину

як особистість, а не як простий інструмент для досягнення власного кар'єрного росту, кожен менеджер може зрозуміти і відчути стратегію власної діяльності, рішень та дій, в допустимих межах зможе узгодити практичну результативність зі своєю відповідальністю по відношенню до кожної людини і суспільства загалом.

Економічна ефективність господарської діяльності компаній та соціальний розвиток суспільства – це не дві окремі чи альтернативні цілі, а одна неподільна мета моральної складової економіки. Таким чином, господарська діяльність, що здійснюється на моральних засадах має подвійне значення – воно реалізується через виробництво товарів та послуг, корисних та необхідних для розвитку кожної людини та суспільства загалом.

Метою підприємницької діяльності є створювати блага та сприяти їх постійному збільшенню, не лише кількісному, а й якісному. Коли така діяльність спрямована не лише на отримання прибутку, а на соціальний розвиток суспільства, то з моральної точки зору така діяльність є правильною. Таким чином, суб'єкти господарювання, здійснюючи підприємницьку діяльність, крім суто економічної функції, повинні виконувати також і соціальну функцію, створюючи можливості для розвитку людей і суспільства в цілому.

Підприємство має досягати мету в економічних показниках і згідно з економічними критеріями, але не повинно нехтувати справжніми цінностями, які забезпечують реальний розвиток людини і суспільства. Із цієї точки зору, «підприємство» – це не тільки «об'єднання капіталу», це ще й «об'єднання людей», у якому вони у різний спосіб беруть участь і несуть відповідальність, залежно від того, чи вкладають у розвиток виробництва свій капітал, чи свою працю [9].

Важливим є те, щоб підприємства в рамках господарської діяльності своє законне прагнення досягнути високих фінансових результатів гармонійно поєднувало з безумовним захистом гідності людей, які працюють на різних рівнях організації діяльності. Ці дві мети не суперечать одна одній, оскільки, з одного боку не можливо було б забезпечити майбутнє компанії без виробництва товарів, робіт (послуг) та отримання прибутку, а з іншого боку, якщо працівникам надається можливість розвитку, використання своїх здібностей, навичок та впровадження певних ідей, це сприяє підвищенню рівня продуктивності та ефективності праці.

Інтеграція України у світове співтовариство ставлять перед українськими компаніями нові завдання, одним з яких є впровадження принципів соціальної відповідальності у господарську практику.

Починаючи з 1950-х рр. було розроблено багато концепцій соціальної відповідальності, які розвивалися послідовно і акумулювали в собі попередні досягнення. Провідна роль у їх розвитку належала американським вченим, тоді як в Європі концепція соціальної відповідальності бізнесу була офіційно сформована лише наприкінці 90-х рр. XX ст.

Соціальну відповідальність бізнесу слід розглядати як морально-етичну відповідальність компаній за рівень надання послуг, рівень якості виробленої продукції, а також створення гармонійного середовища для відносин між працівниками, партнерами, споживачами та суспільством загалом у вирішенні соціальних проблем. Це відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище. Цей вплив здійснюється через прозору та етичну поведінку, яка сприяє сталому розвиткові, здоров'ю та добробуту суспільства, не суперечить відповідному законодавству та міжнародним нормам поведінки.

Соціальна відповідальність притаманна сучасній моделі бізнесу. Громадськість як головний замовник має разом із державними органами допомогти бізнесу усвідомити свою соціальну відповідальність та ефективно реалізувати її з використанням усього комплексу механізмів.

Держава на законодавчому рівні та на рівні місцевого самоврядування має створити такі прозорі та сприятливі організаційно-правові умови для бізнесу, які би реально стимулювали його соціальну відповідальність.

Бізнес має орієнтуватись на найбільш ефективні сучасні форми і методи реалізації соціальної відповідальності на внутрішньому, зовнішньому та суспільному напрямах через затвердження корпоративних етичних норм, впровадження систем управління якістю товарів і послуг, співпрацю із владою та громадськістю.

Основними об'єктами реалізації програм соціальної відповідальності корпорацій, фірм та організацій є персонал, зацікавлені особи, суспільство, екологія. Схему взаємодії цих факторів показано в таблиці 1.

В умовах формування цивілізованих ринкових правил поведінки питання перенесення частини відповідальності за виконання соціальних зобов'язань перед суспільством на корпорації дедалі більше активізується.

Світовий досвід свідчить про можливості використання різних підходів до виконання соціальних зобов'язань держави перед суспільством.

Модель ринкового капіталізму США грунтується на виключно регулятивній функції держави у сфері соціального захисту населення. Корпорації США беруть на себе додаткову відповідальність за соціальний розвиток своїх колективів.

Європейські соціальні стандарти корпорацій базуються на рівномірній відповідальності держави та корпорацій за соціальний розвиток суспільства. Корпорації через активізацію благодійних проектів беруть участь у соціальному розвитку своїх територій.

Східноазійська державно-керована модель капіталізму базується на консенсусі між основними бізнесовими групами і передбачає перенесення на бізнес всієї відповідальності за соціальний розвиток населення країни.

Отже, Україна наразі проходить важливий період реалізації своєї мети щодо підвищення рівня соціального, економічного та демократичного життя до рівня, визначеного Європейськими стандартами.

Таблиця 1

Соціальна відповідальність компаній та способи її реалізації

Об'єкт	Напрям	Спосіб	Ефективність
Персонал	Умови праці. Ставлення до працівників. Безпека робочих місць.	Корпоративні пенсійні фонди. Медичне страхування. Додатковий соціальний пакет. Конкурентоспроможна заробітна плата. Система компенсацій та відшкодувань.	Збереження кадрового потенціалу.
Зацікавлені особи	Безпечність продукції. Взаємовідносини з постачальниками, споживачами, банками тощо.	Міжнародні стандарти якості. Налагодженість роботи зі скаргами.	Репутація. Лояльність.
Суспільство	Створення нових робочих місць. Виконання податкових зобов'язань.	Благодійництво. Меценатство. Соціальні акції.	Репутація.
Екологія	Екологічна безпечність. Збереження енергетичних, мінеральних та інших природних ресурсів. Зменшення промислових викидів. Утилізація відходів та сміття. Рекультивація земель.	Система екологічного менеджменту за стандартом ISO 14001. Енергозберігаючі та екологічно безпечні технології. Сертифіковані лабораторії для моніторингу природного навколишнього середовища.	Зниження витрат корпорації.

Джерело: [11]

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Принципи визначають суттєві характеристики, що відповідають за правильне функціонування будь-якої системи, без яких вона не може виконувати своє призначення. Таким чином, соціальні принципи в системі управління підприємницькою діяльністю повинні займати одне з першочергових місць, оскільки метою здійснення підприємницької діяльності є не лише отримання прибутку, а й досягнення соціального ефекту, що сприятиме підвищенню соціального добробуту суспільства. До таких принципів, перш за все, слід віднести принцип людської гідності та загального блага суспільства.

Досягнення високих фінансових результатів та соціального ефекту в процесі управління підприємницькою діяльністю – це не дві різні цілі, які суперечать одна одній, оскільки є взаємопов'язані та взаємодоповнюючі.

Результат досягнення соціального ефекту в процесі управління підприємницькою діяльністю характеризує рівень соціальної відповідальності бізнесу, як морально-етичну відповідальність компаній за рівень якості виробленої продукції, надання послуг (виконання робіт), а також створення гармонійного середовища для відносин між працівниками, партнерами, споживачами та суспільством і державою загалом у вирішенні соціальних проблем.

Подальшого наукового обґрунтування вимагає вирішення питання щодо створення сприятливих організаційно-правових умов для стимулювання соціальної відповідальності бізнесу та її ефективної реалізації з використанням усього комплексу методів та механізмів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України прийнятий Верховною Радою України від 16.01.2003р. №436-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page.

2. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики: монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль: Видавництво «Карт-Бланш», 2010. – 259 с.

3. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности / Г. Эмерсон; пер. с англ. – М.: Экономика, 1972. – 223 с.

4. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль. – М.: Экономика, 1992. – 128 с.

5. Мартиненко М. М. Основи менеджменту: підручник / М. М. Мартиненко. – К.: Каравела, 2005. – 496 с.

6. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту: підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К.: Академвидав, 2003. – 413 с.

7. Герчикова И. Н. Менеджмент: учеб. / И. Н. Герчикова. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 1995. – 480 с.

8. Стеценко І. Т. Основи менеджменту. Хто такий менеджер: навч. посіб. / І. Т. Стеценко. – К.: А.С.К., 2005. – 224 с.

9. Компендіум соціальної доктрини церкви / Перекл. О. Живиця. – К.: Вид-во «Кайрос», 2008. – 549 с.

10. Тюрін Н. М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч.посіб. / Н. М. Тюрін. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 236 с.

11. Алфорд Х. Менеджмент, когда вера имеет значение / Алфорд Х., Нотон М.: перевод с англ. О. Живица, Ю. Щербинина. – К.: Издательство «Кайрос», 2003. – 356 с.

12. Марущак Н. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні в контексті світового досвіду / Н. Марущак // Вісник КНУ ім. Т.Шевченка. Серія: Економіка. – 2012. – № 138. – С. 68-71.

13. Баюра Д. О. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д. О. Баюра // Україна: аспекти праці. – К.: НДІПіЗН, 2009. – С. 21-25.

14. Баюра Д. О. Соціальна відповідальність як інструмент удосконалення корпоративного управління в Україні / Д. О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – № 27. – С. 204-210.

Засадный Богдан Андреевич

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

В современных условиях осуществления предпринимательской деятельности одновременно с достижением высоких экономических результатов также важное значение приобретает обеспечение социального эффекта, которой способствует повышению уровня социального обеспечения общества. Поэтому, применение социальных принципов в управлении предпринимательской деятельностью и распространение практики социальной ответственности бизнеса в современных условиях развития экономики Украины имеет важное значение и требует особого внимания. Цель статьи заключается в раскрытии сущности социальных принципов управления предпринимательской деятельностью и их практическом применении для повышения социальной ответственности бизнеса в современных условиях хозяйствования. Методологической базой подготовки и написания статьи стали общенаучные методы познания научной реальности, связанной со сложными процессами функционирования системы управления предпринимательской деятельностью в современных условиях хозяйствования, а именно: метод системного подхода, анализа и синтеза, метод сравнения, индуктивно-дедуктивный подход, исторический подход, табличный метод и др. В статье обосновано применение социальных принципов в управлении предпринимательской деятельностью и проанализированы модели социальной ответственности бизнеса и пути их применения в современных условиях развития экономики Украины. Правильное функционирование любой системы зависит от принципов, которые применяются в процессе управления этой системой и без которых она не может выполнять свое предназначение. Таким образом, социальные принципы в системе управления предпринимательской деятельностью должны занимать одно из первоочередных мест, поскольку целью осуществления предпринимательской деятельности является не только получение прибыли, но и достижения социального эффекта, что будет способствовать повышению социального благосостояния общества. Достижения социального эффекта в процессе управления предпринимательской деятельностью характеризует уровень социальной ответственности бизнеса, как морально-этическую ответственность компаний за уровень качества производимой продукции, оказание услуг (выполнение работ), а также создание гармоничной среды для отношений между работниками, партнерами, потребителями, обществом и государством в целом в решении социальных проблем. Дальнейшего научного обоснования требует решение вопроса о создании благоприятных организационно-правовых условий для стимулирования социальной ответственности бизнеса и ее эффективной реализации с использованием всего комплекса методов и механизмов.

Ключевые слова: *управление, предпринимательская деятельность, система управления, принципы управления, социальная ответственность бизнеса.*

Zasadnyi B.

THE SOCIAL PRINCIPLES IN THE MANAGEMENT OF BUSINESS ACTIVITIES

In modern conditions of business with achieving high economic results it is also important to ensure social effect, thereby increasing the level of welfare of society. Therefore, the use of social principles in the management of business activities and dissemination practices of social responsibility in modern conditions economic development of Ukraine is important and requires special attention. The purpose of the article is to disclose the nature of social management principles in business activities and their practical application for improving social responsibility in the current economic conditions. The methodological basis of preparation and writing became general scientific methods of scientific knowledge of reality, which is associated with complex processes management system business in the current economic conditions, namely the method of systematic approach, analysis and synthesis method comparison, inductive-deductive approach, historical approach tabular method etc. The social principles in the management of business activities have been considered and the models of business social responsibility have been analyzed in the article and how to apply them in modern conditions economic development of Ukraine. The proper functioning of any system depends on the principles used in the management of this system and without which it cannot fulfill its purpose. Thus, the social principles in the management of business activities should occupy one of the primary places as the purpose of business is not only profit, but also achieve social impact that will promote social well-being of society. Achieving social impact in the management

of business activity reflects the level of social responsibility as a moral and ethical responsibility of companies for the quality level of products, services (works) and create a harmonious environment for relations between employees, partners, customers and society and the state generally in solving social problems. Further scientific study requires a decision on creation of favorable organizational and legal conditions to encourage corporate social responsibility and its effective implementation, using all methods and mechanisms.

Key words: *management, entrepreneurship, management system, principles of management, business social responsibility.*

Одержано 14.02.2016 р.

УДК 005.591.4

Зікій Наталія Леонідівна,
аспірант кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний торговельно-економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ДЕФІНІЦІЇ «РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА»

У статті розкрито теоретичні основи дефініції «реструктуризація підприємства», охарактеризовано мету та цілі проведення реструктуризації. Метою статті є аналіз та узагальнення теоретичних засад поняття «реструктуризація підприємства», а також систематизація мети та цілей проведення реструктуризаційних заходів. Для досягнення поставленої мети у статті використано методи аналізу, синтезу та порівняльного аналізу. В статті визначено, що сьогодні не існує єдиної думки щодо трактування дефініції «реструктуризація підприємства». Аналіз суперечливих поглядів різних науковців дав змогу зробити висновок, що реструктуризація підприємства є багатоаспектним та широким поняттям, яке вимагає детального дослідження та глибшого вивчення. Обґрунтовано, що реструктуризація підприємства – це процес комплексних заходів, спрямованих на ефективне функціонування суб'єкта господарювання і виступає своєрідним каталізатором успіху діяльності організації. Проведений аналіз досліджень науковців дав змогу визначити, що мета проведення реструктуризаційних змін на підприємстві є досить різноманітною та залежить від економіки країни, факторів ринкового середовища, життєвого циклу підприємства, але кінцевий результат зводиться або до підвищення ефективності діяльності підприємства, або до забезпечення виживання на ринку. Детальний аналіз цілей проведення реструктуризації дав змогу виділити дві основні групи: державні та локальні. Своєю чергою, до локальних віднесено: правові, управлінські, економічні, технологічні, фінансові, виробничі, техніко-технологічні, структурні та соціальні. Практична значущість одержаних результатів полягає в тому, що теоретичні положення статті мають прикладне значення та можуть бути використані в будь-якій економічній діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання. Дослідження мети та цілей проведення реструктуризації стало підґрунтям до визначення у подальших дослідженнях різноманітності класифікаційних ознак реструктуризаційних перетворень підприємства.

Ключові слова: *зміни, напрям, діяльність, реструктуризація, підприємство.*

ВСТУП

Враховуючи політичну та економічну нестабільність сьогодення нашої країни, суб'єктам господарювання необхідно активно спостерігати за станом на конкурентному ринку, вчасно спланувати, проводити зміни і завжди бути готовими до змін. Динамічний розвиток ринкового середовища вимагає від підприємств швидкої реакції у відповідь, тому вчасно проведені зміни на підприємстві є ключовим фактором успіху утримання своєї позиції на ринку та поліпшення економічного зростання діяльності.

Постановка проблеми. Сучасні трансформаційні процеси, які відбуваються на ринку, змушують керівництво підприємств приймати кардинальні рішення задля виживання серед конкурентів, покращення показників економічного росту діяльності та підвищення інвестиційної привабливості. Ефективна робота будь-якого підприємства неможлива без проведення трансформаційних змін.

У сучасних тенденціях розвитку ринкового середовища, задля забезпечення конкурентоспроможності підприємства застосовують в своїй діяльності реструктуризацію. Це багатоаспектний та комплексний процес, націлений на збереження ринкової позиції та підвищенні інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання. Вчасність проведення реструктуризаційних змін та грамотність розроблення програми даних змін часто призводить до ефективності їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних аспектів дефініції «реструктуризація підприємств» знайшли висвітлення

у працях таких науковців, як: М. Аїстова [1], І. Бабій [3], М. Білик [4], П. Друкер [8], В. Жданов [9], В. Заболотний [10], В. Крижанівський [12], О. Терещенко [22], І. Мазур, В. Шапіро [14] та інших. Але проведений аналіз наукових праць показав необхідність у проведенні дослідження теоретичних положень даного поняття, його узагальнення та особливостей у визначенні мети і цілей.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті полягає в аналізі та узагальненні теоретичних засад поняття «реструктуризації підприємства», а також в систематизації мети та цілей проведення реструктуризаційних заходів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дефініція «реструктуризація підприємства» у вітчизняній практиці з'явилась ще на початку 90-х років XX століття, першопричиною застосування якої було подолання кризових явищ та виживання на ринку серед конкурентів. В умовах сучасного розвитку підприємницької діяльності із забезпеченням її конкурентоспроможності актуальність використання даного поняття не втратила сенсу. Тому, враховуючи значну кількість та вагомість досліджень у науковому полі щодо теоретичних положень, трактування дефініції «реструктуризація підприємства» переосмислюється. На сьогодні ведеться дискусія щодо трактування даного поняття.

О. Терещенко, Н. Волошанюк стверджують, що реструктуризація – це комплекс фінансово-економічних, організаційних і правових заходів, спрямованих на оновлення структури підприємства й управління, фінансів і виробництва, організаційно-правової форми діяльності, що дають змогу вдосконалити фінансово-економічні відносини підприємства для забезпечення ефективного використання його потенціалу та збільшення його ринкової вартості [23, с. 84].

Компаративний аналіз поглядів науковців [2; 13, с. 112] щодо трактування дефініції «реструктуризація підприємства» дозволив виділити спільні та відмінні риси. Спільною ознакою є мета впровадження реструктуризації в діяльність підприємства: підвищення ефективності виробництва, збільшення обсягів випуску конкурентної продукції, покращення фінансового стану підприємства та його адаптації між підприємствами-конкурентами. Відмінність полягає в широті та різноманітності здійснення реструктуризаційних заходів.

Ю. Великий, І. Косарева, В. Прохорова, О. Майборода під реструктуризацією розуміють спосіб забезпечення оптимального функціонування підприємства в безупинно мінливих ринкових умовах відповідно до стратегії його розвитку шляхом проведення комплексу заходів організаційно-економічного, техніко-технологічного та фінансового характеру, спрямованих на підвищення ефективності виробництва, зростання конкурентоспроможності і зміцнення фінансової стійкості [5, с. 40-41].

Г. Козицька стверджує, що реструктуризація – це процес формування у підприємства потенційної спроможності до реагування, у т. ч. превентивного, на зміни зовнішнього середовища відповідно до стратегії його розвитку шляхом проведення комплексу організаційно-економічних, техніко-технологічних, правових і фінансових заходів, спрямованих на зростання його ринкової вартості [11, с. 6].

А. Алпатова, С. Бойко, О. Євсєєва вважають, що реструктуризація – це спосіб адаптації діяльності підприємств до безперервно мінливих ринкових умов шляхом здійснення комплексу заходів організаційно-економічного, техніко-технологічного і фінансового характеру, які здатні забезпечити зростання ефективної діяльності, підвищення конкурентоспроможності і зміцнення фінансової стабільності [15].

А. Галушко визначає реструктуризацію як систему заходів щодо адаптації діяльності підприємства до ринкових умов, що в сукупності забезпечують зростання ефективності виробництва [7].

Найсучаснішим, на нашу думку, є трактування Ченаш В., який під реструктуризацією підприємства розуміє процес системної оптимізації діяльності підприємства шляхом реалізації відповідного комплексу інноваційноспрямованих заходів щодо перебудови організаційної та (або) управлінської сфери підприємства, який дає змогу забезпечити перманентну адаптивність і стійкість, зростання конкурентоспроможності, прибутковості, ринкової вартості та реалізацію потенціалу економічного розвитку підприємства у довгостроковому періоді. Автор виділяє важливі характеристики сутності категорії «реструктуризація підприємства» в сучасних економічних умовах:

1) реструктуризація є одним із ключових напрямів діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, цільовим орієнтиром якого є забезпечення ведення успішного бізнесу;

2) реструктуризація передбачає системний характер діяльності підприємства. Адже, процес реструктуризації базується на ефективній реалізації багатоаспектного взаємопов'язаного комплексу процесів, методів, заходів широкого діапазону дії від діагностики до реорганізації організаційної структури, бізнес-процесів шляхом використання сучасних інструментів менеджменту [24, с. 57].

Аналіз широкого кола поглядів різних науковців дає підставу стверджувати, що дефініція «реструктуризація підприємства» є багатоаспектним та широким поняттям. Одні науковці розглядають реструктуризацію лише в фінансовому аспекті, інші – як перетворення підприємницької діяльності в цілому. Для когось реструктуризація – це явище, для інших – це комплексний процес, а дехто інтерпретує реструктуризацію як спосіб адаптації до мінливих умов.

На нашу думку, доцільним буде введення в наукове поле трактування дефініції «реструктуризація підприємства» як комплексного процесу взаємопов'язаних заходів, спрямованих на зміну форм власності, організаційно-управлінську, виробничу та фінансову структури з метою виживання в конкурентному середовищі, покращення фінансово-економічного стану, підвищення якості продукції, рівня довіри споживачів та інвестиційної привабливості підприємства.

Змістовне та функціональне наповнення дефініції «реструктуризація» повинне націлити підприємство на аналіз свого фінансово-економічного стану, конкурентного середовища, вимог споживачів, ринкової частки та власних можливостей задовольнити потреби кожного із споживачів.

Реструктуризація підприємства є досить складним та комплексним процесом, який повинен враховувати специфіку діяльності організації, а також стосуватися кожного підрозділу. Адже досягнення запланованого результату залежить від комплексності проведених заходів. Створення програми реструктуризаційних заходів є індивідуальною для кожного окремого підприємства із врахуванням таких чинників як: вік існування та розмір підприємства, ринкова частка, загальний фінансово-економічний стан, політичний та економічний стан країни в цілому. Особливої уваги заслуговують цілі та мета проведення реструктуризації, які повинні випливати із цілей функціонування господарюючого суб'єкта та стратегій його розвитку.

Розробка цілей має ґрунтуватися на чітко визначеній і сформульованій меті реструктуризації підприємства і включати такі питання: аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на господарську діяльність підприємства; вибір варіанту (виду) реструктуризації підприємства; обґрунтування стратегічного розвитку підприємства; оцінка можливості подолання труднощів у період реструктуризації; розробка бізнес-плану реструктуризованого підприємства. Вибір варіанту або виду реструктуризації підприємства полягає у виборі варіанту, який повністю відповідатиме вимогам і пріоритетам розвитку підприємства, високій технологічності виробництва та конкурентоспроможності продукції. Реструктуризація кожного підприємства має свої особливості. Вони зумовлені його фінансово-економічним станом, завданнями, фінансовими та іншими можливостями тих, хто здійснює реструктуризацію [6].

Мета проведення реструктуризаційних змін на підприємстві є досить різноманітною та залежить від економіки країни, факторів ринкового середовища, життєвого циклу підприємства, але кінцевий результат зводиться або до підвищення ефективності діяльності підприємства, або до забезпечення виживання на ринку.

Проаналізувавши різні наукові погляди нами систематизовано основні підходи до формування мети проведення реструктуризації (табл. 1).

Таблиця 1

Формулювання мети проведення реструктуризації

Автор	Мета реструктуризації
Мішин С. І [17]	підвищення ефективності роботи підприємства в цілому; адаптація до вимог оточуючого середовища; збереження життєздатності виробництва
Андрієвська Є. В. [2]	пристосування до змін ринкового середовища
Семакін А. В. [21]	підвищення ефективності роботи всіх функцій підприємства
Мельнік М. А. [16]	поліпшення результатів діяльності підприємства і його ліквідності
Назаров Н. К. [18]	здійснення розроблених заходів, спрямованих на зростання конкурентоспроможності підприємства, розширення сфери діяльності, зміцнення його позицій на ринку

Для формулювання мети запроваджуваних заходів необхідно проаналізувати фінансово-економічний стан підприємства, сильні та слабкі його сторони, дослідити фактори впливу на підприємницьку діяльність, переглянути план розвитку підприємства та його основні стратегії. Важливо, щоб мета реструктуризаційних заходів співпадала із основною метою існування підприємства, що є підґрунтям ефективного досягнення запланованого результату. Залежно від поставленої мети розробляються цілі, яких бажає досягнути підприємство в результаті проведення реструктуризації.

Г. Олійник, узагальнивши думки фахівців, робить висновок, що основними цілями реструктуризації є підвищення ефективності на якісно новому рівні функціонування, збільшення потенціалу і вартості капіталу галузі [19].

С. Мішин головними цілями реструктуризації вважає: підвищення ефективності роботи підприємства в цілому; адаптація до вимог оточуючого середовища; збереження життєздатності виробництва [17]. В. Прохорова, Ю. Безугла. основними цілями реструктуризації виділяють: швидке відновлення платоспроможності, а також відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства для уникнення його банкрутства [20, с. 70]. Дослідивши існуючу класифікацію цілей, нами доповнено класифікаційні ознаки та систематизовано існуючі підходи [5, с. 40; 17] (рис. 1).

На рис. 1 зображено дворівневі цілі: державні та локальні, які стосуються безпосередньо окремого підприємства. Розробка цілей впровадження реструктуризаційних заходів вимагає формування чітких завдань із центрами відповідальності. Для досягнення успішного результату (цілей) запроваджуваних заходів важливу роль відіграють комплексний підхід, кваліфікованість персоналу, його обізнаність та зацікавленість.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В умовах ускладнення економічної кон'юнктури дефініція «реструктуризація підприємства» набуває все більшого використання у практичній діяльності підприємств. Перед застосуванням даного поняття необхідно детально дослідити його теоретичне підґрунтя, оскільки аналіз поглядів науковців свідчить

про складність, багатоаспектність та ефективність застосування у будь-яких сферах економічної діяльності. Вибір мети потребує розроблення чітких цілей для її досягнення. Дослідження мети та цілей проведення реструктуризації стало підґрунтям до визначення у подальших дослідженнях класифікаційних ознак реструктуризаційних перетворень підприємства.

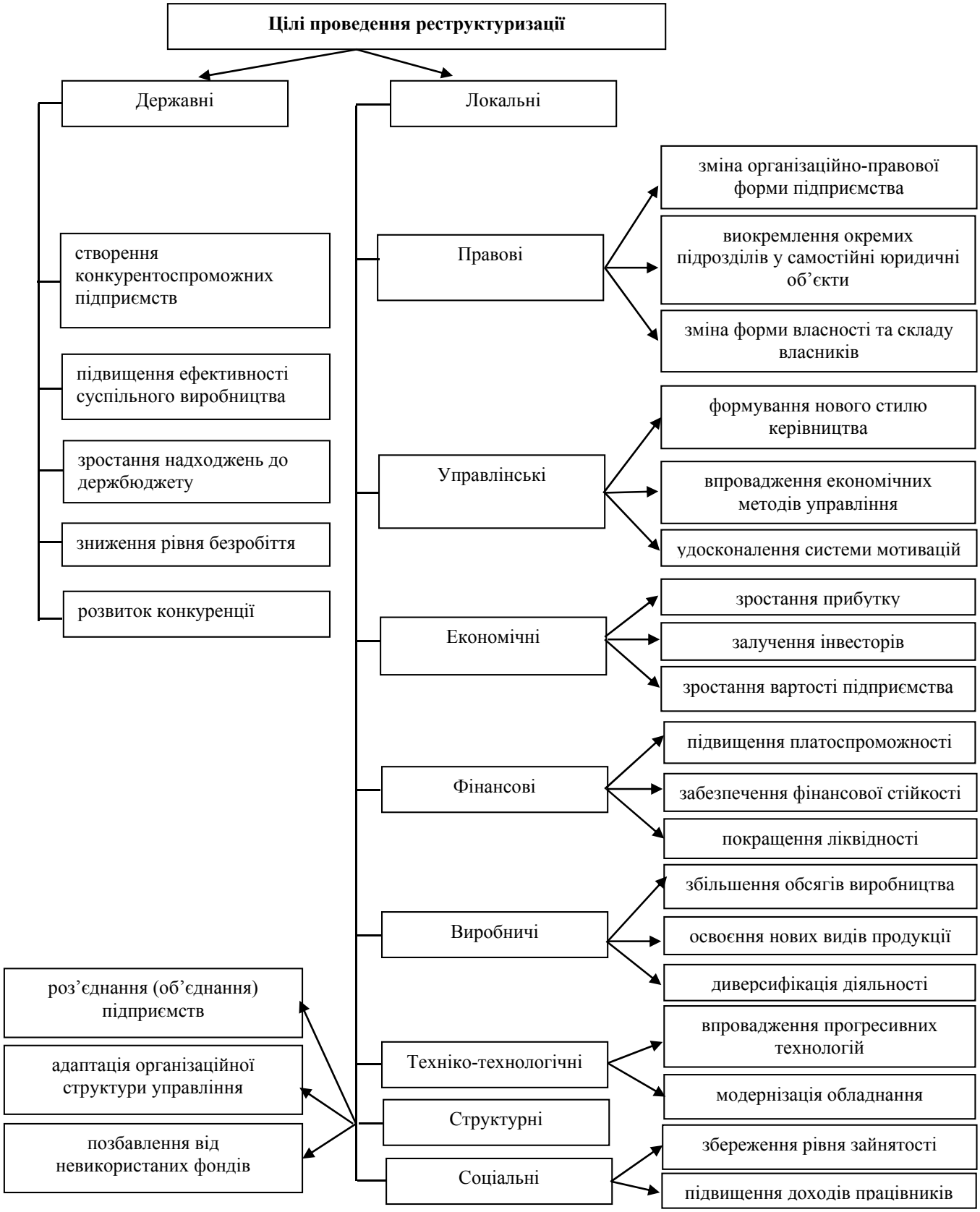


Рис. 1. Класифікація цілей реструктуризації

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятий. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преоброзованиям / М. Д. Аистова. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.

2. Андрієвська Є. В. Поняття та сутність процесу реструктуризації промислових підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2734/1/Поняття%20та%20сутність%20процесу%20реструктуризації%20промислових%20підприємств.pdf.

3. Бабій І. В. Організаційно-економічний механізм реструктуризації в антикризовому управлінні підприємством: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / І. В. Бабій. – Хмельницький, 2012. – 21 с.

4. Білик М. Сутність та класифікація реструктуризації державних підприємств / М. Білик // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 96-99.

5. Вятрович О. Реструктуризація як важливий спосіб забезпечення життєдіяльності підприємства / О. Вятрович // Економіст. – Київ, 2011. – №7 (297). – С. 40-42.

6. Гавкалова Н. Л. Реструктуризація як засіб фінансового оздоровлення підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2012/6/p_14_17.pdf.

7. Галушко А. Управління реструктуризацією великих акціонерних товариств: автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.06.01 – економіка, організація та управління підприємствами / А. В. Галушко; Харківський державний економічний університет. – Харків, 2003. – 23 с.

8. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер. – М.: ФАИР – Пресс, 2003. – 288 с.

9. Жданов В. В. Предпосылки и экономический механизм реструктуризации предприятий / В. В. Жданов // Известия. Рос. гос. педагог. ун-та им. А.И. Герцена. – 2008. – № 49. – С. 52-55.

10. Заболотний В. М. Реструктуризація і конкурентоспроможність українських підприємств: сутність і підходи / В. М. Заболотний // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2000. – № 2(90). – С. 71-72.

11. Козицька Г. В. Реструктуризація підприємств в умовах ринкових відносин: автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Г. В. Козицька; Приазовський державний технічний університет. – Маріуполь, 2008. – 20 с.

12. Крижановский В. Г. Реструктуризация предприятия / В. Г. Крижановский. – М.: Изд-во «ПРИОР» «ИВАКО Аналитик», 1998. – 48 с.

13. Леміш К. М. Основи формування механізму реструктуризації промислових підприємств / К. М. Леміш // Економіка і регіон. – № 25-С2 (спеціальний випуск 2). – 2010. – С. 111-115.

14. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро и др. – М. Высшая школа, 2000. – 587 с.

15. Мельник І. Є. Реінжиніринг бізнес-процесів підприємств сфери послуг: дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / І. Є. Мельник. – К., 2005. – 178 с.

16. Мельнік М. А. Передумови оперативної реструктуризації підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/3256/1/Melnik.pdf.

17. Мішин С. І. Реструктуризація підприємства як інструмент антикризового управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_137/28.pdf.

18. Назаров Н. К. Реструктуризація персоналу: зміни у кадровій політиці та кадровій стратегії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Актуальні%20проблеми%20управління/2011/14/13_14_2011.html.

19. Олійник Г. Ю. Теоретико-методологічні основи реструктуризації залізничного транспорту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2972.

20. Прохорова В. В. Реструктуризація в системі антикризового управління промисловими підприємствами України / В. В. Прохорова, Ю. Є. Безугла // Вестник Национального технического университета «ХПИ». – Харьков, 2009. – № 36. – С. 69-73.

21. Семакін А. В. Сутність та основні етапи проведення реструктуризації підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.academia.edu/6592148/СУТНІСТЬ_ТА_ОСНОВНІ_ЕТАПИ_ПРОВЕДЕННЯ_РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ_ПІДПРИЄМСТВА.

22. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2000. – 217 с.

23. Терещенко О. О. Фінансові домінанти реструктуризації підприємств / О. О. Терещенко, Н. В. Волошанюк // Фінанси України. – № 4, 2009. – С. 82-90.

24. Ченаш В. С. Економічні основи процесу реструктуризації підприємств / В. С. Ченаш // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 5(10). – С. 55-61.

Зикий Наталия Леонидовна

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ДЕФИНИЦИИ «РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ»

В статье раскрыты теоретические основы дефиниции «реструктуризация предприятия», охарактеризованы цели проведения реструктуризации. Целью статьи является анализ и обобщение теоретических основ понятия «реструктуризация предприятия», а также систематизация целей проведения реструктуризационных мер. Для достижения поставленной цели в статье использованы методы анализа, синтеза и сравнительного анализа. В статье определено, что сегодня не существует единственного мнения относительно трактовки дефиниции «реструктуризация предприятия». Анализ противоречивых взглядов различных ученых позволил сделать вывод, что реструктуризация предприятия является многоаспектным и широким понятием, которое требует детального исследования и глубокого изучения. Обосновано, что реструктуризация предприятия – это процесс комплексных мер, направленных на эффективное функционирование предприятия и выступает своеобразным катализатором успеха деятельности организации. Проведенный анализ исследований ученых позволил определить, что цель проведения реструктуризационных изменений на предприятии весьма разнообразна и зависит от экономики страны, факторов рыночной среды, жизненного цикла предприятия, но конечный результат в целом сводится либо к повышению эффективности деятельности предприятия, или к обеспечению выживания на рынке. Детальный анализ целей проведения реструктуризации позволил выделить две основные группы: государственные и локальные, в свою очередь, к локальным отнесены: правовые, управленческие, экономические, технологические, финансовые, производственные, технико-технологические, структурные и социальные. Практическая значимость исследования заключается в том, что теоретические положения статьи имеют прикладное значение и могут быть использованы в любой экономической деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования. Исследование целей проведения реструктуризации стало основой к определению в дальнейших исследованиях разнообразия классификационных признаков реструктуризационных преобразований предприятия.

Ключевые слова: *изменения, направление, деятельность, реструктуризация, предприятие.*

Zikiy N.

CONCEPTUAL BASES OF DEFINITION "RESTRUCTURING OF THE COMPANY"

The theoretical basis of the definition of "restructuring of the company" has been disclosed, the goals and objectives of the restructuring have been described. The aim of the article is to analyze and summarize the theoretical foundations of the concept of "enterprise restructuring", as well as the systematization of the goals and objectives of the restructuring measures. To achieve this goal the methods of analysis, synthesis and comparative analysis have been used in the article. It has been determined that today there is no consensus on the interpretation of the definition of "restructuring of the company." Analysis of conflicting views of various scientists led to the conclusion that the restructuring of the company is multifaceted and broad concept which requires detailed research and in-depth study. It has been proved that the restructuring of the company is a process of comprehensive measures aimed at the effective operation of the company and acts as a catalyst for the success of the organization. The analysis of scientific research allowed to determine that the goal of restructuring changes in the company is very diverse and depends on the country's economy, the market environment factors, the life cycle of the enterprise, but the end result is reduced either to improve the efficiency of the company, or to ensure the survival of the market. A detailed analysis of the restructuring goals made it possible to distinguish two main groups: national and local. In turn, local are: legal, administrative, economic, technological, financial, operational, technical and technological, structural and social. The practical significance of the study lies in the fact that the theoretical part of the article has practical value and can be used in any economic activity of the enterprises in modern conditions of managing. Research of aims and objectives of the restructuring was the basis for the definition in further studies the diversity of classifications enterprise transformation restructuring.

Keywords: *changes, direction, the activitie, the restructuring, enterprise.*

Одержано 15.02.2016 р.

УДК 519.6+517

Ігнатишин Марія Василівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
Ігнатишин Микола Іванович,
к.т.н., доцент, доцент кафедри проектування взуття і механіко-технологічних процесів,
Мукачівський державний університет

МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЙ ОПТИМАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ ТОВАРУ НА РИНКУ

В умовах гострої конкуренції і зростаючого динамізму умов господарювання стають важливими питання оптимізації товарної стратегії підприємств, яка повинна не тільки задовольняти потреби споживачів, але й забезпечувати фінансову стабільність підприємства. Одним із головних фінансових важелів, який суттєво впливає на величину прибутку підприємства є ціна. Ціна є результатом домовленості між покупцем і продавцем товару чи послуги. В умовах вітчизняного ринку ціни на продукцію підприємств встановлюються з урахуванням особливостей кон'юнктури ринку, попиту, конкуренції та інших чинників. Правильно сформована цінова і товарна стратегія підприємства фокусує увагу не тільки на визначенні асортиментного переліку продукції, але й дає змогу забезпечити підґрунтя капіталізації підприємства, збалансувати його виробничу діяльність, ризикованість і результативність управлінських рішень. Діяльність підприємства має в собі елементи теорії ігор. За допомогою прийомів теорії ігор розглядаються можливі варіанти поведінки компанії на ринку, прогнозується поведінка і можливі стратегії партнерів та конкурентів. Застосування теорії ігор дає підприємцю можливість вибору власної стратегії поведінки. Мета дослідження полягає у побудові платіжної матриці гри «виробник – торгове підприємство» та змішаного розв'язку гри. Науковою новизною є побудова платіжної матриці гри «виробник – торгове підприємство», та отримання розв'язку прямої та двоїстої задач, «виробник – торгове підприємство». Практичне значення отриманих результаті полягає в розробці математичної моделі, яка дає можливість знайти оптимальний розподіл товару між виробниками та торговими підприємствами, а також сформувати оптимальну цінову стратегію гравців опираючись на цінову і товарну політику конкурентів.Дана тематика має перспективу дослідження з використання теорії матричних ігор для розрахунків та порівняльної оцінки взаємодії різних підприємств, структурних підрозділів тощо.

Ключові слова: *фінансові важелі, стратегія, ціна, теорія ігор, матричні ігри, моделювання, оптимізація торгів.*

ВСТУП

За умов загострення конкуренції і зростаючого динамізму умов господарювання загострюються питання пошуку такої маркетингової пропозиції споживачам, яка б забезпечила не тільки задоволення потреб своїм клієнтам, але й фінансову стабільність підприємств. Тому принципи і методи формування товарної політики, інструменти оптимізації асортименту набувають особливої уваги з боку менеджменту підприємств. Особливої актуальності ці питання мають як для торгових, так і виробничих підприємств, унаслідок розмаїття чинників, що впливають на утворення їх оптимального асортименту.

Постановка проблеми. Будь, яка діяльність підприємництва обов'язково несе в собі елементи гри. Теорія ігор дає підприємцю чи менеджеру математичний апарат для вибору стратегії поведінки. Крім того за допомогою прийомів теорії ігор здійснюється спонукання підприємця розглядати всі можливі альтернативи як своїх дій, так і стратегії партнерів та конкурентів [1].

Завдання теорії ігор полягає у розробленні рекомендацій щодо раціональної поведінки учасників гри.

Задачею кожного гравця є знаходження оптимальної стратегії, яка за умови багатократного повторення гри забезпечує даному гравцю максимально можливий середній виграш.

Рівень досягнення мети гравцем – кінцевий результат його участі в грі – залежить як від випадковостей, так і від кмітливості й майстерності гравців, де кожен хоче отримати якнайбільшу вигоду.

На сьогодні застосування методів теорії ігор для моделювання процесів та явищ, характерних для економіки України, є надзвичайно актуальним, так як це надає суб'єкту сукупність інструментів, які він може використовувати в практичній діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження з даної тематики знайшли відображення у працях вітчизняних та зарубіжних вчених таких як: Рогальський Ф. Б., Курілович Я. С., Цокуренко О. О., Губко М. В., Новиков Д. А., Васильев В. А, Мороз О. О, Шиян А. А., Іванова Р. Х. та ін.

Мета статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у побудові платіжної матриці гри «виробник – торгове підприємство» та змішаного розв'язку гри.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСІДЖЕННЯ

Теорія ігор – це теорія індивідуальних рішень, що приймаються в умовах недостатньої інформації відносно результатів цих рішень. Традиційна мікроекономічна теорія пропонує теорію прийняття рішень в умовах невизначеності [4].

Щоб виключити труднощі, які виникають при аналізі практичних ситуацій, у результаті наявності незначних факторів будується спрощена модель ситуації. Така модель називається грою. Отже, гра – це ідеалізована математична модель колективної поведінки деяких осіб (гравців) інтереси яких різноманітні, модель, яка формалізує змістовний опис конфлікту.

Відповідність між набором ситуацій і виграшем гравця називається функцією виграшу. Побудована платіжна матриця відображає виграш кожного гравця за кожної комбінації стратегій, що вибираються. Якщо гравці вибирають однакові стратегії, то виграш одного гравця дорівнює одиниці, а програш другого гравця дорівнює мінус одиниці.

Основним припущенням у теорії ігор є те, що кожен гравець прагне забезпечити для себе максимально можливий виграш за будь – яких дій партнера. Припустімо, що є скінченна антагоністична гра з матрицею виграшів першого гравця А і, відповідно, матриця виграшу другого гравця мінус А. Гравець 1 вважає, що яку б стратегію він не обрав, гравець 2 обере стратегію, яка максимізує його виграш і тим самим мінімізує виграш гравця 1.

Оптимальна стратегія гравця 1, яка забезпечить йому найбільший з можливих виграшів поза стратегією, яку обере суперник, буде полягати у виборі стратегії з найвищим з таких платежів. Таким чином, гравець 1 обирає ту стратегію, яка є розв'язує задачу на його користь [4].

Перспективним напрямом розвитку математичних методів вирішення фінансово-економічних задач є теорія скінчених антагоністичних ігор [3].

В умовах функціонування в Україні ринкової економіки можна побачити, що на сьогодні виживають лише ті підприємства, які перебудували свою систему управління відповідно до умов сучасності. Нові умови господарювання ставлять перед підприємствами проблему перебудови, адаптації фінансово-економічного механізму через систему фінансових важелів які впливають на ділову активність підприємства.

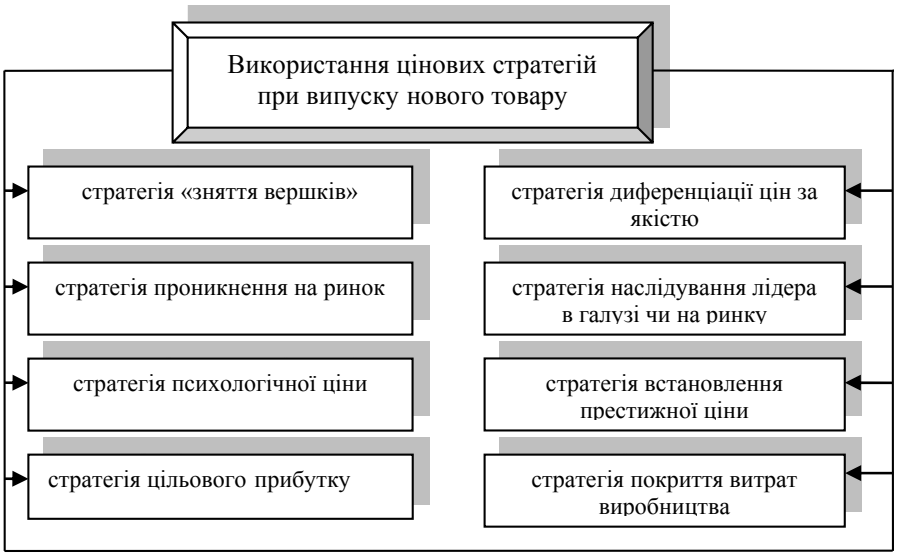
Одним із головних фінансових важелів, який суттєво впливає на величину прибутку, є ціна. Ціна є результатом домовленості між покупцем і продавцем товару чи послуги. В умовах вітчизняного ринку ціни на продукцію підприємств встановлюються з урахуванням особливостей кон'юнктури ринку, тобто характеру ринку та попиту, конкуренції, економіки, посередників, влади та інших чинників.

В сучасних умовах ціна товарів (робіт, послуг), яку встановлює підприємство, повинна відповідати двом основним вимогам:

– по-перше, вона має забезпечувати отримання прибутку, достатнього для нормального функціонування та розвитку підприємства;

– по-друге, ціна повинна стимулювати споживачів до придбання продукції, а також відповідати їх уявленням про призначення, якість і цінність продукції.

У разі випуску нового товару підприємство може зробити вибір цінової стратегії (рис. 1).



Складено за джерелами [7,8]

Рис. 1. Види цінових стратегій, які підприємство використовує при випуску нового товару

– стратегія «зняття вершків» – з появою на ринку нового товару, установлюється максимально висока ціна в розрахунку на споживача, який цей товар може придбати. Зниження ціни відбувається тільки тоді, коли спадає перша хвиля попиту;

– стратегія проникнення на ринок – підприємство, з метою залучення більшої кількості споживачів, встановлює більш низьку ціну продукції ніж у конкурентів, що дає можливість залучити максимальну кількість споживачів та завоювати ринок;

– стратегія психологічної ціни – основана на встановлені такої ціни, яка враховує психологію споживачів, особливості їх ціно сприйняття;

– стратегія наслідування лідера в галузі чи на ринку передбачає, що ціна на товар установлюється виходячи з ціни, яка пропонується головним конкурентом;

– стратегія встановлення престижної ціни

передбачає використання високих цін на вироби дуже високої якості, які мають унікальні властивості[7];

– стратегія цільового прибутку. У цьому випадку фірма призначає ціну, виходячи з бажаного прибутку, яку хотіла б отримати протягом будь-якого періоду. При цій стратегії можуть змінюватися ціна й обсяг продажів, але запланований обсяг прибутку повинен бути забезпечений;

– стратегія покриття витрат виробництва використовується при виконанні державних замовлень. Такі контракти передбачають для підприємства лише відшкодування витрат і одержання прибутку на середньому рівні по галузі [8].

З метою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства, його фахівці повинні якісно забезпечувати зважену цінову політику, яка суттєво впливає на стратегічні цілі підприємства і базується на послідовних етапах, кожний із яких припускає свою технологію виконання робіт. Послідовність етапів маркетингової стратегії наведено на рис. 2.

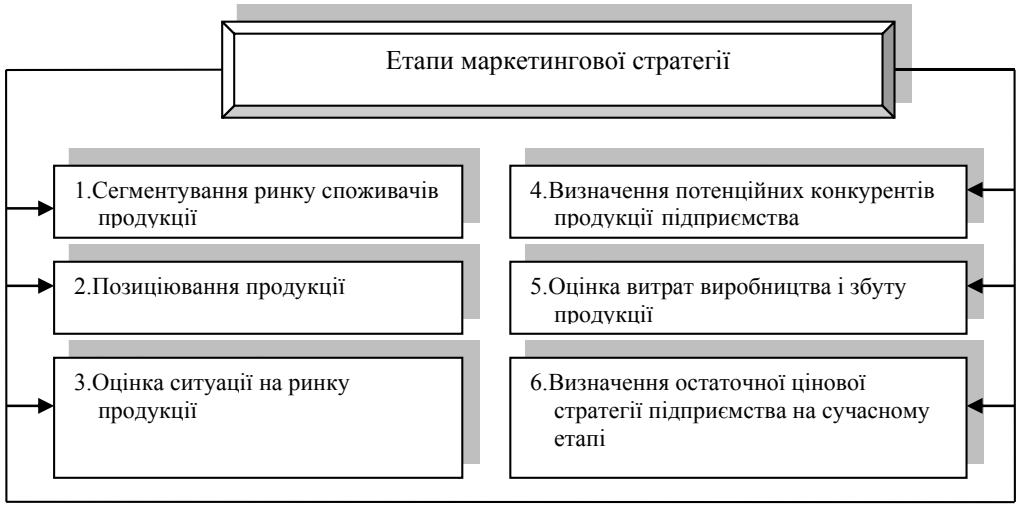


Рис. 2. Послідовні етапи маркетингової стратегії

Формування методики цінової стратегії на етапі визначення остаточної ціни полягає у розрахунку базового рівня ціни з урахуванням поточних цін конкурентів і можливої реакції споживачів.

Вирішення цього завдання може бути за допомогою використання теорії ігор.

В праці Іванова Р. Х. [5] розглянуто задачу оптимізації цін методом теорії матричних ігор, що мають розв'язок в чистих стратегіях.

Нами сформульована і розв'язана задача оптимізації розподілу товару між виробниками та торговими підприємствами з застосуванням теорії матричних ігор та знаходженням змішаних стратегій поведінки двох гравців «виробники» та «торгові підприємства».

Гра «виробник – торгове підприємство».

Наші розрахунки базувались на прикладі визначення цін на жіночі костюми, що реалізуються підприємствами – виробниками в Закарпатській області (табл. 1). Для цього сформуємо платіжну матрицю (А), яка передбачає розгляд шість стратегій для виробників однорідної продукції і дві можливі стратегії для торгових підприємств.

$$A = \begin{pmatrix} 1180 & 1120 & 1160 & 1150 & 1130 & 1140 \\ 1140 & 1150 & 1130 & 1135 & 1160 & 1105 \end{pmatrix}$$

Таблиця 1

Рівні цін основних конкурентів на жіночі костюми при використанні двох способів продажу

Виробники	Рівні цін при способах продажу	
	ярмарки	фірмові магазини
1. ПАТ «Мрія»	1180,00	1140,00
2. ПАТ «Гроно текс»	1120,00	1150,00
3. ПАТ «Едельвейс-Лего»	1160,00	1130,00
4. ПАТ «Мукачівська швейна фабрика»	1150,00	1135,00
5. ТОВ «Ужгородська швейна фабрика»	1130,00	1160,00
6. СП «Віад-Сейлс Мукачево»	1140,00	1105,00

Число 1150, що знаходиться на перетинанні другого рядка і другого стовпця, означає що між партнерами (другим виробником і другим споживачем) узгоджено попередню ціну угоди.

Необхідно знайти оптимальний розподіл товару між виробниками та торговими підприємствами. З цією метою сформулюємо та розв'яжемо пряму та двоїсту задачу:

Пряма задача.

$$v \to \max$$

$$\begin{cases} 1180\cdot x_1+1120\cdot x_2+1160\cdot x_3+1150\cdot x_4+1130\cdot x_5+1140\cdot x_6\le v \\ 1140\cdot x_1+1150\cdot x_2+1130\cdot x_3+1135\cdot x_4+1160\cdot x_5+1105\cdot x_6\le v \\ x_1+x_2+x_3+x_4+x_5+x_6=1 \end{cases}$$

$$x_1\ge 0;\ x_2\ge 0;\ x_3\ge 0;\ x_4\ge 0;\ x_5\ge 0;\ x_6\ge 0.$$

де v – ціна гри виробників,

x_j – ймовірність того, що j-й виробник (j = 1,2, ... 6) буде визначальним у ціноутворенні.

Оптимальне рішення задачі виробників:

$$v^*=1129;\ x_1=0;\ x_2=0{,}54;\ x_3=0;\ x_4=0;\ x_5=0;\ x_6=0{,}46;$$

Двоїста задача.

$$u\to\min$$

$$\begin{cases} 1180\cdot y_1+1140\cdot y_2\ge u \\ 1120\cdot y_1+1150\cdot y_2\ge u \\ 1160\cdot y_1+1130\cdot y_2\ge u \\ 1150\cdot y_1+1135\cdot y_2\ge u \\ 1130\cdot y_1+1160\cdot y_2\ge u \\ 1140\cdot y_1+1105\cdot y_2\ge u \\ y_1+y_2=1 \end{cases}$$

$$y_1\ge 0;\ y_2\ge 0.$$

де u – ціна гри торгових підприємств, грн.; y_i – ймовірність того, що і-те торгове підприємство (і = 1,2) буде визначальним у ціноутворенні.

Оптимальне рішення задачі торгових підприємств:

$$u^*=1129;\ y_1=0{,}69;\ y_2=0{,}31.$$

Гра має сідлову точку у змішаних стратегіях, а ціна гри, що відповідає оптимальній ринковій ціні, дорівнює:

$$v^*=u^*=1129 \text{ грн.}$$

З отриманих розв'язків прямої і двоїстої задач випливає, що торгові підприємства мають придбати:

– у другого виробника 54% продукції і розподілити 37% на ярмарку та 17% на фірмові магазини,

– у шостого виробника 46% продукції і розподілити 32% на ярмарку та 14% на фірмові магазини,

Отже ринок розподілений між двома підприємствами №2 та №6.

Для виходу на ринок товаровиробникам, №№ 1, 3, 4, 5 необхідно відкоригувати попередню ціну угоди з торговими підприємствами, або шукати інші сегменти ринку з метою швидкого повернення в обіг вкладених оборотних коштів на виготовлення товарної продукції.

На наш погляд, на сьогодні в умовах економічної та політичної кризи більшість підприємств використовують стратегію середніх цін. Як правило, до цієї стратегії вдаються ті підприємства, що зацікавлені в стабільності і збереженні сприятливого клімату для своєї діяльності на ринку і розглядають одержання прибутку як довгострокову політику. Багато підприємств вважають стратегію середніх цін найбільш справедливою, тому що вона виключає можливість «війни цін». Крім того, ця стратегія не дозволяє окремим підприємствам наживатися за рахунок покупців і разом з тим дає можливість отримувати справедливий прибуток на вкладений капітал.

В умовах нестабільності та жорсткої конкуренції, щоб забезпечити конкурентоспроможність товару, підприємствам, які випускають однотипні товари, необхідно постійно проводити моніторинг ціноутворення на ринку товарів та здійснювати пошук нових технологічних інновацій, які б виступали основним чинником конкурентоспроможного розвитку і водночас предметом поглибленого аналізу щодо оцінки ефективності їх впровадження.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На основі проведеного дослідження необхідно констатувати, що правильно сформована цінова і товарна стратегія підприємства фокусує увагу не тільки на визначенні асортиментного переліку продукції, але й дає змогу забезпечити підґрунтя капіталізації підприємства, збалансувати його виробничу маркетингову діяльність, ризикованість і результативність управлінських рішень.

На основі проведених розрахунків, доведено корисність застосування теорії матричних скінчених антагоністичних ігор, що дало можливість знайти оптимальний розподіл товару між виробниками та торговими підприємствами, а також сформувати оптимальну цінову стратегію гравців опираючись на цінову і товарну політику конкурентів.

Дана тематика має перспективу дослідження використання теорії матричних ігор стосовно розрахунків для порівняльної оцінки взаємодії різних підприємств, структурних підрозділів тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Губко М. В. Теория игор в управлении организационными системами / М. В. Губко, Д. А. Новиков. – М.: ИПУ, 2005. – 138 с.

2. Васильев В. А. Модели экономического обмена и кооперативные игры / В. А. Васильев. – Новосибирск: Изд–во НГУ, 1984. – 96 с.

3. Рогальський Ф. Б. Математичні методи аналізу економічних систем / Ф. Б. Рогальський, Я. С.

Курілович, О. О. Цокуренко. – К.: Наукова думка, 2001.– 435 с.

4. Шиян А. А. Математична модель для впливу суспільних інститутів на ефективність економіки України / А. А. Шиян // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2008. – №2. – С. 19-23.

5. Иванова Р. Х. Об использовании оптимальных оценок в ценообразовании / Р. Х. Иванова // Вісник Харківського державного економічного інституту. Науковий журнал. – 2000. – № 1 (17). – С. 43-47.

6. Михалевич В. С. Динамические макромодели процессов ценообразования в переходной экономике / В. С. Михалевич, М. В. Михалевич // Кибернетика и системный анализ. – 1995– № 3– С. 116-130.

7. Рудаков О. М. Основи стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств – виробників продукції для залізничної галузі / О. М. Рудаков // Економіка та держава. – 2015.– № 10 – С. 70-73

8. Цінові стратегії для нових товарів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://finance-dom.ru/marketing/78/362-cinovi-strategi%D1%97-dlya-novix-tovariv.

Игнатишин Мария Васильевна, Игнатишин Николай Иванович

МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ ОПТИМАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРА НА РЫНКЕ

В условиях обострения конкуренции и растущего динамизма условий хозяйствования обостряются вопросы поиска такого маркетингового предложения потребителям, который обеспечит не только удовлетворение потребностей своих клиентов, но и финансовую стабильность предприятий. Одним из главных финансовых рычагов, который существенно влияет на величину прибыли предприятия есть цена. Цена есть результатом договоренности между покупателем и продавцом товара или услуги. В условиях отечественного рынка цены на продукцию предприятий устанавливаются с учетом особенностей рынка, спроса, конкуренции и других факторов. Правильно сформирована ценовая и товарная стратегия предприятия фокусирует внимание не только на определении ассортиментного перечня продукции, но и позволяет обеспечить основу капитализации предприятия, сбалансировать его производственную деятельность, рискованность и результативность управленческих решений. Любая микроэкономическая ситуация в деятельности предпринимательства обязательно несет в себе элементы игры. Теория игр дает предпринимателю или менеджеру математический аппарат для выбора стратегии поведения. Кроме того с помощью приемов теории игр осуществляется побуждения предприятий рассматривать все возможные альтернативы как своих действий, так и стратегии партнеров и конкурентов. Цель и задачи исследования заключается в построении платежной матрицы игры «производитель – торговое предприятие» и смешанного решения игры. Научной новизной выступает построение платежной матрицы игры «производитель – торговое предприятие», и получения решения прямой и двойственной задач, «производитель – торговое предприятие». Практическое значение полученных результатов заключается в разработке математической модели, которая дает возможность найти оптимальное распределение товара между производителями и торговыми предприятиями, а также сформировать оптимальную ценовую стратегию игроков опираясь на ценовую и товарную политику конкурентов. Данная тематика имеет перспективу исследования, по использованию теории матричных игр, по расчетам для сравнительной оценки взаимодействия различных предприятий, структурных подразделений и тому подобное.

Ключевые слова: *финансовые рычаги, стратегия, цена, теория игр, матричные игры, моделирование, оптимизация торгов.*

Ihnatyshyn Mariya, Ihnatyshyn Mykola

DESIGN OF STRATEGIES OF PRODUCTS' OPTIMAL DISTRIBUTION ON THE MARKET

In the highly competitive and growing dynamism of economic environment, the issue of optimization of product strategy becomes very important. The enterprise product strategy should not only meet consumer needs, but also ensure the financial stability of the company. One of the main financial instruments that significantly affects the value of profit is the price. Price is the result of an agreement between the buyer and the seller of goods or services. In terms of national market, prices for the products are established based on the market conditions, demand, competition and other factors. Setting proper price and developing the enterprise product strategy focuses not only on identifying assortment list of the products, but also enables the company to grow, balance its production activities, mitigate risks and take proper management decisions. The activity of any company has elements of the game theory. Using the game theory techniques we can consider possible variants of behavior on the market, we also can predict behavior and possible strategies of partners and competitors. Applying the game theory gives the opportunity to choose its own strategy of behavior to the entrepreneur. The objectives of the research are: to develop a payment matrix of the game "production enterprise-commercial enterprise" and to find the combined solution of the game. Scientific novelty of the research is in the development of the payoff matrix game "production enterprise- commercial enterprise" and obtaining the solution of direct and dual problems, "production enterprise- commercial enterprise". The practical importance of the results is in the development of the mathematical model that can help to find the optimal distribution of goods between manufacturers and commercial enterprises, and creation of the optimal pricing strategy of market players that will take into account the pricing strategies of competitors. This theme has the prospect of research on how to use the theory of matrix games for calculations and comparison analysis of behavior of different enterprises, company units and so on.

Key words: *financial leverage, strategy, price, game theory, matrix games, simulation, trade optimization.*

Одержано 09.01.2016 р.

УДК 338.43:330.341.1

Могильна Людмила Миколаївна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції,
Сумський національний аграрний університет

ІННОВАЦІЙНА-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Підвищення ефективності та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції в сучасних умовах неможливе без використання наукових досягнень та впровадження інновацій у виробництво. Аграрна наука має достатній потенціал, однак темпи впроваджень в сільськогосподарське виробництво науково-технічних досягнень значно відстають від темпів їх розробок в науково-дослідних установах. Одна із суттєвих причин такого стану справ пов'язана з низькою платоспроможністю більшості сільськогосподарських виробників. Виходячи з цього, необхідність пошуку нових методів підвищення активізації інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарськими підприємствами й визначила актуальність і практичну значимість вибору теми статті. Метою статті є дослідження окремих аспектів інноваційно-інвестиційних можливостей сільськогосподарських підприємств Сумської області, комплексна характеристика їх сучасного стану. Розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств України потребує нового погляду на «інноваційні» напрямки вкладення коштів сільськогосподарськими виробниками. Вивчення цих проблем регіону є об'єктивною передумовою для підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК Сумської області. У результаті дослідження доведено, що одним із головних факторів успішного функціонування будь-якого підприємства є його інноваційна активність. Узагальнення оцінок респондентів підтверджує той факт, що серед головних «інноваційних» напрямів вкладення коштів сільськогосподарськими виробниками є придбання матеріалів, нових сортів та порід тварин, а також придбання нової сільськогосподарської техніки. На основі аналізу виявлені основні проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств Сумської області та основні шляхи їх вирішення. Хочемо наголосити на тому, що інноваційно-інвестиційному розвитку сільськогосподарського виробництва приділяється мало уваги, бо промислові підприємства найбільш активні. Це призводить до того, що значна кількість аграрних підприємств обмежує кількість інновацій, які використовує у своєму виробництві. Великі сільськогосподарські підприємства мають достатній інноваційний потенціал, а більш меншим не вистачає фінансових ресурсів. Підвищення рівня рентабельності та фінансової стійкості сільськогосподарського підприємства призводить до того, що воно наважується на залучення інвестицій, кредитування. Подолати ці обмеження можливо за рахунок таких чинників: підтримка місцевих органів державної влади; можливість залучення значних обсягів дешевих інвестиційних ресурсів; створення сучасної та привабливої інфраструктури села; сприяння розвитку суміжних галузей. Отримані результати дослідження можуть використовуватися при розробці стратегічних і програмних документів на регіональному рівні, зокрема Стратегії розвитку Сумської області, а також для вирішення цілого ряду поточних проблем, зокрема тих, що потребують прийняття невідкладних рішень органами державної влади й місцевого самоврядування.

Ключові слова: *інновації, інноваційно-інвестиційна діяльність, інноваційна діяльність в сільському господарстві, сільськогосподарське підприємство, конкурентоспроможність підприємства.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Розвиток інвестиційно-інноваційних процесів набуває визначального характеру для виходу сільськогосподарських підприємств з критичного стану, а також забезпечення конкурентоспроможного виробництва продукції. А це, своєю чергою, потребує системного оновлення та розвитку матеріально-технічних засобів. Значний вплив на діяльність підприємств має також інноваційно-інвестиційна політика держави. Без інновацій неможливо підвищити конкурентоспроможність української сільськогосподарської продукції, без інвестицій – здійснити ринкові перетворення та втілити їх у життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню покращення інноваційно-інвестиційного стану аграрного сектора економіки присвячені роботи М. В. Присяжнюк [1], М. В. Зубця [1], Ю. О. Лупенка [5], П. Т. Саблука [1, 5], В. Я. Меселя-Веселяка [5], М. М. Федорова [5], О. Ю. Шилової [8], Є. С. Чермошенцева [8]. та ін. дослідників. Проте невирішеною залишається проблема залучення інноваційно-інвестиційних ресурсів у галузь АПК.

Мета статті (постановка завдання) – огляд окремих аспектів інноваційно-інвестиційних можливостей сільськогосподарських підприємств Сумської області, комплексна характеристика сучасного їх стану.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Складність вирішення основних проблем розвитку інноваційно-інвестиційного процесу, нарощування вкладень в основний капітал зумовлюється нестачою фінансових ресурсів. Для впровадження ідей в життя потрібні кошти, інвестиції. А їх, як завжди, обмаль. Нестача коштів для більшості

підприємств призводить до скорочення інноваційної діяльності.

З метою з'ясування основних організаційно-економічних аспектів здійснення інноваційних процесів в сільськогосподарських підприємствах Сумської області нами в процесі дослідження було проведено опитування 306 респондентів. Опитування проводилось анонімно. Більшість опитаних, а саме 66,1%, дійшли висновку, що в даний час інновації в сільськогосподарських підприємствах Сумської області мало використовуються, а 3,2% зазначили, що зараз інновації в сільськогосподарських підприємствах взагалі не використовуються. Основними видами інновацій в підприємствах є: технологічні (34,4%) та технічні (34,3%). Серед головних «інноваційних» напрямів вкладення коштів – придбання матеріалів, нових сортів та порід тварин (його відмітили 24,2% респондентів), придбання нової сільськогосподарської техніки (на це вказали 20,6% респондентів).

Тому, щоб середньому сільськогосподарському виробникові ефективно працювати, необхідно використовувати сучасну техніку та передові технології, апробовувати прогресивні наукові розробки, мати більш тісний зв'язок з науковими організаціями.

Зазначимо, що щорічно за всіма категоріями господарств Сумщини виробляється валової продукції сільського господарства на суму від 9,5 до 10,4 млрд. гривень, що становить в межах 4,1% загального виробництва України. Питома вага рослинницької продукції в загальному обсязі виробленої валової продукції області у 2014 році становила 79%, тваринницької – 21%. Зазначимо, що сільське господарство Сумщини спеціалізується в рослинництві на вирощуванні зернових і технічних культур, у тваринництві – на виробництві молока та м'яса великої рогатої худоби і свиней.

Рентабельність характеризує доходність окремих видів продукції, виробництва чи окремих його галузей. Тому аналізуючи дані таблиці 1, можна зробити висновок, що найбільш рентабельним в 2014 році було виробництво продукції рослинництва, за винятком плодів. У попередні роки деякі види продукції рослинництва мають від'ємні показники. Досліджуючи рівень рентабельності основних видів продукції рослинництва, можна зробити висновок, що він є не стабільний. Це пояснюється тим, що рослинництво пов'язане з обробітком ґрунту і вирощуванням рослин, а тому результати господарської діяльності сільськогосподарських підприємств напряму залежать як від природних, так і від економічних умов. На відміну від промислового виробництва, сільське господарство зазнає впливу температурного режиму, фізичного і кліматичного складу ґрунтів, вологості повітря, кількості опадів. Часто ґрунтово-кліматичні умови спричиняють вирішальний вплив на кінцеві результати виробництва.

Надзвичайно важкий кризовий стан у розвитку тваринництва, де рентабельним є тільки виробництво молока, м'яса свиней та яєць курячих. Це пов'язано з низкою проблемних питань, а саме: високою собівартістю, диспаритетом цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, низькою якістю, незбалансованістю кормів і низьким генетичним потенціалом худоби та птиці, низькою інтенсивністю праці, високою нормою амортизаційних відрахувань та ін. Тому зрозуміло, що чим більше проблемних чинників в галузі сільськогосподарського виробництва накопичується, тим гірші наслідки мають сільськогосподарські підприємства і навпаки.

Зазначимо, що одним із факторів підвищення рентабельності тваринництва може бути поліпшення племінних і продуктивних якостей тварин.

Таблиця 1

Рівень рентабельності основних видів продукції сільського господарства Сумської області, %

Вид продукції	Роки						
	1990	**1995**	**2005**	**2010**	**2012**	**2013**	**2014**
Зерно	269,4	71,9	1,4	0,4	19,2	2,9	37,8
Цукрові буряки (фабричні)	34,6	43,4	-5,3	-17,6	10,1	–	17,5
Насіння соняшнику	262,4	239,3	9,9	37,9	53,3	34,5	39,5
Картопля	39,1	45,6	10,4	17,5	-28,5	33,4	13,1
Овочі відкритого ґрунту	15,3	40,0	32,0	71,5	-6,7	75,3	13,8
Плоди	16,6	105,9	105,6	20,3	25,9	39,9	-5,5
М'ясо							
великої рогатої худоби	21,4	-31,0	-28,9	-28,9	-22,1	-34,0	-22,8
свиней	17,0	-37,3	1,4	-19,8	-3,9	-9,3	7,5
овець	-13,3	-47,1	-74,5	-12,2	-17,9	-43,8	-48,5
птиці	15,4	-34,8	-32,5	-5,2	-64,2	-21,8	-51,5
Молоко і молочні продукти	41,6	-29,0	1,7	3,8	-4,8	8,6	8,2
Яйця курячі	37,1	33,8	9,2	-4,0	5,8	11,6	13,2
Вовна	-11,2	-65,4	-65,4	-87,4	-25,0	-79,0	-68,4

Джерело: [6, с. 96]

Наукове забезпечення агропромислового виробництва в Сумській області здійснюють: Сумський інститут агропромислового виробництва (Центр наукового забезпечення агропромислового виробництва Сумської області, що знаходиться в Сумському районі, с. Сад); Інститут луб'яних культур Української академії аграрних наук (м. Глухів); Сумська дослідна станція садівництва Інституту

садівництва (Конотопський р-н, с. Малий Самбір); Іванівська дослідно-селекційна станція Інституту цукрових буряків (Охтирський р-н, с. Сонячне); Сумський проектно-технологічний центр охорони родючості ґрунтів та якості продукції (Роменський р-н, с. Ведмеже); ДП «Сумський державний селекційний центр»; Інститут сільського господарства Північного Сходу, наукова лабораторія Інституту розведення і генетики тварин УААН, Сумський національний аграрний університет (м. Суми), які забезпечують наукове супроводження впроваджуваних технологій, готують висококваліфіковані кадри, що забезпечить підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Незважаючи на наявність в області 10 господарств, що займаються виробництвом оригінального і елітного насіння зернових і зернобобових культур, забезпеченість цим посівним матеріалом сільськогосподарських підприємств регіону дуже низька. А тому в області склалася напружена ситуація із забезпеченням місцевих господарств елітним насінням зернових культур. Наприклад, у Тростянецькому, Лебединському, Білопольському, Краснопольському районах у загальній структурі кондиційного насіння елітні сорти на сьогоднішній день становлять лише 1-2 %, а в Кролевецькому, Недригайловському, Шосткінському і Ямпольському районах елітне насіння взагалі не використовується. Така ситуація пояснюється відсутністю в господарств грошей на придбання насіння високорепродуктивних сортів. Для забезпечення ним у достатній кількості сільгоспвиробникам буде потрібно близько 5 млн. гривень, і сподіватися вони можуть лише на підтримку обласного бюджету.

Наголосимо на тому, що мережа племпідприємств в області налічує 22 господарства, які мають 34 статуси суб'єктів племінної справи: ДП «Сумський державний селекційний центр», підприємство з племінної справи у тваринництві І категорії, підприємство (лабораторія) з оцінки якості молока; племінні заводи: по розведенню великої рогатої худоби – 7, свиней – 2, риби – 2, племрепродуктори по розведенню ВРХ – 12, овець – 1, коней – 2, птиці – 3, бджоли – 1, які спроможні забезпечити системне надходження високоякісного ремонтного молодняку у товарні господарства чим суттєво сприяти підвищенню рівня продуктивності та якості виробленої продукції тваринництва.

Племінна база області по молочному скотарству представлена 7 племінними заводами (в яких утримується близько 2,1 тис. корів) та 11 племрепродукторів (2,0 тис. гол. корів) в яких розводяться породи українська чорно-ряба молочна порода, українська бура молочна, українська червоно-ряба молочна, лебединська, швіцька, симентальська.

В області функціонує 33 великотоварних сільськогосподарських підприємств з поголів'ям молочних корів 400 голів і більше, на яких виробляється за рік 64% молока від загального виробництва з високими показниками якості, що позитивно впливає на формування закупівельних цін. Флагманами по виробництву молока є господарства ТОВ «Вітчизна» Конотопського, ТОВ «Велетень» Глухівського, ТДВ «Маяк» Тростянецького, Підліснівська філія ПрАТ «Райз-Макисмко», ТОВ АФ «Лан» та СВК АФ «Перше Травня» Сумського районів [4]. Впровадження новітніх енергозберігаючих технологій, залучення інвестицій у тваринництво цих підприємств значно вплинуло на підвищення продуктивності дійного стада, збільшення валового виробництва молока та його якість.

42 сільськогосподарські підприємства області за 2015 рік подолали п'ятитисячний рубіж з надою молока на корову, серед них 10 – більше 7000 тис. кг (ТОВ «Велетень» Глухівського району – 10195 кг, ПП «Агророзсоші» Великописарівського району – 8196 кг, ТОВ АФ «Владана» Сумського району – 8162 кг, ТОВ «АФ «Козацька» Конотопського району – 7734 кг, ТОВ «Вітчизна» Конотопського району – 7688 кг, Буринська філія ПрАТ «Райз-Максимко» Буринського району – 7592 кг, ТОВ АФ «Лан» Сумського району – 7527 кг, СФГ «Урожай» Роменського району – 7447 кг, ПАТ «Лебідь» Лебединського району – 7230 кг, Шевченківська філія ПрАТ «Райз-Максимко» Тростянецького району – 7221 кг) [3].

Наголосимо на тому, що по причині закриття ринку молока та м'яса до Російської Федерації, девальвації валюти та інфляції, низьких закупівельних цін на молоко в господарствах населення допущено зменшення, у порівнянні з відповідним періодом минулого року, в усіх категоріях господарств виробництва молока – на 4,3%, м'яса – на 1,5%, поголів'я великої рогатої худоби – на 5,3%, в т.ч. корів – на 5,2%. З причин спалаху африканської чуми свиней в ряді областей України допущено зменшення поголів'я свиней на 3,6% в усіх категоріях господарств [6].

Враховуючи те, що ринки Російської Федерації на сьогодні закриті для експорту української сільськогосподарської продукції, зокрема молочної, Сумщина вийшла на нові ринки та почала експортувати свою сільськогосподарську продукцію до Казахстану, Узбекистану, Молдови, Єгипту.

Зазначимо, що Мінагрополітики розглядається питання експорту продукції тваринництва до країни ЄС, Африки, Китаю [6]. Так, наприклад, позитивно вирішено питання щодо експорту молочної продукції на ринок Китайської Народної Республіки, зокрема Філією «Охтирський сиркомбінат» ПП «Рось», Філією «Роменський молочний комбінат» ПП «Рось» та ТОВ «Буринський молокозавод».

Основним видом інноваційно-інвестиційного напряму є вкладення коштів сільськогосподарських підприємств у техніко-технологічний розвиток. Ця особливість інноваційних процесів у сільськогосподарських підприємствах обумовлена потребами оновлення їх матеріально-технічної бази.

Слід наголосити на тому, що в 1985 році налічувалось тракторів – 19568 од., зернозбиральних комбайнів – 4932 од., вантажних автомобілів – 15803 од. Тобто за період з 1985 до 2015 роки кількість тракторів зменшилась на 74,9%, зернозбиральних комбайнів – на 78,0%, вантажних автомобілів – на 82,3%. За таких умов визначається основний напрям інтенсифікації виробництва – інвестиції в основний

капітал. Тим більше, що сільськогосподарська техніка, яка є в наявності, не покриває всі потреби сільськогосподарських підприємств.

Таблиця 2

Наявність основних видів сільськогосподарської техніки сільськогосподарських підприємствах Сумської області станом на 15.01.2016 року

№ з/п	Вид техніки	Кількість, од.	№ з/п	Вид техніки	Кількість, од.
1	Трактори	4903	**9**	Прес-підбирачі	304
2	Плуги	1721	**10**	Мобільні кормороздавачі	133
3	Культиватори	2125	**11**	Зернозбиральні комбайни	1082
4	Дискові борони	1024	**12**	в т.ч. іноземного виробництва	1020
5	Сівалки	2300	**13**	Автомобілі	4357
6	Оприскувачі	542	**14**	в т.ч. вантажні	2787
7	Розкидачі мінеральних добрив	579	**15**	Доїльні установки	418
8	Розкидачі органічних добрив	238	**16**	Холодильні установки	178

Джерело: [7]

В той же час, сучасний стан економіки спричиняє зниження купівельної спроможності сільськогосподарських виробників, а це призводить до низького рівня їх технічної забезпеченості. Звідси, зменшення попиту та скорочення обсягів виробництва технічних засобів національних виробників. Аграрії надають перевагу високопродуктивній техніці іноземного виробництва.

Наголосимо на тому, що з 2016 року в Україні відміняється обов'язкова сертифікація сільськогосподарської техніки. Відповідний наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1699 набув чинності з 1 січня. Відтепер постачальникам і виробникам техніки для аграрної сфери не потрібно отримувати український сертифікат відповідності. Відміна обов'язкової сертифікації і перехід на використання технічних регламентів є складовою реформи системи технічного регулювання. Головна мета реформи – перехід від пострадянської системи стандартизації, заснованої на обтяжливих ГОСТах і обов'язковій сертифікації, на сучасну європейську систему, побудовану на відповідності технічним регламентам. Раніше ГОСТи регулювали абсолютно всі характеристики товару чи послуги. Перехід на технічні регламенти, гармонізовані з європейськими, має не меті повне зняття торгівельних бар'єрів з ЄС [2].

Інвестиції в основний капітал галузі сільського господарства, мисливства та лісового господарства в 2014 р. дорівнювали 849 млн. грн. у фактичних цінах, що на 24% вище порівняно з попереднім роком.

Слід відзначити, що в Сумській області проводяться роботи з модернізації та впровадження новітніх технологій приймання і зберігання зерна хлібоприймальними підприємствами та розширення інфраструктури зернового ринку. Протягом 2015 року на будівництво (реконструкцію) елеваторних потужностей було залучено 103,4 млн. гривень. Для забезпечення технологічних процесів підготовки до тривалого якісного зберігання урожаю за 9 місяців 2015 року проведено роботи з модернізації та ремонту зерносушильних комплексів з залученням 6,2 млн. гривень інвестиційних коштів, а саме в: ТОВ «Розсоші» Великописарівського району, ПП «Лан» Глухівського району, ФГ «Дейнеки» Конотопського району, ПСП «Придеснянське» Шосткинського району, ФГ «Злак» Краснопільського району, ФГ «Кривозуб» Л. Долинського району. А також проводилась реконструкція молочно-товарних ферм з установкою молокопроводу в 8 сільськогосподарських підприємствах області.

Сучасні реалії неможливо уявити без інвестицій. За даними Головного управління статистики у Сумській області, за січень-вересень 2015 р. підприємствами та організаціями області за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 2,3 млрд. грн. капітальних інвестицій, що на 3,3% більше загального обсягу капітальних інвестицій січня-вересня 2014 р. Майже всі інвестиції вкладені у матеріальні активи, лише 1,2% – у нематеріальні активи. Переважну частку інвестицій у матеріальні активи (57,9%) спрямовано на придбання, модернізацію та вдосконалення машин, обладнання, інвентарю та транспортних засобів, більше третини – у будівлі та споруди.

Згідно з оперативними даними загальна сума залучених в агропромисловий комплекс області інвестицій за січень-листопад 2015 року становила 823,6 млн. гривень, або в 1,2 рази більше відповідного періоду 2014 року. Слід наголосити на тому, що тісна співпраця сільськогосподарських інвестиційних компаній, сільськогосподарських товаровиробників та органів місцевого самоврядування дозволяє вирішувати деякі питання розвитку сучасного села. Аграрними формуваннями, які працюють на території області, в 2015 році на розвиток соціальної інфраструктури сіл залучено 21,8 млн. гривень**.** Частина грошової допомоги сільським громадам направлена на будівництво (реконструкцію) об'єктів соціальної інфраструктури (водогони, ремонт та утримання доріг, об'єкти охорони здоров'я, освіти, культури, спортивні заклади), інша частина коштів спрямована на вирішення нагальних питань на рівні сільських територіальних громад.

У 2015 році вперше з 2012 року відновлена державна програма «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення

кредитів». За час роботи програми обласною конкурсною комісією Департаменту агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації розглянуто 60 заявок, надано право на отримання компенсації на 2015 рік 36 сільськогосподарським підприємствам, якими отримано 8,6 млн. гривень. У середньому з кожної гривні, сплаченої за користування кредитом, держава компенсувала сільгосптоваровиробникам 35 копійок.

Але для переважної більшості сільськогосподарських підприємств основним джерелом фінансування традиційно залишаються власні кошти підприємств та організацій. За рахунок них освоєно 68,2% загального обсягу капітальних інвестицій. Тому важливе значення має підвищення конкурентоспроможності виробництва та на цій основі збільшення обсягів інвестицій.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Основними причинами, що призвели до нинішнього стану в агропромисловому комплексі Сумської області, є: недостатній рівень технологічного і технічного забезпечення сільськогосподарських та переробних підприємств; зростання витрат та зменшення рівня рентабельності виробництва продукції рослинництва і тваринництва; неврегульованість відносин між сільськогосподарськими виробниками та переробними підприємствами, іншими суб'єктами аграрного ринку; недосконала система ціноутворення на сільськогосподарську продукцію; недостатній рівень селекційно-племінної та селекційно-насінницької роботи в аграрній сфері; недостатній рівень державної підтримки вітчизняного сільськогосподарського виробника; невідповідність сільськогосподарської продукції міжнародним стандартам якості та безпеки; падіння попиту на сільськогосподарську продукцію на внутрішньому ринку, що пов'язано зі зменшенням платоспроможності населення; недостатнє фінансове забезпечення сільськогосподарських виробників; низький рівень заробітної плати у сільському господарстві; невідповідність кадрового забезпечення вимогам аграрного ринку; неефективна система банківського кредитування сільськогосподарських виробників.

Подолання цих обмежень можливо за рахунок таких чинників: підтримка місцевих органів державної влади; можливість залучення значних обсягів дешевих інвестиційних ресурсів; створення сучасної та привабливої інфраструктури села; сприяння розвитку суміжних галузей.

І як висновок, бажаємо зазначити, що інноваційно-активні приватні сільськогосподарські підприємства реалізують переважно інноваційні проекти, пов'язані з виведенням або впровадженням нових сортів рослин та удосконаленням племінних якостей тварин. Досліджувані підприємства не ведуть практично власної дослідницької роботи, а джерелом інновації виступає переважно комерціалізована наукова розробка на стадії її дифузії. Фінансується інноваційна діяльність здебільшого за рахунок власних джерел, тому інноваційна активність напряму залежить від фінансових можливостей підприємства. Керівники підприємства отримують інформацію про агроінновації з різноманітних джерел, але більшу увагу, на нашу думку, слід приділяти безпосередній співпраці та інформаційному обміну між науковими установами та сільськогосподарськими підприємствами області.

Перспективами подальших досліджень є удосконалення організаційно-економічного інструменту аналізу підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств, який, на відміну від існуючих, буде враховувати внутрішній потенціал підприємств та дозволить ґрунтовніше оцінити їх інноваційно-інвестиційні можливості.

СПИСОК ВИКОРИСТАННИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М. В., Зубець М. В., Саблук П. Т. та ін.]; за ред. М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.

2. Рутицька В. В Україні скасована обов'язкова сертифікація сільськогосподарської техніки / Владислава Рутицька [Електронний ресурс] // Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/node/20062.

3. Підведено підсумки роботи галузі тваринництва у 2015 році [Електронний ресурс] // Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: http://www.apk.sm.gov.ua/index.php/uk/593-pidvedeno-pidsumky-roboty-haluzi-tvarynnytstva-u-2015-rotsi.

4. Передовики тваринної галузі [Електронний ресурс] // Департамент агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації. – Режим доступу : http://agroprom.gov.ua/index.php/napriamky-diialnosti/item/411.

5. Лупенко Ю. О. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / Ю. О. Лупенко, П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 26-38.

6. Статистичний щорічник Сумської області за 2014 рік. – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2015. – 543 с.

7. Технічне забезпечення АПК області [Електронний ресурс] // Департамент агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: http://www.apk.sm.gov.ua/images/docs/n/ros/tech-support-region15.01.2016.doc.

8. Шилова О. Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність і механізм управління [Електронний ресурс] / О. Ю. Шилова, Є. С. Чермошенцева // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 220-227.

Могильная Людмила Николаевна

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК СУМСКОЙ ОБЛАСТИ

Повышение эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции в современных условиях невозможно без использования научных достижений и внедрения инноваций в производство. Аграрная наука обладает достаточным потенциалом, однако темпы внедрений в сельскохозяйственное производство научно-технических достижений значительно отстают от темпов их разработок в научно-исследовательских учреждениях. Одна из существенных причин такого положения дел связана с низкой платежеспособностью большинства сельскохозяйственных производителей. Исходя из этого, необходимость поиска новых методов повышения активизации инновационно-инвестиционной деятельности сельскохозяйственными предприятиями и определила актуальность и практическую значимость выбора темы статьи. Целью статьи является исследование отдельных аспектов инновационно-инвестиционных возможностей сельскохозяйственных предприятий Сумской области, комплексная характеристика их современного состояния. Развитие инновационно-инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий Украины требует нового взгляда на «инновационные» направления вложения средств сельскохозяйственными производителями. Изучение этих проблем региона является объективной предпосылкой для повышения конкурентоспособности предприятий АПК Сумской области. В результате исследования еще раз доказано, что одним из главных факторов успешного функционирования любого предприятия является его инновационная активность. Обобщение оценок респондентов подтверждает тот факт, что среди главных «инновационных» направлений вложения средств сельскохозяйственными производителями является приобретение материалов, новых сортов и пород животных, а также приобретение новой сельскохозяйственной техники. На основе анализа выявлены основные проблемы инновационно-инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий Сумской области и основные пути их решения. Хотим подчеркнуть, что инновационно-инвестиционному развитию сельскохозяйственного производства уделяется мало внимания, поскольку промышленные предприятия наиболее активны. Это приводит к тому, что значительное количество аграрных предприятий ограничивает количество инноваций, которые использует в своем производстве. Крупные сельскохозяйственные предприятия имеют достаточный инновационный потенциал, а более мелким не хватает финансовых ресурсов. Повышение уровня рентабельности и финансовой устойчивости сельскохозяйственного предприятия приводит к тому, что оно решается на привлечение инвестиций, кредитования. Преодолеть эти ограничения возможно за счет следующих факторов: поддержка местных органов государственной власти; возможность привлечения значительных объемов дешевых инвестиционных ресурсов; создание современной и привлекательной инфраструктуры села; содействие развитию смежных отраслей. Полученные результаты исследования могут использоваться при разработке стратегических и программных документов на региональном уровне, в частности Стратегии развития Сумской области, а также для решения целого ряда текущих проблем, в частности тех, что требуют принятия неотложных решений органами государственной власти и местного самоуправления.

Ключевые слова: *инновации, инновационно-инвестиционная деятельность, инновационная деятельность в сельском хозяйстве, сельскохозяйственное предприятие, конкурентоспособность предприятия.*

Mohylna L.

INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY AS A CONSTITUENT OF INCREASE OF SUMY REGION AIC ENTERPRISES COMPETITIVENESS

The increase of agricultural produce efficiency and competitiveness is nowadays impossible without applying scientific achievements and introducing innovations into the production. Agrarian science has sufficient potential but the pace of scientific and technological progress implementation into agricultural production is far behind the pace of their development at research institutions. One of the main reasons for this situation is connected with the low paying capacity of most agricultural producers. Therefore, the necessity of finding new methods for increasing innovation and investment activity of agricultural enterprises has determined the relevance and practical significance of the chosen topic. The aim of the article is the investigation of certain aspects of innovation and investment opportunities of agricultural enterprises of Sumy region and to give complex characteristic of their current state. Development of innovation and investment activity of agricultural enterprises of Ukraine needs a new look at «innovative» directions of investment of money by agricultural producers. A study of these problems of region is objective condition for the increase of competitiveness of enterprises of AIC of Sumy region. The study once again proved that one of the main factors for successful functioning of any company is its innovative activity. Generalization of respondents' evaluation confirms the fact that among the main «innovation» areas of agricultural producers' investments is the purchase of materials, new animal breeds and new agricultural machinery. On the basis of the analysis, the main problems of innovation and investment activity of agricultural enterprises of Sumy region and basic solutions have been suggested. We would like to emphasize that innovation and investment development of agricultural production has received little attention as industrial enterprises are much more active. As a result a significant number of agricultural enterprises limit the amount of innovations used in their production. Large farms have sufficient innovative potential but smaller ones lack financial resources. The increase of profitability and financial sustainability of agricultural enterprise leads to the fact that it ventures to attract investments, loans. To overcome these limitations is possible due to the following factors: support of local authorities; the ability to attract significant amounts of cheap investment resources; creation of modern and attractive village infrastructure; promoting the development of related industries. The results of research can be used in the development of strategic and

program documents at the regional level, including Strategy of Sumy region, and for a multitude of current problems, particularly those requiring urgent decisions by state and local authorities.

Keywords: *innovation, innovation and investment activity, innovation activity in agriculture, agricultural enterprise, competitiveness.*

Одержано 01.02.2016 р.

UDC 658.821

Rosola Ulyana Vasylivna,
Teaching assistant of Finance Sub-Department,
Mukachevo State University

USING THE INTEGRATEDED MARKETING COMMUNICATIONS AT SALES POINTS

The urgent issues concerning the use of integrated marketing communications at the sales point have been considered in the article, their constituents have been characterized. The aim of the article is the deep study of the use of integrated marketing communications at the sales point (IMCSP) and creation the model of integrated marketing communications, the determination of the degree of influence of marketing communications elements on consumer's behavior. The method of system analysis and grouping information has been used as the basis of this research. It has been proved that the use of the majority of components of integrated marketing communications leads to the main result - purchase. Previously the main strategic goal of marketing communications was a direct sale of goods, services, trade mark, within the new concept of relationship marketing strategic objective is the formation of loyalty target market as the foundation of favorable conditions for the sale of goods or services. The basic characteristics of marketing communications at the sales point, as well as ways of influencing buyers with IMCSP for improving the efficiency of marketing policy in general have been formulated. Scientific novelty of this investigation lies in creation the model of integrated marketing communications, that is the way of the implementation of the objectives of the enterprise through the use and delivering the constituent elements of marketing communications target audience, as well as grouping and justification tool elements of IMCSP into external and internal. Using this model has practical value, as it enables more efficient use of components of IMCSP by the home enterprises. It has been concluded that the use of set of elements or techniques of integrated marketing communications at the sales point impact the purchases in retail trade. Further research will be focused on the formulating the proposals concerning the expansion of the range of components of IMCSP and improving their use in the practice of commercial enterprises.

Key words: *marketing, consumer, promotion, integrated marketing communications in the places of purchasing, advertising.*

INTRODUCTION

Formulation of the problem. Today, integrated marketing communications are widely used in the activities of both global and Ukrainian enterprises. Until recently, the integrated marketing communication at points of sale in the majority of cases were considered as a kind of "on-site selling advertising" or "advertisement in a shop." This approach, in our opinion, does not enough characterize the content of the concept of integrated marketing communications at points of sale (IMCPS). Means and methods of IMCPS is a much broader concept than the application and conduct of promotional activities.

Analysis of recent publications and sources. The works of foreign and Ukrainian scientists, marketers, namely: P. Smith, F. Kotler, I. Aleshyna, A. Voychak, N. Kudenko, T. Primack, I. Reshetnikova, N. Oklander, T. Lukyanets, A. Bratko, T. Tkachenko covered the theoretical and practical application of integrated marketing communications in the activity of enterprises. Papers of foreign and Ukrainian scientists are of great theoretical and practical significance, but the changes that are taking place in the economic development of the Ukrainian enterprises, taking into account international experience, need regular development and research. This has contributed to the choice of research topic.

The aim of article (problem). The aim of the article is an in-depth study of IMCPS essence, the use of integrated marketing communications at the point of sale, the research of model of integrated marketing communications, as well as the degree of influence of marketing communications elements.

RESULTS

Today, the transition to accepted in the West concept - a set of integrated marketing communications – becomes relevant. The complex began to develop in the early 20th century due to the fact that traditional schemes had lost their effectiveness. In general, a complex of marketing communications is inextricably linked with the objectives of the enterprise. P.Smith noted that integrated

marketing communications start with the consumer perception of the system activity of the enterprise; IMC should generally integrate the enterprise strategy with the needs and wishes of an individual customer, to coordinate all business communications within a set of tools, to ensure the establishment of contacts with customers and conducting dialogue, to be created and formed for each brand, company or brand alone [5, p. 71]. These principles are taken into account by enterprises in the planning and management of integrated marketing communications complex. Scientist I.V. Aleshyna characterizes this process as a reflection of the company's strategy in relation to consumers, intermediaries, competitors [1, p. 37]. The founder of the theory of marketing, F.Kotler argues that marketing communication is a means of promoting products and contain the following key elements: advertising, sales promotion, public relations, personal selling, direct marketing, sales promotion process management – before selling, at the time of sale, consumption and after consumption [2, p. 64]. External integrated marketing communication strategy of the company, as a rule, is more complex structure and comprises several functional purposes: informing of the external environment, the feedback organization, providing corporate mission. In each direction of the communication strategy the low-level strategies and successive stages can be identified, which greatly facilitates the planning of financial resources and specific activities. Thus, planning of a single set of integrated marketing communications is a complex process, which includes planning of internal and external marketing communications of companies and assumes their binding interactions [3, p. 222].

Interest, direct carrying out of consumer behavior research prompted faster development of IMCPS. So, the American experts in the sales points have found that the vast majority of the decisions (70%) on purchase of a product or service are made directly on the trading floor or sales outlet. According to other results of marketing surveys, this figure is about 80%.

Today, business rarely applies only one element of a complex of marketing communications. Most or all of the elements of «communication mix» (for example, the launch of new types of products is ineffective without prior advertising, the advertising campaign should always use branding style of the company, etc.) must be used during the specific campaigns. Using some or all elements of the integrated marketing communications causes a synergistic effect, which is to enhance the effectiveness of each of the elements.

For this purpose, a model of the main components of the integrated marketing communications has been built and their interaction has been indicated. Model of integrated marketing communications is shown in Fig.1

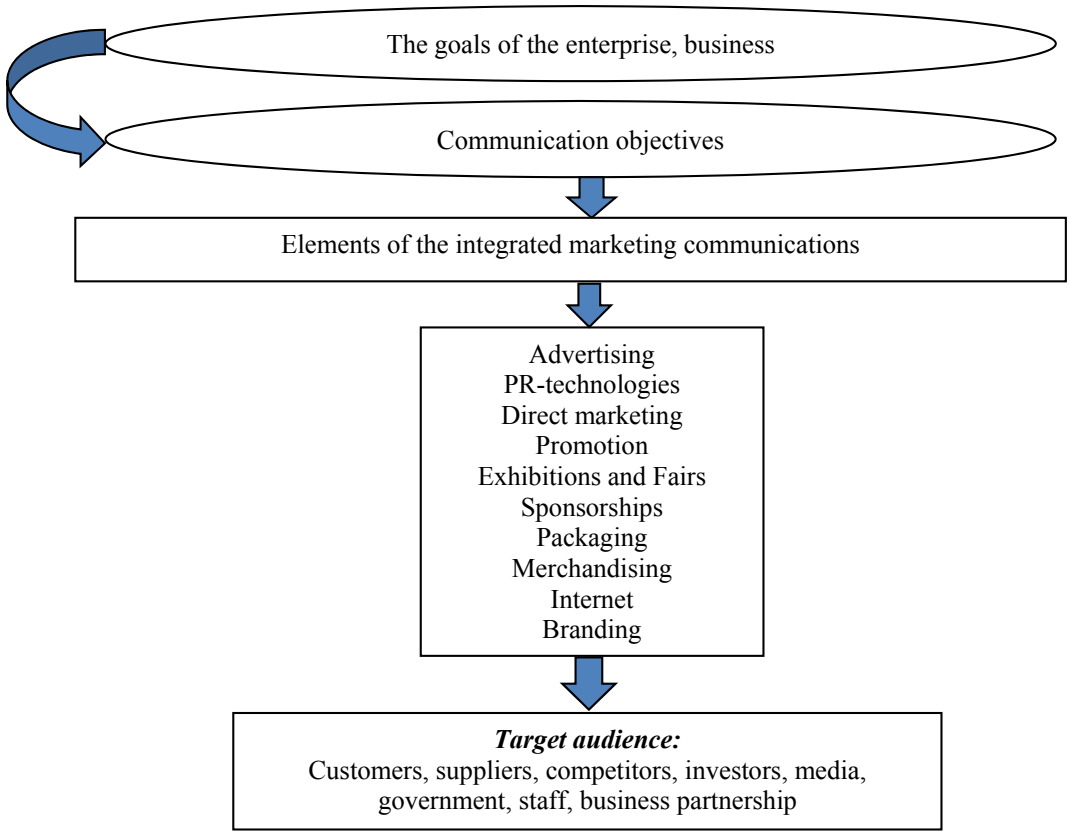


Fig. 1. Model of Integrated Marketing Communications *

** Developed by the author*

As for the structure, i.e. the components of the complex of marketing communications, we will consider IMCPS as a complete set of synthetic means of marketing communications, including both the basic components of a complex of marketing communications (advertising, public relations, direct marketing, sales promotion), and supporting (exhibitions, fairs, branding). Of great importance are elements of the other components of the

marketing mix (packaging as a commodity item, sales techniques, pricing policy instruments) [4].

Until recently, IMCPS was often seen as a kind of advertising and associated with an element of a complex of marketing communications as «advertising in the point of sale». This approach does not reveal the essence of IMCPS. Tools and techniques that are used in such communications are much broader and more diverse.

IMCPS have effect after the advertisement. Experts argue that the vast majority of advertising is very rarely leads to the fact of sale. Keeping this fact in mind, employers should take into account the need for communication in the point of sales, namely: to communicate with customers and explain to them the need to purchase.

In recent years, such direction of marketing as the merchandising has gained very wide use in the retail practice. This concept is very similar in content to IMCPS, and sometimes these concepts are considered identical. This term refers to activities that provide an effective sales promotion in retail outlets. Merchandising refers to marketing technology, which means there is all the components of the marketing mix, namely: product, price, distribution, and marketing communications. IMCPS can be defined as a communication component.

However, IMCPS is not a set of different fragments or marketing communications components. All the component elements used therein are combined into a single system. On this basis, one could argue that this system is a synthetic form of means and supports the implementation of IMCPS.

The conditions limit is one of the features of realization of IMCPS under which there is direct link between sellers and end-users of the product.

The main target audience of IMCPS are individual buyers who purchase goods and services for final consumption, i.e. for their personal goals and needs.

We can distinguish the following main important features of marketing communication at points of sale:

1. The practical application of the constituent elements of IMCPS as a result of the integrated common approach to creating a communication directly at retailers using the methods and techniques of most elements of the marketing communication policy.

2. The scope of this type of service consumption is retail trade, services, catering.

3. The audience, which IMCPS aims at, are buyers who have not yet made the decision to purchase a particular product or service.

4. IMCPS also consist of specific tools such as the windows and laying out for them, advertising signs, monitors etc.

5. Communication impact on the purchaser or the consumer and feedback in most cases coincide in time.

In practice, experts divide the basic tools of IMCPS on external and internal.

Signboards, installation on the roof of buildings, light boards, light boxes and display cases are the external instruments or means of IMCPS. The main objective of these means is to urge shoppers who are near or passing by the shopping places to visit the point of sale. A special kind of external objects used to attract more visitors to the store or in the cafe is blickfang or eye-stopper. Blickfang (from the German word «blickfang») is the form of outdoor advertising, and it is an object with light, color and sound effects. Another term is borrowed from the English language, from which the eye stopper literally means to stop the eye or eye appeal. Professionals call eye stoppers unusual in appearance objects that are placed close to the store to call the attention and interest of the people who pass by the point of sale. To be effective, eye stopper must have bright look due to movement of parts or change of image, selection of the original, unusual shape or color palette etc.

The internal funds of IMCPS are all the various methods and facilities allowing to promote goods or services directly in the shopping area. These funds are used to draw maximum attention of visitors to the product, distinguish this product from the list of similar offers of competitors, to recall the product and cause desire to buy it immediately.

Talking to a potential buyer who has entered the store room begins with the creation of special shopping environment. This process involves means of demonstrating and presenting the goods and the trademarks, elements of corporate style of the store, that is, an individual interior design, corporate identity apparel of vendors and staff, shopping packaging, and so on.

Experts believe that the most effective are such internal means of integrated marketing communications at point of sale as:

- stands for product demonstrations or for its tasting,
- display of goods for advertising purposes on the interior space in the window,
- bright and clearly visible location pointers of the goods and the path to its location,
- brochures, posters, banners etc.

Today commodity information stands can be often seen in large shopping centers. Here are the terminals equipped with multiple monitors, broadcasting videos about the products offered in the stores of the shopping center. Advertising clips are successfully combined with scenes of the world and local news, or music videos on these monitors. With the help of monitors customers are informed how and where to find the products which are advertised. The practice of the past few years shows that the use of the described terminals can increase the sales of certain product groups to 75 percent.

Trolleys in a supermarket effectively advocate as internal resources, where advertised special offers with images are placed. In most cases placement of advertised goods inside the store is enough effective, which experts call displays or POP-Displays.

Among the most innovative and unexpected means are such as indicators of different odors: vanilla, chocolate, smoke and the like. Created with the help of special devices odors cause worsening of hunger and quite understandable desire to buy particular food product as much as possible Such factors of integrated marketing communications as package, personnel clothing and other are important in the process of interaction with a potential buyer .

CONCLUSIONS AND PROSPECTS FOR FURTHER RESEARCH

IMCPS allow the manufacturer, the seller to communicate with the buyer, which is a positive factor. It has been proved that the maximum use of elements of IMCPS is much more effective than advertising, as a separate element of the complex of marketing communications. In addition, IMCPS gives the opportunity to learn about the tastes and preferences of customers, consumers. This information is extremely important, and the possession of the necessary information and the ability to use it properly in modern conditions is one of the competitive advantage for any company.

It should be noted that the individual activities to promote products or services in practice do not give a significant effect. In our opinion, only the use of all elements of IMCPS will provide communication effect - a fact of sales, and hence significant increase of sales.

REFERENCES

1. Aleshyna I. V. Public relations for managers and marketers / I. Aleshyna. – M: Association of Authors and Publishers «Tandem». Publisher «Gnome Press», 1997. – 256 p.

2. Kotler F. New marketing technologies: Techniques for creating brilliant ideas / F. Kotler, F. Trias de Bezt [trans. from English. T. Vynohradova, L. Tsaruk; Ed. per. T. G. Teor]. – St. Petersburg:. Publishing house «Neva», 2004. – 190 p.

3. Prymak T. O. Marketing communications in the enterprise management system / T. O. Primack. – Moscow: OOO «Expert», 2001. – 384 p.

4. Romat E. V. Integrated marketing communication at points of sale (IMCPS) [electronic resource] / E. V. Romat // Center for Creative Technologies. – http://www.inventech.ru/lib/reklama/reklama-0013/.

5. Smith P. Marketing Communications: An Integrated Approach / P. Smith;tr. from English. – M:. Knowledge-Press, 2003. – 796 p.

Росола Уляна Василівна

ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В МІСЦЯХ ПРОДАЖУ

У статті розглядаються та вирішуються актуальні питання щодо використання інтегрованих маркетингових комунікацій на місцях продажу, охарактеризовано їх складові компоненти. Метою статті є поглиблене дослідження суті використання засобів інтегрованих маркетингових комунікацій на місцях продажу (ІМКМП) та побудова моделі інтегрованих маркетингових комунікацій, а також визначення ступеню впливу елементів маркетингових комунікацій на поведінку споживача. У дослідженні використано метод системного аналізу та метод групування інформації. Обґрунтовано, що застосування більшості складових інтегрованих маркетингових комунікацій призводить до головного результату – факту купівлі. Якщо раніше основною стратегічною ціллю маркетингових комунікацій був безпосередній продаж товарів, послуг, торгівельної марки, то в межах нової концепції відносин у сфері маркетингу стратегічним завданням є формування лояльності цільового ринку як фундаменту сприятливих умов для здійснення збуту товарів чи послуг. Було сформульовано основні характеристики маркетингових комунікацій в місцях продажу, а також способи впливу на покупців за допомогою ІМКМП для підвищення ефективності проведення маркетингової політики загалом. Наукова новизна даного дослідження полягає у формуванні моделі інтегрованих маркетингових комунікацій, тобто способу втілення в життя цілей підприємства через використання та донесення складових елементів маркетингових комунікацій цільовій аудиторії, а також у групуванні елементів ІМКМП на зовнішні та внутрішні. Використання даної моделі має прикладне значення, так як вона дає можливість більш ефективно застосувати складові ІМКМП вітчизняними підприємствами. За результатами дослідження зроблено висновок, що на результативність покупки в торгівельно-роздрібній мережі однозначно впливає застосування цілого комплексу елементів чи прийомів інтегрованих маркетингових комунікацій на місцях продажу. Подальші дослідження будуть спрямовані на формулювання пропозицій щодо розширення спектру складових ІМКМП, а також покращення їх застосування у практиці торгівельних підприємств.

Ключові слова: *маркетинг, споживач, просування товарів, інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу, реклама.*

Росола Ульяна Васильевна

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В МЕСТАХ ПРОДАЖ

В данной статье рассматриваются и решаются актуальные вопросы использования интегрированных маркетинговых коммуникаций на месте продажи, охарактеризованы их компоненты. Целью статьи является углубленное исследование сути использования средств интегрированных маркетинговых коммуникаций на месте продажи (ИМКМП) и построение модели интегрированных маркетинговых коммуникаций, а также определение степени влияния элементов маркетинговых коммуникаций на поведение потребителя. Использован метод системного анализа и метод группировки информации. Обосновано, что применение большинства составляющих интегрированных маркетинговых коммуникаций приводит к главному результату – факту покупки. Если раньше основной стратегической целью маркетинговых коммуникаций была непосредственная продажа товаров, услуг, торговой марки, то в рамках новой концепции отношений в сфере маркетинга стратегической задачей является формирование лояльности целевого рынка как фундамента благоприятных условий для осуществления сбыта

товаров или услуг. Были сформулированы основные характеристики маркетинговых коммуникаций в местах продаж, а также способы воздействия на покупателей с помощью ИМКМП для повышения эффективности проведения маркетинговой политики в целом. Научная новизна данного исследования заключается в формировании модели интегрированных маркетинговых коммуникаций, то есть способа воплощения в жизнь целей предприятия через использование и донесения составляющих элементов маркетинговых коммуникаций целевой аудитории, а также в группирование и обосновании инструментария элементов ИМКМП на внешние и внутренние. Использование данной модели имеет прикладное значение, так как она дает возможность более эффективно использовать составляющие элементы ИМКМП отечественными предприятиями. По результатам исследования сделан вывод, что на результативность покупки в торгово-розничной сети однозначно действует применения целого комплекса, элементов или приемов интегрированных маркетинговых коммуникаций на месте продажи. Дальнейшие исследования будут направлены на формулирование предложений по расширению спектра составляющих ИМКМП, а также улучшение их применения в практике торговых предприятий

Ключевые слова: *маркетинг, потребитель, продвижение товаров, интегрированные маркетинговые коммуникации в местах продаж, реклама.*

Одержано 15.02.2016 р.

УДК 339.13.017

Селезньова Ольга Олександрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу,
Одеська державна академія будівництва та архітектури

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Метою дослідження є проведення оцінки економічної результативності управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств України, що сприятиме підвищенню їх інформаційної обізнаності та спроможне підвищити конкурентоздатність суб'єктів господарювання будівельної галузі у ринковому середовищі. У процесі дослідження використано методи аналізу, синтезу та узагальнення при обробці статистичних даних. Методологічні та теоретичні основи роботи ґрунтуються на діалектичному методі пізнання соціально-економічних явищ, комплексному підході до їх аналізу, сучасних напрацювань вітчизняних та іноземних вчених у сфері управління маркетингом будівельних підприємств. У статті проведено оцінку економічної результативності управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств. Проаналізовано динаміку сукупних фінансових результатів, частки прибутково працюючих будівельних підприємств, структури доходів та видатків, фінансових результатів малих, середніх та великих будівельних підприємств, рівнів рентабельності операційної діяльності, балансу та його структури. Зроблено висновки, що будівельними підприємствами України було отримано від'ємні сукупні фінансові результати на протязі 2008-2014 рр. Збитки малих та середніх будівельних підприємств значно зросли за 2010-2014 рр. Позитивні рівні рентабельності операційної діяльності будівельних підприємств спостерігались у 2011 та 2014 рр. Набула подальшого розвитку оцінка економічної результативності управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств, що, на відміну від інших підходів, розкрила сучасні проблеми галузі у країні й спроможна адекватно відповісти потребам управління суб'єктів господарювання будівництва щодо необхідності посилення їх маркетингової діяльності та отримання позитивних комерційних результатів у ринковому середовищі. Результати проведеного дослідження рекомендовані до застосування будівельними підприємствами України під час стратегічного, тактичного та оперативного планування їх маркетингової діяльності. Подальші розробки припускають проведення більш детального дослідження окремого регіону та підгалузі будівництва з метою визначення найвпливовіших факторів на управління маркетинговою діяльністю підприємств.

Ключові слова: *будівельне підприємство, будівництво, фінансові результати, економічна результативність, маркетингова діяльність.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Економічна глобалізація, перспективи посилення конкуренції в комерційному середовищі, нестабільність оточуючого середовища, постійні зміни у державному регулюванні та інші фактори вимагають проведення раціоналізації роботи будівельних підприємств і визначення стратегічних пріоритетів їх подальшого розвитку [1-2].

Будівельний ринок є сьогодні важливою складовою суспільного виробництва і ключовою ланкою у забезпеченні належного рівня якості життя людей і прискорення інноваційного розвитку багатьох сфер матеріального виробництва. Продукцією

будівельної галузі є здані в експлуатацію нові основні засоби виробничого та невиробничого призначення. Крім цього, галузь здійснює їх реконструкцію та технічне переозброєння. Отже, основним завданням будівельної сфери є розширене відтворення та оновлення основних засобів країни. Виконуючи це завдання, галузь реалізує, втілює у життя інвестиції у всіх сферах національної економіки, тому її можна вважати інвестиційною галуззю, що виконує функцію локомотива в економіці країни [3].

Однією з найважливіших проблем сьогодні є відсутність якісної достовірної та комплексної інформаційної системи на будівельному ринку. Профільне інформаційне поле хаотичне і безсистемне, кількість всезнаючих корифеїв будівництва стає все меншою. Спостерігається низька культура ведення будівельно-монтажних робіт, невідповідна якість будівельних матеріалів – відсутність необхідних знань, зумовлена браком системної профільної інформації [4].

Оскільки економічна результативність управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств віддзеркалює суспільний корисний результат будівництва, що оцінюється співвідношенням отриманого ефекту (виручки або прибутку) до понесених витрат ресурсів, то вона надає картину з приводу доцільності й належного ведення бізнесу, його актуальності у ринковому середовищі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням різних аспектів управління маркетинговою діяльністю суб'єктів господарювання будівництва в Україні здійснювалось такими науковцями та дослідниками як: Білега О. В., Бушуєва Н. С., Малик І. П., Овчаренко Д., Паліга Н. Б., Процак К. В., Сенів Б. Г., Сєвка В. Г., Соха Ю. І., Щербата Т. С. тощо. Проте, оцінка економічної результативності управління маркетинговою діяльністю підприємств будівельної галузі залишилась недостатньо висвітленою, що зумовило мету статті.

Мета статті. Метою дослідження є проведення оцінки економічної результативності управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств України, що сприятиме підвищенню їх інформаційної обізнаності та спроможне підвищити конкурентоздатність суб'єктів господарювання будівельної галузі у профільному ринковому середовищі.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Логіка оцінки економічної результативності управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств передбачає послідовне висвітлення їх загальних фінансових результатів, з виділенням частки прибутково працюючих, поглиблене вивчення фінансового стану підприємств з визначенням динаміки рентабельності їх операційної діяльності, аналіз динаміки структури балансу.

Економічна результативність управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств оцінюється за результатами ринкової діяльності суб'єктів господарювання за допомогою різних показників, найбільш поширеними з яких виступають кількісні параметри будівництва та якісні характеристики господарської діяльності підприємств. До кількісних показників можна віднести кількість та обсяги завершених об'єктів, отримання прибутків та доходів від основної діяльності, аналіз динаміки та структури балансу підприємств. Якісними показниками виступають рівень рентабельності від основної діяльності, ступінь задоволення споживачів, якість завершених об'єктів, відповідність стандартам, додержання строків та умов проведення робіт.

Економічна результативність управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств визначається фінансовими результатами суб'єктів господарювання будівельної галузі, дані яких наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка чистого прибутку (збитку) підприємств України у 2008-2014 рр., млн. грн. [5]

Показники	Роки							2014 р. до 2008 р., %
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Чистий прибуток (збиток) будівельних підприємств	–7975,4	–4439,0	–5095,7	–4580,1	–1012,7	–5893,2	–27948,8	х
у тому числі фінансові результати будівельних підприємств, які одержали:								
прибуток	5174,5	4482,4	4358,7	4724,9	8367,0	5317,1	5693,7	110
збиток	13149,9	8921,4	9454,4	9305,0	9379,7	11210,3	33642,5	255,8
Усього чистий прибуток (збиток) підприємств	–41025,1	–37131,1	13906,1	67797,9	35067,3	–22839,7	–590066,9	х
у тому числі фінансові результати усіх підприємств, які одержали:								
прибуток	144460,1	108853,4	155197,6	208896,3	210607,6	179259,6	202704,5	140,3
збиток	185485,2	145984,5	141291,5	141098,4	175540,3	202099,3	792771,4	427,4

Примітки: Дані наведено без банків і бюджетних установ. Дані уточнено з урахуванням зміни підприємствами їх основного виду економічної діяльності. Дані 2010, 2011 рр. наведено за КВЕД-2010. Дані 2014 р. наведено без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Аналіз табличних даних свідчить про від'ємні сукупні фінансові результати будівельних підприємств протягом 2008-2014 рр. Аналогічна ситуація спостерігалась по всіх підприємствах України у 2008-2009 та 2013-2014 рр. Динаміка прибутково працюючих підприємств позитивна, але темпи росту чистого прибутку незначні, а саме: приріст прибутків у будівництві склав 10%, та 40% – взагалі по всіх підприємствах країни. Щодо збиткових підприємств, то динаміка досить несприятлива: від'ємні фінансові результати у будівництві збільшились майже у 2,5 рази за 2008-2014 рр. Водночас, взагалі по всіх підприємствах України, збитки збільшились більш ніж у 4 рази за досліджуваний період.

Динаміку частки будівельних підприємств, що одержали прибуток у 2008-2014 рр., відзеркалено на рис. 1.

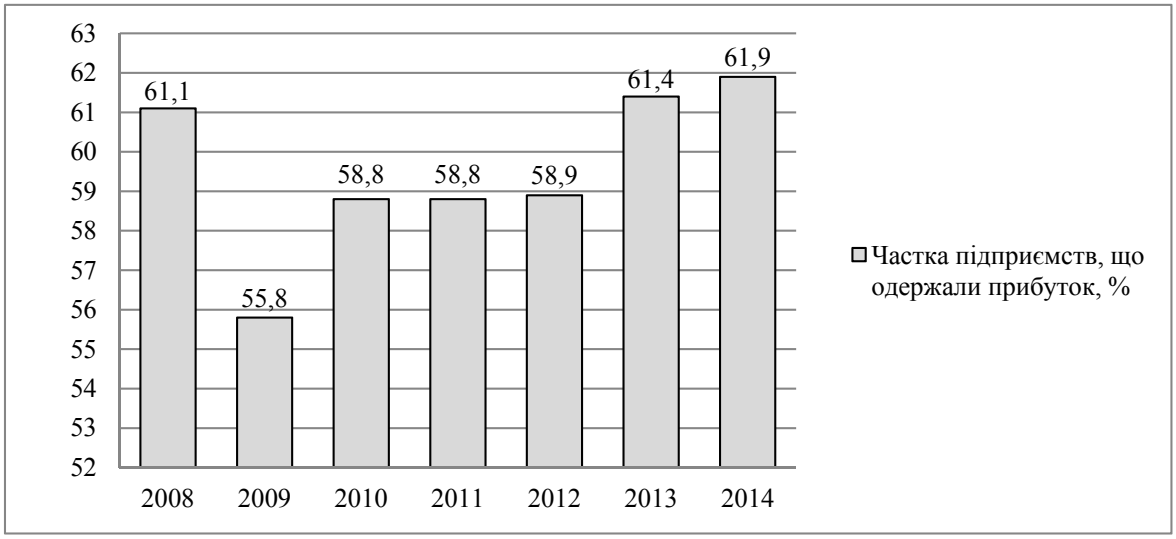


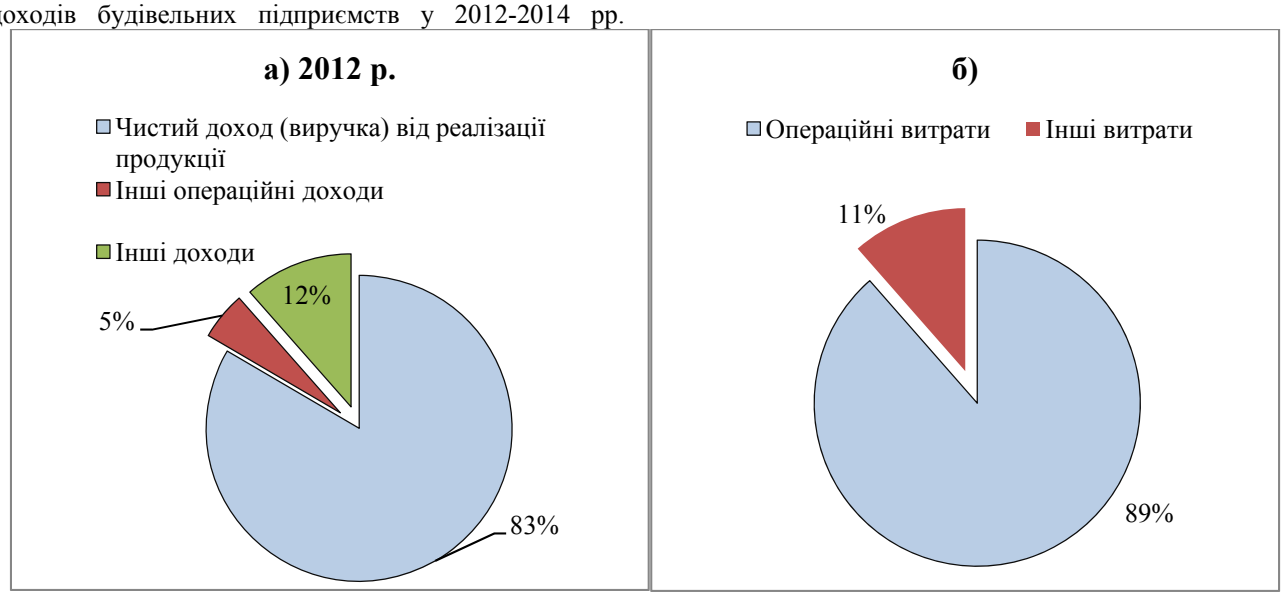
Рис. 1. Динаміка частки будівельних підприємств, що одержали прибуток у 2008-2014 рр. [5]

Рис. 1 показує, що частка прибутково працюючих будівельних підприємств була скорочена на 5,3% у 2009 р., порівняно до 2008 р. Далі цей показник поступово зростав, та у 2013-2014 рр. випередив розмір базового року, склавши 61,9% у звітному.

Структура складників доходів та видатків будівельних підприємств віддзеркалює у своїй динаміці економічну результативність управління маркетинговою діяльністю суб'єктів господарювання будівництва (рис. 2) [6].

Досить стабільно переважну частку у структурі доходів будівельних підприємств у 2012-2014 рр. складали чистий доход від реалізації продукції та у 2013-2014 рр. до них додано чисті зароблені страхові премії: 82% у 2013 р. – 84% у 2014 р. Інші операційні доходи займали незначний відсоток від 11% у 2014 р. до 13% у 2013 р. на протязі трьох років. Останні 5% припадали на інші доходи.

Структура видатків будівельних підприємств характеризується перевагою операційних витрат. У досліджуваному періоді виявлено наступну динаміку: поступове зниження операційних витрат (від 89% у 2012 р. до 73% у 2014 р.) та збільшення інших витрат (від 11% у 2012 р. до 27% у 2014 р.).



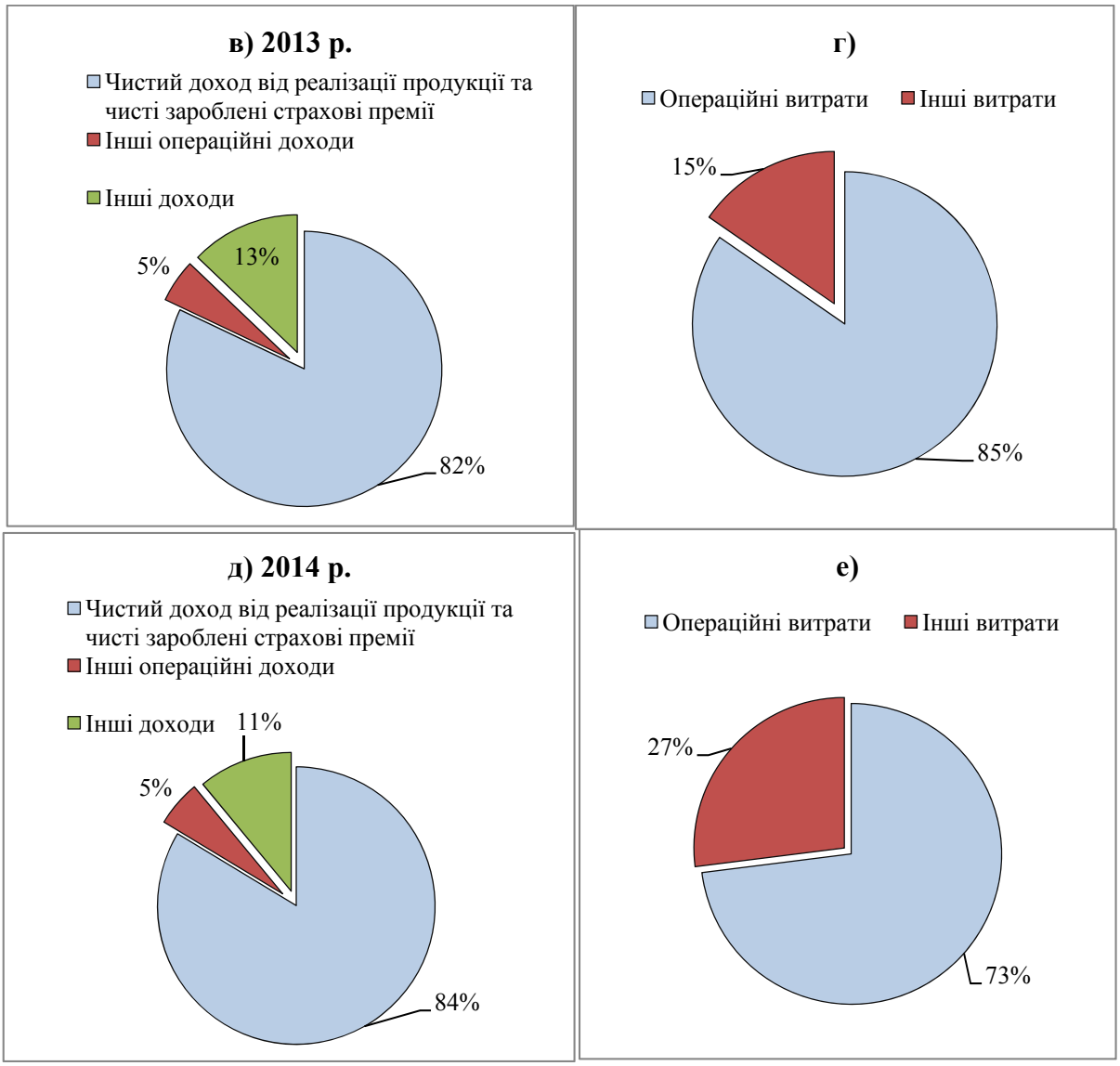


Рис. 2. Динаміка структури доходів (а, в, д) та видатків (б, г, е) будівельних підприємств у 2012-2014 рр.

Динаміка фінансових результатів до оподаткування будівельних підприємств України у 2010-2014 рр., з урахуванням розміру суб'єктів господарювання, також показує ефект від управління їх маркетинговою діяльністю (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка фінансових результатів до оподаткування з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2010-2014 рр., млн грн [7]

Показники	Роки					2014 р. до 2010 р., %
	2010	2011	2012	2013	2014	
Фінансовий результат до оподаткування будівельних підприємств за розміром:						
великі підприємства	33,7	112,2	732,5	447,9	286,2	849,3
середні підприємства	–579,9	–1649,8	2705,4	–883,6	–6038,4	х
малі підприємства	–3872,0	–2308,2	–3509,0	–4690,9	–21536,2	х
у тому числі мікропідприємства	–2431,8	–2008,3	–3146,2	–3425,3	–15256,8	х
Фінансовий результат до оподаткування усіх підприємств по Україні за розміром:						
великі підприємства	28471,1	92572,1	37182,2	28003,5	–189934,1	х
середні підприємства	41581,7	31090,8	47742,0	8390,1	–199180,3	х
малі підприємства	–15647,1	–5057,3	–9254,0	–25057,9	–175262,4	х
у тому числі мікропідприємства	–13898,9	–8708,3	–12825,5	–25038,3	–100967,0	х

Примітка. Див. примітки до табл. 1.

Аналіз табличних даних переконує у тому, що найбільш слабкими у конкурентному середовищі виступили малі підприємства, які, у своїй сукупності, отримували від'ємні фінансові результати як у будівництві, так і за всіма галузями протягом досліджуваного періоду. Причому, за 5 років збитки було збільшено більш ніж у 5,5 рази у будівництві та у 11 разів по всіх малих підприємствах України.

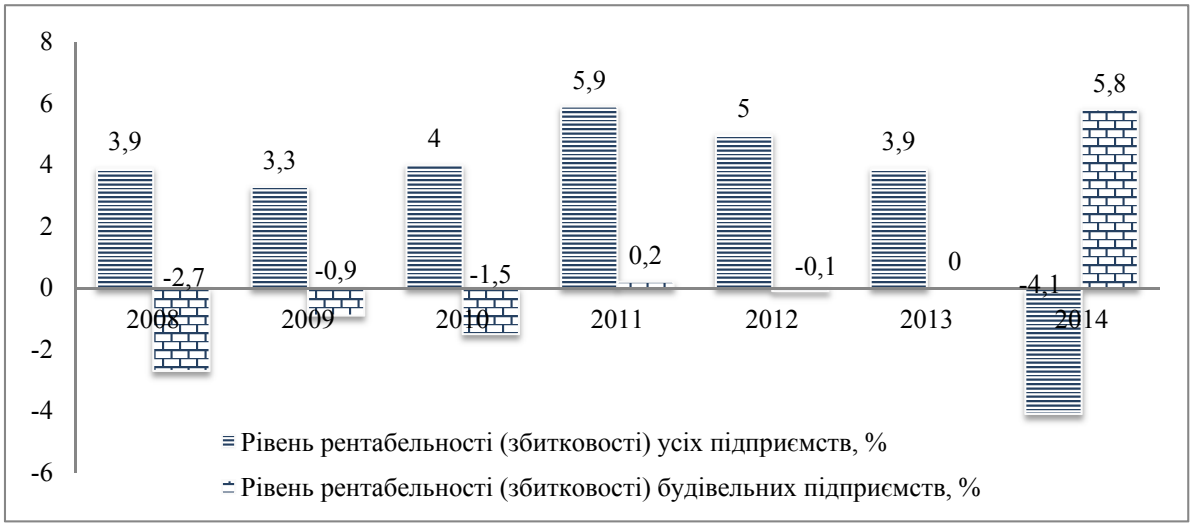
Значний внесок до частки малих підприємств зробили мікропідприємства: близько 63-71 % у будівництві та 89-57,6 % відповідно у 2010-2014 рр., що також кожен рік отримували сукупний фінансовий результат зі збитком.

Середні за розміром будівельні підприємства отримали прибуток лише у 2012 р., а за весь період збільшили збитки майже у 10 разів, склавши 28% відносно до обсягу збитків малих будівельних підприємств у 2014 р. Загалом, по середнім підприємствам України спостерігалась тенденція коливання фінансових результатів із ростом у 2012 р. та найзначнішим падінням у 2014 р.

Згідно статистичних даних, 2010-2014 рр. прибутково закінчували лише великі будівельні підприємства, отримавши за 5 років ріст прибутків майже у 8,5 разів. Причому було відмічено ріст фінансових результатів у 2010-2012 рр. та їх падіння у 2012-2014 рр. 2014 р. свідчить про збитковість діяльності загальної кількості малих, середніх та великих підприємств усіх галузей України.

Основним показником ефективності роботи господарюючих суб'єктів, в тому числі управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств, є рентабельність операційної діяльності, яка показує віднесення отриманих економічних результатів до понесених видатків. Тому доцільним є його аналіз.

Динаміку рентабельності операційної діяльності будівельних підприємств та загального показника по всіх підприємствах України у 2008-2014 рр. наведено на рис. 3.



Примітка. Дивись примітки до табл.1.

Рис. 3. Динаміка рентабельності операційної діяльності підприємств України у 2008-2014 рр. [8]

За даними Держкомстату позитивні рівні рентабельності операційної діяльності будівельних підприємств спостерігались лише у 2011 та 2014 рр. із значеннями 0,2 та 5,8% відповідно. За досліджуваний період, 2008-2014 рр., отримано тенденцію росту досліджуваного показника у будівництві. Так, за 7 років він зріс на 8,5%.

Сукупний рівень рентабельності усіх підприємств України мав позитивні значення та коливався у проміжку 3,3-5,9 % до 2013 р., отримавши тенденцію росту у 2008-2011 рр. та падіння у 2012-2013 рр. Окремо доцільно виділити 2014 р., коли загальний показник ефективності суб'єктів господарювання знизився на 8% до від'ємного рівня – 4,1%, у той самий час, коли у будівництві він зріс на 5,8% за рік.

Дослідження балансу підприємств спроможне розкрити тенденції змін у оборотних та необоротних активах, витратах майбутніх періодів, власному капіталі, забезпеченні наступних витрат та платежів, довгострокових зобов'язаннях, поточних зобов'язаннях, доходах майбутніх періодів.

У таблиці 3 наведено ретроспективу сукупного та будівельного балансів підприємств України за 2005-2014 рр. [9].

Аналіз даних таблиці 3 свідчить про поступове нарощування підприємствами обсягів своєї роботи, що відбивається на їх активах і пасивах. Так, баланс будівельних підприємств виріс більш, ніж у 4 рази за 2005-2014 рр. Водночас, сукупний баланс виріс за досліджуваний період більш, ніж у 4,5 рази. Щорічні темпи росту балансу будівельних підприємств зростали у 2006-2007 рр. від 120% до 150% відповідно, 2008 р. показав незначне зниження до 146%, а у 2009-2010 рр. темп росту знизився від 127% до 101%. У 2011-2012 рр. отримано збільшення показнику від 103% до 158%, далі – у 2013-2014 рр. – повторне падіння від 112% до 97% відповідно. Щодо загальної кількості підприємств, то даний показник показав ріст від 114,5-125,9-134,4% у 2006-2007-2008 рр. відповідно, зменшення у проміжку 129,8-110% у 2009-2010 рр., отримування близько 115% на протязі трьох наступних років, та різке падіння до 95% у 2014 р.

Таблиця 3

Ретроспектива сукупного та будівельного балансів підприємств України у 2005-2014 рр., млн грн

Показники	Баланс сукупний		Баланс будівельний	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року
2005 р.	1259708,4	1477862,0	42036,9	58671,8
2006 р.	1442393,0	1842382,6	50363,3	77551,5
2007 р.	1816345,0	2494109,2	75288,6	123376,3
2008 р.	2441101,9	3245425,2	109995,6	161126,7
2009 р.	3169685,3	3676145,1	139339,1	153663,2
2010 р.	3493792,0	4096982,4	140660,7	156750,3
2011 р.	4037635,8	4037635,8	145539,2	178311,9
2012 р.	4646925,2	5419686,1	230532,5	260836,7
2013 р.	5356462,9	5712274,8	259212,4	293017,2
2014 р.	5095248,4	5994265,6	251383,7	269574,6
Приріст (2014 / 2005), млн. грн.	3835540	4516403,6	209346,8	210902,8
Приріст (2014 / 2005), %	404,5	405,6	598	459,5

Примітка: Дані сукупного балансу наведено без банків та бюджетних установ. Дані уточнено з урахуванням зміни підприємствами їх основного виду економічної діяльності.

Посередництвом аналізу динаміки структури будівельного балансу можна виявити тенденції у змінах активів та пасивів сукупної кількості підприємств будівництва, що також допоможе розкрити фактори економічної результативності господарюючих суб'єктів. На рис. 4 наведено динаміку структури активів будівельного балансу України за 2005-2014 рр.

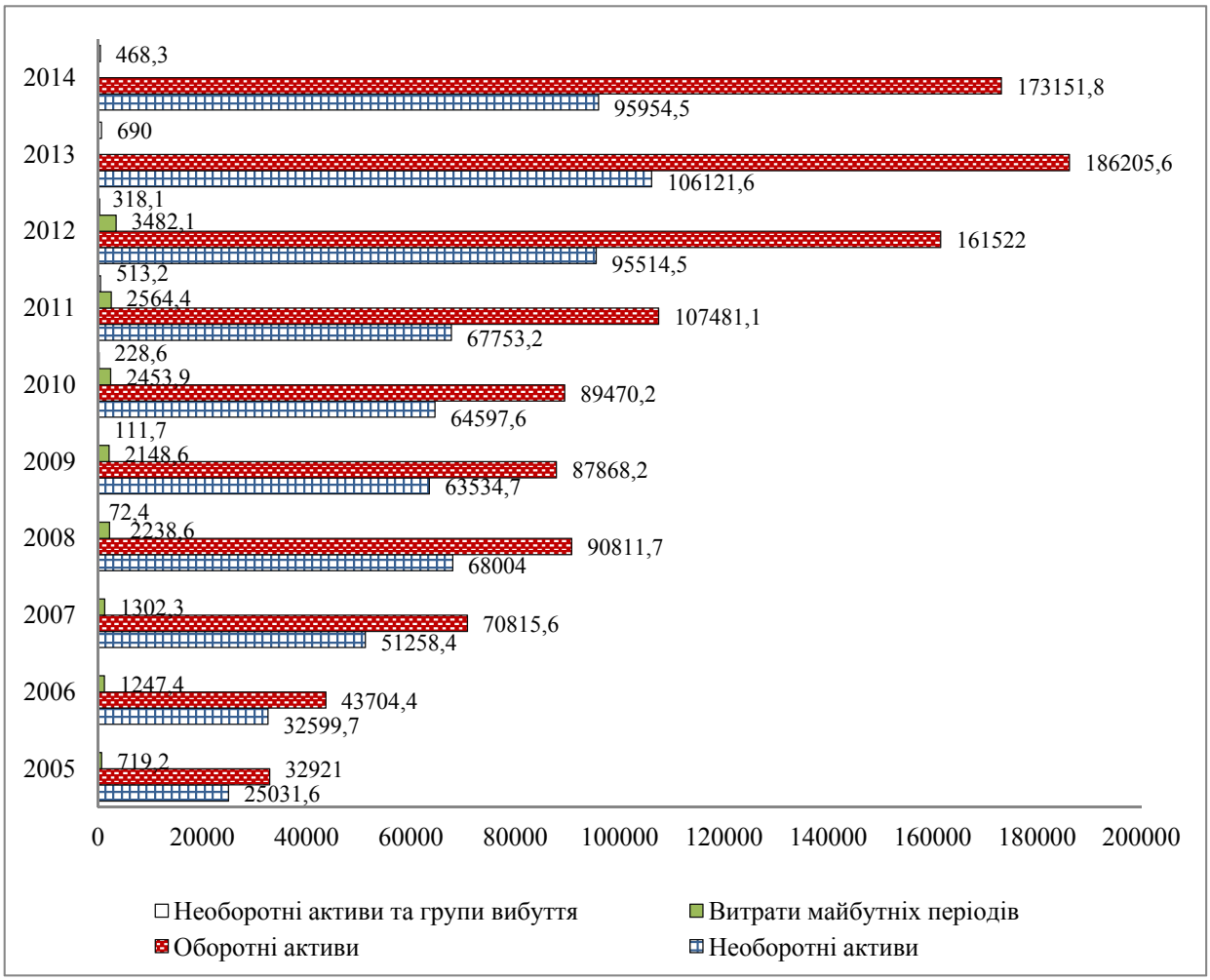
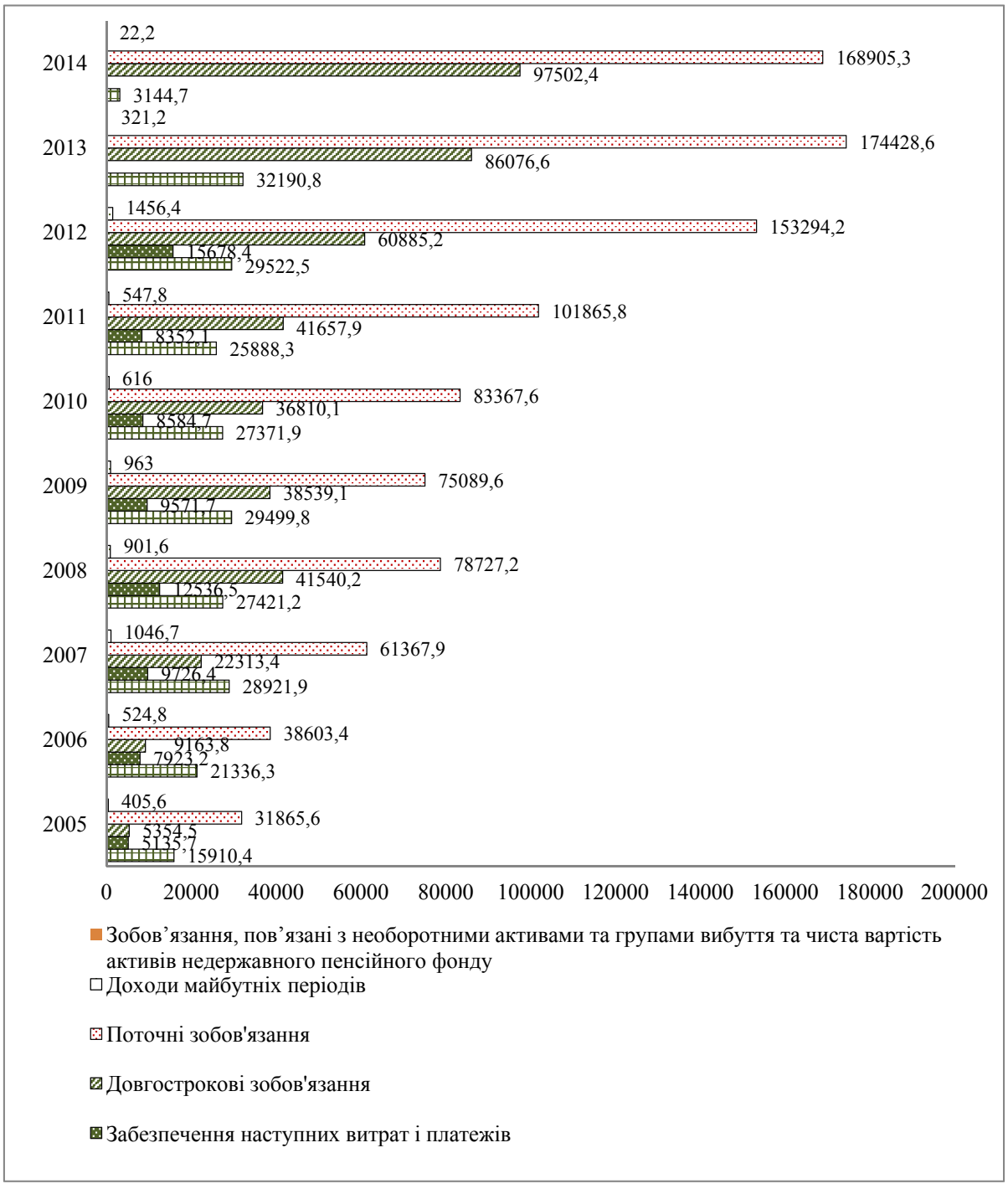


Рис. 4. Динаміка структури активів будівельного балансу України за 2005-2014 рр. [9, 10]

З аналізу даних рис. 4 видно поступове збільшення розміру складників активів балансу суб'єктів господарювання будівельної галузі. Найбільшу частку активів на протязі досліджуваного періоду займали оборотні та необоротні активи. Причому відсоток оборотних активів збільшувався та складав від 56% у 2005 р. до 64% у 2014 р., необоротні активи навпаки зменшувались та складали від 43% у 2005 р. до 36% у 2014 р. Помітно падіння оборотних та необоротних активів у 2009 та у 2014 рр. відносно до

попередніх 2008 та 2013 років. Незначний внесок до активів будівельних підприємств зробили необоротні активи та групи вибуття й витрати майбутніх періодів, а саме до 1%.

На рис. 5 наведено динаміку структури пасивів будівельного балансу України за 2005-2014 рр.



Примітка: У зведеному балансі 2013-2014 рр. довгострокові та поточні зобов'язання включають забезпечення.

Рис. 5. Динаміка структури пасивів будівельного балансу України за 2005-2014 рр. [9, 10]

З аналізу динаміки структури пасивів будівельного балансу можна зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду розмір пасиву поступово збільшувався. Найбільшу частку у пасивах будівельних підприємств у 2005 р. складали поточні зобов'язання – 54%, та власний капітал – 27%. Меншу частину займали довгострокові зобов'язання та забезпечення наступних витрат і платежів – по 9% кожна. Доходи майбутніх періодів склали 1%.

Структура пасивів у 2005-2014 рр. змінювалась. Відбувалось поступове зменшення власного капіталу, збільшення довгострокових зобов'язань, та поточних зобов'язань. Так, власний капітал складав 17% у 2008 р., 11% у 2012 р., 1% у 2014 р., довгострокові зобов'язання дорівнювали 26% у 2008 р., 23% у 2012 р., 36% у 2014 р., поточні зобов'язання зросли до 49%

у 2008 р., 59% у 2012 р. та до 63% у 2014 р.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Економічна результативність управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств аналізується та оцінюється за допомогою кількісних та якісних параметрів господарської діяльності.

Будівельними підприємствами України отримано від'ємні сукупні фінансові результати протягом 2008-2014 рр. Частка прибутково працюючих будівельних підприємств коливалась із зростаючою тенденцією у 2009-2014 рр. У 2012-2014 рр. переважну частку у структурі доходів будівельних підприємств складав чистий доход від реалізації продукції. Структура видатків будівельних підприємств характеризувалась перевагою операційних витрат із поступовим їх зниженням.

Збитки малих та середніх будівельних підприємств значно виросли за 2010-2014 рр. Збільшення прибутків із коливанням тенденцій росту відбулося на великих за розміром будівельних підприємствах. Позитивні рівні рентабельності операційної діяльності будівельних підприємств спостерігались лише у 2011 та 2014 рр. Баланс будівельних підприємств виріс за 2005-2014 рр. Причому відсоток оборотних активів збільшувався, необоротні активи навпаки зменшувались. У структурі пасивів у 2005-2014 рр. відбувалось поступове зменшення власного капіталу, збільшення довгострокових зобов'язань, та поточних зобов'язань.

Можна припустити, що дана неоднорідна тенденція пов'язана з аналогічною ситуацією в економіці та політиці країни під впливом різних факторів. Подальші наукові розробки припускають проведення більш детального дослідження окремого регіону та підгалузі будівництва з метою визначення найвпливовіших факторів на управління маркетинговою діяльністю підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Селезньова О. О. Діагностика економічних, політико-правових, науково-технологічних факторів маркетингового середовища будівельних підприємств України [Електронний ресурс] / О. О. Селезньова. – Глобальні та національні проблеми економіки, № 6, 2015. – С. 467-471. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/6-2015/06_2015.pdf.

2. Селезньова О. О. Діагностика демографічних, соціокультурних, природних факторів маркетингового макросередовища будівельних підприємств України [Електронний ресурс] / О. О. Селезньова // Сталий розвиток економіки. №3'2015 (28). – С. 55-64. – Режим доступу: http://www.uniep.km.ua/upload-files/_3_2015.pdf.

3. Овчаренко Д. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України [Електронний ресурс] / Д. Овчаренко // Траектория науки. – 2015. – № 1. – Режим доступу: http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/6.

4. Соха Ю. І. Формування будівельного ринку в Україні [Електронний ресурс] / Ю. І. Соха, К. В. Процак // Електронний науковий архів Науково-технічної бібліотеки Національного університету «Львівська політехніка». – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2451/1/28.pdf.

5. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності у 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 році [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Формування чистого прибутку (збитку) підприємств за видами економічної діяльності у 2012, 2013, 2014 році [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

7. Фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 р. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

9. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності станом на 31 грудня 2005, 2006, …, 2014 року [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

10. Статистичний щорічник України за 2014 р. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/zb/07/zb_Uk_14_ukr.zip.

Селезнева Ольга Александровна

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Целью исследования является проведение оценки экономической результативности управления маркетинговой деятельностью строительных предприятий Украины, которая будет способствовать повышению информационной осведомленности и способности повысить конкурентоспособность субъектов хозяйствования строительной отрасли в рыночной среде. В процессе исследования были использованы методы анализа, синтеза и обобщения при обработке статистических данных. Методологические и теоретические основы работы основываются на диалектическом методе познания социально-экономических явлений, комплексном подходе к их анализу, современных наработках отечественных и иностранных ученых в области управления маркетингом строительных предприятий. В статье проведена оценка экономической

результативности управления маркетинговой деятельностью строительных предприятий. Проанализирована динамика совокупных финансовых результатов, доли прибыльно работающих строительных предприятий, структуры доходов и расходов, финансовых результатов малых, средних и крупных строительных предприятий, уровней рентабельности операционной деятельности, баланса и его структуры. Сделаны выводы, что строительными предприятиями Украины были получены отрицательные совокупные финансовые результаты в течение 2008-2014 гг. Убытки малых и средних строительных предприятий значительно выросли за 2010-2014 гг. Положительные уровни рентабельности операционной деятельности строительных предприятий наблюдались в 2011 и 2014 гг. Получила дальнейшее развитие оценка экономической результативности управления маркетинговой деятельностью строительных предприятий, которая, в отличие от других подходов, раскрыла современные проблемы отрасли в стране и способна адекватно ответить потребностям управления субъектов хозяйствования строительства касательно необходимости усиления их маркетинговой деятельности и получения положительных коммерческих результатов в рыночной среде. Результаты проведенного исследования рекомендованы к применению строительными предприятиями Украины во время стратегического, тактического и оперативного планирования их маркетинговой деятельности. Дальнейшие разработки предполагают проведение более детального исследования отдельного региона и вида строительства с целью определения наиболее влиятельных факторов на управление маркетинговой деятельностью предприятий.

Ключевые слова: *строительное предприятие, строительство, финансовые результаты, экономическая результативность, маркетинговая деятельность.*

Seleznova O.

ECONOMIC EFFECT EVALUATION OF MANAGEMENT MARKETING ACTIVITIES OF BUILDING ENTERPRISES

The aim of the research is to evaluate the economic efficiency of marketing activities of Ukrainian construction companies' management. That will increase knowledge and competitiveness of construction industry businesses in market environment. Methods of analysis, synthesis and generalization for processing statistical data during research have been used. Methodological and theoretical bases of research are based on the dialectical method of cognition the social and economic phenomena, complex approach to their analysis, modern achievements of national and foreign scholars in the field of construction companies marketing management. The article provides economic effect evaluation of marketing activities of building enterprises management. Dynamics of aggregate financial results, profitably construction companies share, the structure of revenues and expenditures, financial results of small, medium and large construction enterprises, profitability of operations, balance sheet and its structure have been analyzed in the article. Conclusion has been made that construction enterprises received total negative financial results during 2008-2014. The losses of small and medium construction enterprises were growing significantly during 2010-2014. The positive levels of construction enterprises operational profitability was observed in 2011 and 2014. Economic effect evaluation of marketing activities of building enterprises management has been further developed in the article. Unlike other approaches, it reveals the current problems of the construction companies in the country and also meets the entities management needs adequately concerning strengthening of marketing efforts and achievement of positive business results in the market environment. Results of the study are recommended for use by Ukrainian building enterprises during the strategic, tactical and operational planning of their marketing activities. Further development implies a more detailed study of a particular region and type of construction to determine the factors which influence the enterprises' management marketing activities most of all.

Keywords: *building company, construction, financial results, economic efficiency, marketing activity.*

Одержано 19.01.2016 р.

УДК 338.2

Черленяк Іван Іванович,
д.н.держ.упр., професор, завідувач кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту,
Агій Ярослав Юрійович,
к.е.н, доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ СИСТЕМОЮ ФІРМИ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємствах на турбулентних ринках в умовах зони вільної торгівлі Україна-ЄС, необхідно звернути першочергову увагу на конкурентні переваги, створені на основі комплексної логістичної діяльності: стратегічної, тактичної та поточної. Метою статті є дослідження конфігурації умов результативного застосування стратегічного управління логістичними системами для формування нових конкурентних переваг фірми. У процесі дослідження застосовано такі методи: метод наукової абстракції, системний, порівняльний, літературний. Здійснено аналіз стану впровадження стратегічного управління логістичними системами на українських підприємствах, визначено фактори, які стримують цей процес, проаналізовано досвід зарубіжних підприємств у здійсненні стратегічного управління логістичними системами на підприємствах, а також можливість його використання для українських підприємств. Доведено, що на основі логістичної стратегії необхідно розвивати сучасну загальну стратегію діяльності, здатну збільшити віддачу від більш обґрунтованого застосування сучасних економічних інструментів, підвищити ефективність логістичних процесів та отримати конкурентні переваги за рахунок мінімізації витрат і часу у сферах поставок, виробництва, маркетингу та обігу. Наукова новизна полягає в обґрунтуванні заходів, які сприятимуть більш ширшому використанню логістичних підходів в управлінні вітчизняними підприємствами. Отримані наукові результати аналізу зможуть використовуватися як у практиці управління розвитком міст, адміністративних районів та регіонів, а також можуть бути використані керівниками підприємств в процесі здійснення управлінської діяльності. Впровадження у практику вітчизняних підприємств оцінки потенціалу фірми на основі логістичної стратегії просування трансформаційного процесу «сировина-ресурси-комплектуючі-продукція-товар-поставлений на відповідний сегмент ринку товар» дасть змогу виявити приховані резерви в розвитку підприємства, а отже – збільшити віддачу від більш обґрунтованого застосування сучасних економічних інструментів, підвищити ефективність логістичних процесів та отримати такий економічний ефект, як скорочення витрат і часу у сферах виробництва та обігу, що й визначає подальший напрямок здійснення дослідження.

Ключові слова: *логістика, логістичне середовище, логістична стратегія, логістична система, логістичні інструменти, логістичний outsourcing.*

ВСТУП

Досвід господарювання зарубіжних та вітчизняних підприємств свідчить, що популярною практикою підвищення їх конкурентоспроможності є логістична концепція управління. Особливої актуальності вона набуває в період кризи, коли підприємства повинні мінімізувати усі витрати, і насамперед ті, що пов'язані з рухом та зберіганням товарно-матеріальних цінностей від первинного джерела до кінцевого споживача.

Постановка проблеми. Проведення в Україні економічних реформ багато вчених і практиків пов'язують з ефективністю використання на всіх рівнях управління інструментів менеджменту, маркетингу, логістики. Як показав досвід реформування вітчизняної економіки, хоч ці інструменти добре зарекомендували себе в економіках розвинених країн, проте їх «просте» копіювання неефективне у вітчизняних реаліях господарювання. Разом з тим, стає все більш зрозуміло, що широкий спектр завдань, функцій і об'єктів застосування логістики розширює можливості фірми, але ускладнює об'єктивну оцінку ефективності та доцільності застосування конкретних форм логістичних систем і логістичних методів. В цьому зв'язку актуальним є вивчення взаємозв'язків системи логістики фірми з її загальною системою менеджменту і маркетингу та вплив цих зв'язків на підвищення конкурентоспроможності підприємства. Все це обумовлює актуальність дослідження перспектив використання логістичних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що питаннями розробки та формування логістичної стратегії займаються вітчизняні автори (Крикавський Є. В., Ларіна Р. Р., Скоробогатова Т. М., Тридід О. М.), російські (Миротін Л. Б, Родніков А. Н., Сергєєв В. І., Терлігова А. М.) та закордонні автори (Доналд. Дж. Бауерсокс, Девід Дж. Клосс, Дуглас М. Ламберт, Джеймс Р. Сток). В працях вказаних авторів [7, 9, 10] насамперед висвітлюється сутність логістичної стратегії та розкриваються загальні принципи її формування. При цьому малодослідженими залишаються зміст складно організованих компонент логістичної системи,

структура, взаємозв'язок способу організації компонент із загальною стратегією, підходи до формування конкурентоспроможної логістичної стратегії фірми.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження конфігурації умов результативного застосування стратегічного управління логістичними системами для формування нових конкурентних переваг фірми.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Головною метою сучасної логістичної концепції управління є збалансування рівня якості «логістичного сервісу» і величини логістичних витрат для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Обираючи логістичну концепцію управління для розробки альтернатив раціональної організації закупівель і розподілу, вітчизняні підприємства можуть досягти зниження рівня витрат і поліпшення якості постачань; підвищити можливості адаптації підприємств до запитів ринку; гарантувати певний сервіс споживачам і, тим самим, отримати додаткові конкурентні переваги на ринку. Але сьогодні завдання стоїть так, що логістичні інструменти та розрахунки рівня раціональності операцій повинні бути присутні і у ядрі виробничого процесу фірми. Саме тому розвиток технології логістичного підходу в управлінні фірмами супроводжується комплексним розвитком та впровадженням логістичних систем (ЛС) на підприємствах. Для цього, як свідчить досвід розвинутих ринкових економік ЄС, США та інших, становлення ЛС на підприємстві необхідно здійснювати на основі таких етапів:

1 етап – формування певної бази даних, яка описує основні характеристики середовища створюваної логістичної системи;

2 етап – виділення основних завдань майбутньої логістичної системи та визначення методів та принципів моделювання (формування або створення) ЛС;

3 етап – безпосередня побудова логістичної системи;

4 етап – тестування отриманих результатів та доопрацювання за необхідності;

5 етап – впровадження логістичної системи на підприємстві.

Формування логістичної системи відбувається згідно з певними принципами, а саме **[**5**]:**

– узгодженість інформаційних, ресурсних, технічних та інших характеристик логістичної системи;

– для досягнення єдиної мети елементи логістичної системи розглядаються як взаємопов'язані та взаємодіючі (системний підхід);

– для досягнення глобальних цілей системи узгоджуються локальні цілі функціональних елементів логістичної системи (загальносистемна оптимізація);

– логістична система повинна стійко працювати у разі допустимих відхилень параметрів та факторів внутрішнього та зовнішнього середовища (принцип стійкості та адаптивності).

Разом з тим досвід випереджаючих економік та фірм-резидентів цих економік свідчить сьогодні вже і про те, що для ефективного функціонування логістичної системи необхідно формувати управлінський механізм, який стоїть семантично «вище» за ЛС. Завдання цього ієрархічно-координованого управлінського механізму у тому, щоб кібернетично чутливо реагувати на потреби зміни пріоритетів діяльності ЛС, контролювати та оновлювати зміст логістичних операцій, спрямовувати орієнтацію логістичних механізмів та потоків на нові цілі.

Цей управлінський механізм стає проявом надсистеми управління логістичною діяльністю підприємства. Такий управлінський механізм може існувати як особливий формат стратегічного управління. Але він може виникнути на підприємстві, на якому вже створена базова логістична система. При цьому базова ЛС повинна обов'язково володіти властивістю інтегрованості, тому що із зростанням нестабільності зовнішнього середовища все більше відчувається потреба підприємства в стратегічному управлінні, яке можна розглядати як управління за результатами. Інтегрована логістична система повинна легко адаптуватися до змін внутрішнього та зовнішнього середовища. А стратегія, своєю чергою, описує принциповий образ дій, який обраний для досягнення поставлених цілей. При цьому логістична концепція оптимізації повинна проникати і у формат стратегічного управління. Логістична стратегія реалізується як динамічна інституціалізація технологій прийняття рішень та образів еволюційних цілей фірми, які спрямовують розвиток ЛС підприємства. Вона являє собою узагальнену модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів підприємства. З точки зору практики оперативних дій, стратегічне управління логістикою – це діяльність, яка пов'язана з постановкою мети та завдань ЛС підприємства та з підтримкою взаємовідносин між підприємством та зовнішнім середовищем, які надають можливість підприємству досягнути своїх цілей, відповідають його внутрішнім можливостям та дозволяють залишатися чутливим до факторів зовнішнього середовища.

Однак, поширеною вадою практики функціонування вітчизняних промислових підприємств є те, що логістична стратегія не розробляється, або розробляється суто «на папері». Це пояснюється насамперед тим, що управлінський персонал усе ще не чітко розуміє призначення логістики як інтегрованого інструменту управління. Не приймає логістики у якості такої технології менеджменту, що дозволяє шляхом ефективної організації закупівель і розподілу, досягти зниження рівня витрат і поліпшення якості постачань; підвищити можливості адаптації підприємств до запитів ринку; гарантувати певний сервіс споживачам і, тим самим, отримати додаткові конкурентні переваги на ринку.

Серед вітчизняних науковців поки що відсутня єдність поглядів щодо визначення основного змісту поняття «логістична стратегія» [12]. Автори пропонують альтернативи розуміння та ідентифікації логістичних стратегій. Деякі з них наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «логістична стратегія»

Автор	Визначення
О. М. Родников [9]	Логістична стратегія визначена як «…стратегія довгострокового планування (на рівні підприємства чи району) розміщення капітальних вкладень у транспортну мережу, складське господарство та інші елементи інфраструктури; формування тривалих господарських зв'язків, методик розрахунку під час логістичної операції та інші елементи господарського механізму на перспективу»
А. І. Семененко	Трактує логістичну стратегію як «…стратегію економічної (підприємницької) структури, тобто узагальнену модель дій, необхідних для досягнення головних (довгострокових) цілей шляхом координації та розподілу ресурсів структури (компанії, фірми)»
Д. Уотерс [11]	Логістична стратегія включає усі довготермінові рішення, поєднані з логістичною діяльністю, складається з усіх стратегічних рішень і планів щодо управління ланцюгом постачань, «…формує зв'язок між більш абстрактними стратегіями вищого рівня та детально проробленими операціями, що виконуються в ланцюзі постачань»
Є. В. Крикавський [7]	Логістичні стратегії подібні до інших функціональних стратегій і взаємопов'язані з конкурентними

Провівши аналіз змісту вищенаведених поглядів на призначення логістичної системи, можна зробити висновки, що насамперед логістичну стратегію доцільно використовувати як інструмент реалізації головної стратегії підприємства. Використання логістичної стратегії сприяє досягненню максимально можливого варіанта. На нашу думку, логістичну стратегію насамперед доцільно трактувати, як сукупність дій, рішень та методів комплексного управління підприємством, а саме: управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками. При цьому формування логістичної стратегії підприємства передбачає системний підхід, зваженість у прийнятті рішень і складається з таких етапів: визначення логістичної місії; формування стратегічних цілей та завдань; аналіз логістичного середовища підприємства; проведення логістичного аудиту; прийняття стратегічних логістичних рішень [10].

Є. В. Крикавський підкреслює особливу важливість системного підходу до формування логістичних стратегій, які повинні пов'язуватися з іншими функціональними стратегіями та відповідати оптимальній реалізації стратегії конкуренції фірми, а також охоплювати усі сфери діяльності підприємства. При цьому реалізація логістичної стратегії вимагає забезпечення таких умов: наявність загально-корпоративної стратегії та підтримувальних стратегій; можливість формування величини й структури виробництва (продажів) щодо вимог логістики; наявність вертикальної інтеграції сфер логістики підприємства; наявність структури постачання, виробництва та дистрибуції, що орієнтована на матеріальні потоки; відповідність систем управління та інформації; проведення відповідних заходів щодо підвищення ефективності; відповідність рівнів автоматизації підприємства, переміщення товарів та інформації [7].

Досвід провідних зарубіжних країн доводить високу ефективність застосування логістичних стратегій в отриманні стійких конкурентних переваг. Ще більш ефективною логістична стратегія стає у синтезі із «фірмовою» маркетинговою стратегією. При такому синтезі завдяки ефективному використанню логістики підприємства здатні забезпечувати необхідний рівень обслуговування кінцевого споживача, надаючи йому при цьому певні додаткові користі (цінності). Ці додаткові цінності можуть стосуватися і еластичності поставок щодо величини партії, і еластичності щодо умов оплати, і еластичності щодо термінів та місця виконання замовлення. При формуванні у вітчизняних фірм такого класу синтетичних компетенцій зростають перспективи подолання ними бар'єрів входу на ринки країн ЄС в умовах розвитку практики функціонування зони вільної торгівлі Україна – ЄС.

На основі синтезу вищенаведених аргументів можна виділити найбільш актуальні логістичні складові формування конкурентних переваг фірми:

- елімінація часу логістичних операцій;
- підвищення якості надання послуг;
- зниження логістичних витрат.

Цінність логістичної системи підприємства матеріалізується тоді, коли вона хоча б на один виробничий такт здатна випереджати оперативні потреби постачання, виробництва та збуту, але і не відриватися від оперативних потреб занадто вперед. Тому важливою стає процедура елімінації. Елімінація часу виконання логістичних операцій полягає у використанні методу цілісності часу виробництва. Науковці по-різному трактують сутність цього методу. Й. Монден описує так: «Метод цілісності часу виробництва – це виробництво продукції в необхідній кількості у необхідний час за мінімальний проміжок часу». Р. Халл, визначаючи цей метод як нову філософію виробництва, зазначає: «…це транспортування і доставка матеріалів з метою постачання необхідних ресурсів та матеріалів у певний час у певному місці». Ми вважаємо потрібним додати також: і в оптимальній кількості та оптимально повній номенклатурі комплектуючих.

Таким чином, метод цілісності часу виробництва містить весь процес виробництва з

постачанням необхідної кількості ресурсів та матеріалів у певний час [2]. Використання методу скорочення часу логістичних операцій дає можливість підприємству гнучко реагувати на зміни у ринковому середовищі. Тому, розглядаючи сутність поняття виробничого циклу, який вимірюється синхронністю часу та охоплює «в цьому часі» виробництво, планування асортименту і якості, зміни технологій та транспорту, зберігання й організацію збуту, в якості критерію якості організації виробництва варто застосовувати метод цілісності часового етапу. При цьому установлюючи принцип мінімізації загальних витрат часу за рахунок оптимізації усіх інтервалів етапу.

У такому випадку основною метою підприємства стає логістично синхронна організація роботи на основі узгодження інтересів постачальників, технологічного процесу виробництва та посередників, а показники організаційної діяльності почнуть впливати на мінімізацію додаткових витрат, підвищення стійкості виробництва та якості виробленої продукції. Цілісність часу виробництва визначає режим, при якому необхідну продукцію потрібно виробляти у потрібний час і в потрібній кількості та якості. Це вимагає умов синхронного планування доставки продукції від виробника до споживача. Саме це основна умова конкурентної переваги логістичної стратегії, яка реалізується через збільшення прихильності споживачів до фірми та формування її іміджу надійного «партнера».

З іншого боку, оптимізація часу виробництва продукції завдяки логістичному аналізу цього процесу значно впливає на кінцеву ціну виробу. Один і той самий продукт може бути виготовлений підприємством при різних способах організації його діяльності. За логістичною концепцією, додавання вартості товару відбувається в процесі корисної зміни параметрів часу, місця і форми. Отже, вартість товару формується протягом всього ланцюга, однак завдяки логістиці підприємства забезпечують необхідний рівень обслуговування споживачів, надаючи певні додаткові послуги, окрім тих, які забезпечує виробничий процес [2].

Завдання логістичної стратегії фірми – «управляти на перспективу» розвитком змістового наповнення оперативної логістичної діяльності фірми. Поширена сьогодні в країнах ЄС логістична ідеологія «customer focused manufacturing» (виробництво, орієнноване на покупця) на перше місце висуває вимоги гнучкості виробництва і використання зворотного зв'язку між стадіями товароруху. Відповідно до цих вимог, пристосування до інтересів споживачів потребує від підприємств-виробників не просто адаптації товару до потреб конкретного покупця, а й підтримки постійного зворотного зв'язку з ним і адаптації всього ланцюга до таких потреб. Результатом реалізації цих умов є підвищення якості обслуговування і, перш за все, скорочення часу виконання замовлень та дотримання узгодженого графіка постачань. Фактор часу, поряд з ціною і якістю продукції, визначає успіх функціонування підприємства на сучасних ринках країн ЄС. Показник тривалості логістичного циклу разом з показниками логістичних витрат, рівня технічного обслуговування, надійності постачань, використовується як критерій оцінки ефективності стратегії управління логістичними системами на сучасному підприємстві [3].

Ефективною (уже традиційною) логістичною системою у розвинутих ринкових економіках на сьогодні вважається організація виробництва за принципом «точно-в-строк» (just-in-time, JIT). Вона зародилася в Японії у сфері автомобілебудування (кінець 1950-х рр.) [4]. Основна її ідея полягає в формуванні такого режиму поставок, при якому усуненні або зведенні до мінімуму страхові запаси та іммобілізовані кошти фірми. Логістика забезпечує організацію руху матеріальних потоків таким чином, що всі матеріали, комплектуючі і готова продукція надходитимуть у необхідній кількості, у потрібне місце і точно в призначений термін з метою мінімізації витрат, пов'язаних із створенням запасів. Постачання здійснюються синхронно з виробництвом. Впровадження концепції «точно-в-строк» дає змогу мінімізувати рівень запасів, тим самим зменшити витрати на утримання запасів і складських приміщень, збільшити оборотність капіталу фірми, поліпшити якість готової продукції і послуг. У концепції «точно-в-строк» істотну роль відіграє стратегічно «усталений» попит, що визначає подальший рух сировини, матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції. Однією з найважливіших особливостей концепції є створення можливості реалізації постачань дрібними партіями і часто. Проте збільшення частоти постачань обгрунтоване лише в тому випадку, коли економія від витрат (які зменшуються при збільшенні частоти постачань) перекриває транспортні та організаційні витрати, що зростають при збільшенні частоти постачань.

При збільшенні частоти постачань: 1) збільшуються витрати на завезення матеріальних ресурсів і управління постачанням; 2) знижуються витрати зі зберігання; 3) досягається економія капітальних вкладень на створення складських приміщень; 4) вивільняються кошти за рахунок прискорення оборотності; 5) знижується потреба в кредитних ресурсах і зменшується плата за них.

Підприємства країн ЄС, зокрема Німеччини, успішно використовують логістичну концепцію у роботі з постачальниками. Наприклад, фірма «Schmitz and Co» поставляє синхронно з виробництвом комплекти автомобільних сидінь заводу «BMW» [1]. Головне – автоматизоване виробництво повинно здійснюватися безперебійно. Для постачальника це великий ризик. З метою його мінімізації фірма «Schmitz and Co» частину своєї відповідальності перекладає на власних постачальників, які повинні забезпечити безперебійні постачання. Для великих фірм, таких, як «Schmitz and Co», створення такої постачальницької мережі не є проблемою. Дрібнішим підприємствам це ще не під силу, і вони вимушені створювати для страхування їх постачань клієнтам великі та дорогі запаси матеріалів, напівфабрикатів тощо. Через це зростає залежність фірм-постачальників від великих концернів. Разом з тим, можна помітити ту тенденцію, що фірми-виробники кінцевої продукції передають все більший обсяг

розробки, конструювання і власне виробництва великим зовнішнім постачальникам, що призводить до різкого скорочення числа прямих постачальників. «Системні постачальники» беруть на себе функцію координації постачань з попередніх етапів виготовлення складної продукції.

Незважаючи на спроби європейських і американських виробників найбільш повно упровадити принцип «точно-в-строк» в існуючу систему планування й управління виробництвом, найбільш результативною усе ж виявилася розроблена японською корпорацією Toyota Motor мікрологістична система KANBAN. Базові постулати системи: 1) раціональна організація і збалансованість виробництва; 2) загальний контроль якості на всіх стадіях виробничого процесу та якості початкових матеріальних ресурсів у постачальників; 3) партнерство тільки з надійними постачальниками і перевізниками; 4) підвищена професійна відповідальність і висока трудова дисципліна всього персоналу.

Разом з тим досвід, провідних західних корпорацій свідчить, що зміст мікрологістичних систем рефлексивно залежить від загальної логістичної стратегії фірми і саме ця взаємодія є джерелом додаткових конкурентних переваг. Наприклад, в основі організації виробництва на фірмі Toyota лежить стратегічно інший, порівняно з іншими країнами у тому числі й Україною, підхід до вибору самої мети виробництва. Це безперервне пристосування всієї виробничої системи підприємства до запитів ринку, орієнтація на кожного конкретного споживача. Основна умова результативності системи KANBAN на Toyota полягає в організації безперервного виробничого потоку так, що зберігати здатність до швидкої перебудови при зміні попиту і що це практично не вимагало запасів «на складі». Японські управлінці перейшли від умов виробництва продукції великими партіями до умов безперервно-потокової системи багатопредметного виробництва малими партіями [4].

Конкурентна перевага зарубіжних фірм і у тому, що вони відносно давно використовують логістичні підходи, тоді як українські підприємці роблять тільки перші кроки в цьому напрямі, звісно при цьому стикаючись з цілим рядом труднощів і проблем. Труднощі становлення логістичної стратегії фірм та формування на цій основі конкурентних переваг обумовлені частково і нестабільністю економіки України та політики Уряду. Разом з тим, найбільш важливі проблеми логістики у вітчизняному підприємництві можна поділити на об'єктивні і суб'єктивні.

Об'єктивні: невизначеність меж використання логістики в існуючих господарських системах; нестійке правове поле діяльності підприємницьких структур, а також непродумана система оподаткування; недосконаліть методологічної бази впровадження логістики в реальний сектор економіки України; відсутність необхідної структуризації діяльності господарських систем, яка потрібна для впровадження логістики; нераціональний розвиток товаропровідних структур; великий моральний і фізичний знос виробничого устаткування; слаборозвинена транспортна інфраструктура, яка не відповідає сучасним вимогам; практична відсутність мережі сучасних доріг; низький рівень розвитку виробничо-технічної бази складського господарства; недостатній рівень розвитку й використання сучасних систем електронних комунікацій, електронних мереж, систем зв'язку та телекомунікацій. Правда в останній час із поширенням оптоволоконних систем зв'язку ситуація тут покращується. Тому необхідно вчасно почати використовувати нові можливості електронних мереж.

До суб'єктивних проблем можна віднести відсутність кваліфікованих фахівців з логістики, але головна – потенційне небажання вищого керівництва фірм та менеджерів в цілому змінювати сталі стереотипи роботи на тлі загальної низької правової й управлінської культури. Паралельною значною проблемою є «спонтанна» взаємодія тіньових, сірих, офшорних та легальних економічних потоків які проходять через виробничі ланцюжки вітчизняних фірм.

Якщо ж виходити із ідеалізованої ситуації, коли всі відтінки тіньової економіки відсутні в діяльності вітчизняної фірми, то для того, щоб впровадити зарубіжний досвід застосування системного управління логістичною діяльністю на вітчизняних підприємствах, необхідно: налагодити довірливі on-line відносини з постачальниками як з партнерами та підвищити їх відповідальність за якість; забезпечити відповідність між кількістю постачань і потребою в них; використовувати досвід системи «логістичних» договорів, де постачанням вантажів сировини, комплектуючих тощо займається не виробник сировини або комплектуючих, а логістично адекватні аутсорсингові торгові компанії; працювати в певних випадках з одним постачальником, який взаємодіє з іншими у відповідній мережі.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємства на турбулентних ринках в умовах ЗВТ Україна-ЄС, необхідно звернути першочергову увагу на конкурентні переваги, створені на основі комплексної логістичної діяльності: стратегічної, тактичної та поточної. Така потреба обумовлюється змінами у пріоритетах формування ланцюгів вартості і відповідно, появою нових можливостей логістичного забезпечення конкурентоспроможності. Залучення потенціалу логістики та її практичних галузевих інструментів обумовлена потребою подолання бар'єрів входу на ринки розвинутих економік та «паралельною» умовою оптимального збереження своїх позицій на вітчизняних ринкових ареалах в умовах ЗВТ Україна-ЄС.

Сьогодні важливим є на вітчизняних фірмах запровадити практику оцінки потенціалу фірми на основі логістичної стратегії забезпечення та просування етапів трансформаційного процесу «сировина-ресурси-комплектуючі-продукція-товар,

поставлений на відповідний сегмент ринку товар». Саме це сьогодні дасть змогу виявити нові приховані резерви в розвитку фірми. На основі логістичної стратегії необхідно розвивати сучасну загальну стратегію діяльності здатну збільшити віддачу від більш обґрунтованого застосування сучасних економічних інструментів, підвищити ефективність логістичних процесів та отримати конкурентні переваги за рахунок мінімізації витрат і часу у сферах поставок, виробництва, маркетингу та обігу.

Впровадження у практику вітчизняних підприємств оцінки потенціалу фірми на основі логістичної стратегії просування трансформаційного процесу «сировина-ресурси-комплектуючі-продукція-товар-поставлений на відповідний сегмент ринку товар» дасть змогу виявити приховані резерви в розвитку підприємства, а отже – збільшити віддачу від більш обґрунтованого застосування сучасних економічних інструментів, підвищити ефективність логістичних процесів та отримати такий економічний ефект, як скорочення витрат і часу у сферах виробництва та обігу, що й визначає подальший напрямок здійснення дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Drucker P. F. Managing in the Next Society / P. F. Drucker. – Butterworth-Heinemann, 2001. – 370 p.
2. Хвищун Н. В. Логістичні складові підвищення конкурентоспроможності підприємства / Н. В. Хвищун // Логістика: теорія та практика. – 2011. – №1. – С. 126-134.
3. Бутов А. М. Перспективи використання логістичних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства / А. М. Бутов // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 124-131.
4. Гудзь П. В. Аналіз зарубіжного досвіду застосування системного управління логістичною діяльністю / П. В. Гудзь // Бізнес інформ. – 2011. – №4. – С. 139-142.
5. Єлетенко О. В. Механізм управління логістичною системою підприємства / О. В. Єлетенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – С. 494-498.
6. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов // под. общ. и науч. ред. проф. В. И. Сергеева. – М.: ИНФА-М, 2005. – 976 с.
7. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії: підруч. / Є. В. Крикавський. – Львів: Інтелект-Захід, 2006. – 206 с.
8. Редька В. С. Сутність та основні види логістичних стратегій та їхнє місце у системі управління підприємством / В. С. Редька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Логістика. – 2012. – №735. – С. 187-191.
9. Родников А. Н. Логистика: Терминологический словарь / А. Н. Родников. – Москва: ИНФРА-М, 2000. – 340 с.
10. Тридід О. М. Логістичний менеджмент: навч. посіб. / О. М. Тридід, К. М. Таньков; за ред. проф., д-ра екон. наук О. М. Тридіда. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 224 с.
11. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
12. Шкодіна О. С. Засади формування логістичної стратегії промислового підприємства / О. С. Шкодіна, Н. М. Тюріна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №2, Т. 1. – С. 26-29.

Черленяк Иван Иванович, Агий Ярослав Юрьевич

ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ ФИРМЫ КАК ИСТОЧНИК КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Для обеспечения конкурентоспособности отечественных компаний на турбулентных рынках в условиях зоны свободной торговли Украина-ЕС, необходимо обратить первоочередное внимание на конкурентные преимущества, созданные на основе комплексной логистической деятельности: стратегической, тактической и текущей. Целью статьи является исследование конфигурации условий результативного применения стратегического управления логистическими системами для формирования новых конкурентных преимуществ фирмы. В процессе исследования используются следующие методы: метод научной абстракции, системный, сравнительный, литературный. Осуществлен анализ внедрения стратегического управления логистическими системами на украинских предприятиях, определены факторы, сдерживающие этот процесс, проанализирован опыт зарубежных предприятий в осуществлении стратегического управления логистическими системами на предприятиях, а также возможность его использования для украинских предприятий. Доказано, что на основе логистической стратегии необходимо развивать современную общую стратегию деятельности, способную увеличить отдачу от более обоснованного применения современных экономических инструментов, повысить эффективность логистических процессов и получить конкурентные преимущества за счет минимизации затрат и времени в сферах поставок, производства, маркетинга и обращения. Научная новизна заключается в обосновании мероприятий, которые будут способствовать более широкому использованию логистических подходов в управлении отечественными предприятиями. Полученные научные результаты анализа могут использоваться как в практике управления развитием городов, административных районов и регионов, а также могут быть использованы руководителями предприятий в процессе осуществления управленческой

деятельности. Внедрение в практику отечественных предприятий оценки потенциала фирмы на основе логистической стратегии продвижения трансформационного процесса «сырьё-ресурсы-комплектующие-продукция-товар-поставленный на соответствующий сегмент рынка товар» позволит выявить скрытые резервы в развитии предприятия, а следовательно – увеличить отдачу от более обоснованного применения современных экономических инструментов, повысить эффективность логистических процессов и получить такой экономический эффект, как сокращение затрат и времени в сферах производства и обращения, и определяет дальнейшее направление проведения исследования.

***Ключевые слова**: логистика, логистическая среда, логистическая стратегия, логистическая система, логистические инструменты, логистический outsourcing.*

Cherlenyak I., Agiy Y.

BUILDING AN EFFECTIVE LOGISTICS SYSTEM MANAGEMENT STRATEGY OF THE COMPANY AS A SOURCE OF COMPETITIVE ADVANTAGE

In order to ensure the competitiveness of national companies in the turbulent markets in the conditions of a free trade zone Ukraine and the EU, it is necessary to pay priority attention to the competitive advantages created on the basis of a complex logistics activities: strategic, tactical and current. The aim of the article is to study the conditions for the effective application of the configuration of logistics systems strategic management for the formation of new competitive advantages of the company. The following methods have been used in the study: method of scientific abstraction, system, comparative, literature. The analysis of the implementation of strategic management of logistics systems at Ukrainian enterprises has been fulfilled, the factors hindering this process have been defined, the experience of foreign enterprises in the implementation of strategic management of logistics systems at enterprises has been analyzed, as well as the possibility of its use for the Ukrainian enterprises. It has been proved that on the basis of the logistics strategy it is necessary to develop contemporary common strategy which is able to increase the impact of reasoned application of modern economic tools, to increase the efficiency of logistics processes and gain a competitive advantage by minimizing the cost and time involved in the supply areas of production, marketing and circulation. Scientific novelty lies in the justification of activities that will encourage greater use of logistics approaches in the management of national enterprises. These scientific results of the analysis can be used in the development of management practices of cities, administrative districts and regions, as well as may be used by business leaders in the implementation of management activities. The implementation in practice of Ukrainian enterprises capacity assessment of company based on sourcing promotion of transformation process «raw materials-resources- accessories-products-goods-put to the corresponding segment of the market" will reveal the hidden reserves in the company's development, and consequently - increase the impact of a more reasoned application of modern economic tools, to increase the efficiency of logistics processes and to receive an economic effect as a reduction of cost and time in the spheres of production and circulation, what determines the future direction of the study.

***Keywords:** logistics, logistics environment, logistics strategy, logistics system, logistics tools, logistics outsourcing.*

Одержано 15.02.2016 р.

УДК 330.34

Югас Еріка Федорівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

МЕТОДИЧНО–ПРОЦЕСУАЛЬНІ ТА СЕКТОРАЛЬНО–УПРАВЛІНСЬКІ ДЕТЕРМІНАНТИ АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Метою даної роботи є окреслення детермінантів аналізу конкурентоспроможності підприємства, які забезпечують його адекватність та результативність. В ході дослідження були застосовані методи наукової абстракції, прийом типологізації, метод узагальнення та інші. Детермінантами аналізу конкурентоспроможності визначені складові організації аналітичної роботи, які забезпечують реалізацію принципів її адекватності та результативності. Принципом адекватності запропоновано вважати відповідність програми аналізу реаліям сучасного економічного світу. Принцип результативності відображає необхідність виявлення можливостей побудови конкурентоспроможності підприємства. Детермінанти аналізу включають групу методично-процесуальних та групу секторально-управлінських. Перша група охоплює таки, що спрямовані на розширення або вдосконалення методичної бази дослідження та експертних компетенції. Секторально-управлінські охоплюють основні сегменти конкурентоспроможності економічної системи та

реалізуються через управлінські дії. Методично-процесуальні включають в себе методичну детермінанту та детермінанту експертної компетентності. Методична детермінанта аналізу конкурентоспроможності передбачає необхідність впровадження сучасних методик аналітичної роботи, до яких віднесено прийоми Forsight, Space-, SWORT-analysis та інші. Компетентність як наступна детермінанта представлена сукупністю професійних, поведінкових, культурних та психологічних якостей експертів, що забезпечують досягнення мети аналітичної програми. Секторально-управлінський підрозділ детермінантів аналізу здатний охопити широке коло складових конкурентоспроможності та системи управління нею, але такими, що суттєво впливають на стратегічну життєдіяльність підприємства в даному дослідженні виділені сектор інноваційної діяльності та аналіз ризику. Сектор інноваційної діяльності підприємства виступає головним напрямком формування стратегічної конкурентоспроможності. Разом з тим, інноваційна активність є вельми ризикованою, тому виявлення можливої конкурентоспроможності підприємства спирається на результати аналізу ризиків як важливої частини управління. Запропоновано в процесі аналізу конкурентоспроможності підприємства враховувати можливі моделі інноваційного розвитку бізнесу: абсорбційну та генеруючу, які мають різні ступені ризикованості та вимагають різних методичних підходів. Практична значимість даного дослідження полягає у забезпеченні аналітиків інструментарієм, що сприяє підвищенню якості аналізу на основі дотримання принципів адекватності та результативності. У подальшому дослідженні заплановано розробити математичну модель аналізу впливу факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, підприємство, аналіз, детермінанти, методика, компетентність, інноваційність, ризик.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Формування конкурентних переваг є стратегічним завданням розвитку підприємства, діяльність якого в сучасних умовах повинна бути спрямована на створення потенційних можливостей та здатностей, які, своєю чергою, забезпечують ефективність або унікальність суб'єкта господарювання та його товарної складової. Конкурентні переваги, створюючи системну конкурентоспроможність, потребують постійного оновлення, а це, в свою чергу, обумовлює необхідність їх аналізу. В процесі аналізу не лише обґрунтовуються шляхи посилення конкурентоспроможності підприємства, які вже склалася, але й виникає можливість формування нових, радикальних конкурентних переваг, що є особливо актуальним в умовах інтеграції українських підприємств у світове економічне середовище. Досвід провідних країн світу та їх економічних суб'єктів свідчить про важливість постійної уваги до внутрішнього середовища та зовнішнього оточення з позиції стратегічної та поточної оцінки реальних та потенційних конкурентних переваг та аналізу імовірності трендів розвитку як ринків, так й внутрішнього потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування конкурентоспроможності підприємств та ролі аналітичної діяльності у виявленні конкурентних переваг присвячено багато досліджень сучасних українських та закордонних науковців. Так, представники закарпатської школи член-кор. НАН України В. П. Мікловда та проф. Н. Ю. Кубіній дослідження сутності та стану конкурентоспроможності вважають основою випереджального розвитку економічної системи та її довготривалої життєдіяльності. Особливого значення автори придають аналізу інноваційної складової конкурентоспроможності, актуальність якої в науковому та практичному планах обґрунтовують наступними аргументами. «По-перше, внаслідок інноваційної діяльності можуть бути створені нові продукти, а відповідно, сформовані нові товарні ринки, що надає додаткові можливості як для підвищення рівня якості життя населення, так і для збільшення ділового ареалу регіонального бізнесу; по-друге, розширення виробничої сфери за рахунок нових видів продукції забезпечує формування робочих місць, тобто сприяє зростанню ринку праці; по-третє, нова продукція потребує нових технологій, а це викликає необхідність підготовки фахівців з принципово новими компетенціями, що сприяє розвитку освіти та підвищенню якісного стану людського потенціалу; по-четверте, нові технології мають більш високу продуктивність, що викликає зростання ефективності праці та економії часу і приводить до зменшення витрат на одиницю продукції, збільшення прибутковості та формування фінансових ресурсів подальшого інноваційного розвитку» [6].

Словацькі дослідники М. Крослакова, Л. Юрковічова та інші приділяють увагу аналізу конкурентоспроможності так званих «газелей», швидко зростаючих підприємств у країнах Європейського Союзу [5].

Питанню вдосконалення методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності приділяє увагу А. В. Соколов, який доводить необхідність поширення методів Форсайту у виробці стратегії конкурентоспроможності економічної системи [9].

Проблематику компетентності експертів, що залучені до аналітичних операцій в процесі дослідження стану конкурентоспроможності та тенденції її розвитку, піднімає харківський дослідник Л. В. Половенко, визначаючи компетентність головним компонентом здатності теоретизувати, знаходити причинно-наслідкові зв'язки між явищами, становить основу загальних здібностей і необхідна для успішного освоєння людиною різних видів діяльності [8].

Закарпатськими науковцями М. В. Ігнатишин та М. І. Ігнатишин доведено корисність застосування теорії матричних скінчених антагоністичних ігор, зокрема матричної моделі конфлікту інтересів в процесі аналізу ринкових аспектів конкурентоспроможності підприємств [3].

В. В. Готра на прикладі європейського досвіду стратегічного аналізу підприємств агропромислового комплексу показує значення інноваційних та

інформаційних важелів оцінки підвищення ефективності діяльності та опанування ринком [2]. Значення аналізу соціальної конкурентоспроможності як невід'ємної складової розвитку економічної системи висвітлює І. М. Вахович [1].

Разом з тим, сучасні дослідження не забезпечують комплексний підхід до аналізу конкурентоспроможності, який дозволяє системно оцінити рівень конкурентоспроможності підприємства на основі вибору детермінантів аналітичної роботи на підприємстві.

Мета статті (постановка завдання). Метою даної роботи є обґрунтування методично-процесуальних та секторально-управлінських детермінантів оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Для досягнення мети в роботі вирішені наступні завдання:

1. Охарактеризувати основні секторальні та управлінські визначальні акценти на вдосконалення оцінки конкурентоспроможності.
2. Окреслити секторально-управлінські можливості активізації аналітичної функції в процесі формування конкурентоспроможності підприємства.

В ході дослідження були застосовані методи наукової абстракції, які дозволили окреслити основні детермінанти аналізу конкурентоспроможності; прийом типологізації, що сприяв поділу детермінантів аналізу на методично-процесуальні та секторально-управлінські. Метод узагальнення дозволив виявити контент методично-процесуальних та секторально-управлінських детермінантів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Детермінантами аналізу конкурентоспроможності визначені такі складові аналітичної роботи, які забезпечують реалізацію принципів адекватності та результативності. Принципом адекватності є відповідність програми аналізу реаліям сучасного світу. Принцип результативності містить необхідність виявлення можливих конкурентних переваг підприємства, формування його поточної та стратегічної конкурентоспроможності. Детермінанти аналізу конкурентоспроможності в даному дослідженні поділені на дві групи:

1. Методично-процесуальні, які спрямовані на розширення або вдосконалення методичної бази дослідження та експертних компетенцій.
2. Секторально-управлінські, тобто такі, що охоплюють основні складові, важливі сегменти конкурентоспроможності економічної системи та реалізуються через управлінські дії.

Основні детермінанти аналізу конкурентоспроможності підприємства у методичному та секторальному ракурсах представлені на рис. 1.

Рис. 1. Основні детермінанти аналізу конкурентоспроможності підприємства (розроблено автором)

Розглядаючи сукупність важелів аналізу конкурентоспроможності підприємства, які стосуються методичної складової, неможливо залишити поза увагою застосування методів та прийомів стратегічного аналізу, серед яких доцільно назвати систему Форсайт, SPACE-аналіз та SWOT-аналіз. Якщо останній вид аналізу достатньо повно застосовується в сучасній аналітичній практиці, то

методи Форсайту та SPACE-аналіз не знайшли широкого втілення у практику аналізу конкурентоспроможності. Перша вказана група отримала узагальнюючу назву Форсайт, від англійського Foresight – «передбачення», зарекомендувала себе як найбільш ефективний інструмент вибору пріоритетів у сфері науки і технологій, а в подальшому – і стосовно більш широкого кола проблем соціально-економічного розвитку [9].

Методи Форсайту базуються на так званому трикутнику, який включає креативність, експертизу та взаємодію. При всьому позитивізмі даної методики на практиці виникає дві групи обмежень їх ефективності та доцільності. По перше, це рівень кваліфікації експертів, що приймають участь в аналізі. По-друге, дана методика передбачає залучення широкого кола спеціалістів (інженерів, економістів, екологів і т.д.), внаслідок чого виникають на практиці проблеми сумісності компетенції та прояву професійного суб'єктивізму, що створює певні обструкції в управлінні аналітичною діяльністю. Метод SPACE передбачає виявлення рівня конкурентоспроможності підприємства та його фінансової сили, а також оцінку стабільності та привабливості галузі. Характеристика взаємодії вказаних індикаторів дозволяє визначити одну зі стратегій діяльності підприємства (агресивну, консервативну, захисну або конкурентну). Проблемою застосування даного методу аналізу є те, що він передбачає залучення для експертизи спеціалістів підприємства, рівень кваліфікації та спосіб мислення яких не завжди є відповідним для застосування методів стратегічного аналізу. Вказані недоліки застосування методів Форсайту або SPACE-аналізу нівелюються при застосуванні SWOT-аналізу, технологія якого є достатньо простою і не вимагає від експертів здатності до стратегічного бачення. Разом з тим, проблеми організації та проведення процедури оцінки конкурентоспроможності, які вже були відмічені, виникають внаслідок недостатнього рівня кваліфікації як осіб, що управляють експертизами та аналітичною діяльністю на підприємстві, так й компетенціями та компетентністю аналітиків. Внаслідок цього, другою детермінантою методично-процесуального вдосконалення аналізу конкурентоспроможності можуть бути виділені заходи з підвищення кваліфікації аналітиків.

Компетентність у даному дослідженні представлена як сукупність професійних, поведінкових, культурних та психологічних якостей експертів, які дозволяють досягти мети аналізу найбільш ефективним шляхом.

Секторально-управлінський підрозділ детермінантів аналізу діяльності підприємства здатний охопити широке коло складових аналізу конкурентоспроможності та системи управління нею. При цьому, найбільш важливими, такими, що суттєво впливають на стратегічну життєдіяльність, в даному дослідженні виділені аналіз інноваційної діяльності та аналіз ризику.

Представляючи собою такий вид активності, який спрямований на доведення нових ідей до логічного економічного результату, інноваційна діяльність інтегрує всі складові економічної системи та орієнтує їх функціонування на створення такого продукту, який буде унікальним та задовольняти зростаючі потреби. В сучасних умовах інноваційна діяльність виступає основою конкурентоспроможності як окремих підприємств, та й регіону в цілому. По-перше, саме інноваційна діяльність дозволяє сформувати конкурентні переваги, що забезпечують унікальність позиції суб'єкта конкуренції у конкурентному середовищ. По-друге, унікальність позиціювання призводить до першості виходу на ринок, формування власного споживчого сегменту, створення домінуючої цінової системи. По-третє, інноваційна діяльність передбачає залучення креативних, стратегічно орієнтованих працівників, що є важливим також для застосування стратегічних методів аналізу, які викладені вище. Особливого значення набуває проблематика дослідження місця та значення інноваційної діяльності у контексті зовнішньоекономічної активності підприємства. При цьому зовнішньоекономічну активність ми розглядаємо як сукупність інтерактивних дій у сфері наукових комунікацій, обміну механізмами практичної імплементації результатів науково-дослідної діяльності, управління інноваціями і т.д. Це підтверджено позицією Мікловди В. П., Кубіній Н. Ю. Мошака С. М., які вважають, що «…конкурентоспроможність є сукупністю стратегічних потенціалів, серед яких особливе місце займає зовнішньоекономічний ресурс» [7].

Наступною детермінантою аналізу конкурентоспроможності є більш повна оціночна активність ризиків, які суттєво зростають в умовах переходу підприємства на інноваційний шлях розвитку. Сучасні аналітики вважають, що «…аналіз ризику – це систематичне використання інформації для визначення джерел (небезпек) і кількісної оцінки ризику. Аналіз ризику забезпечує базу для оцінювання ризику, для подальших заходів з управління ризиком (з мінімізації ризику)» [4].

Основою вдосконалення оцінки ризиків є наступне. По-перше, інноваційна діяльність повинна бути узгоджена з моделлю інноваційного розвитку підприємства, регіону, країни. Відомо, що виділяють дві основні інноваційні моделі розвитку економічної системи: абсорбційну (коли система виступає як імпортер інновацій) та генеруючу (коли система продукує нові ідеї, впроваджує та експортує інновації). До першого типу можливо віднести моделі підприємств Сінгапуру, Гонконгу і т.д. Генераторами інновацій виступають підприємства Німеччини, США та ін. По-друге, інновації є високо витратними діями, інвестиції у інновації можуть погіршувати сучасний стан, але сприяти позиції підприємства на конкурентному полі у подальшому. Тому важливою частиною управління інноваційною діяльністю є застосування методів стратегічного аналізу (застосування першої групи детермінантів), що дозволить визначити загрози навколишнього середовища та можливості, які отримує економічна система в процесі впровадження тих чи інших інновацій. Це також дозволяє визначити сильні сторони, які можуть збільшити результативність

інноваційної діяльності, та слабкі риси економічної системи, що можуть гальмувати інноваційний розвиток підприємства.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Виходячи з постулату про посилення конкурентної боротьби на економічних теренах України, яка інтегрується у світовий ринок, випливає твердження щодо необхідності активізації та вдосконалення аналізу конкурентоспроможності підприємств. Саме конкурентоспроможність підприємств є метою управління підприємством, що викликає необхідність активізації всіх управлінських функцій, в тому числі й аналітичної. Вдосконалення аналізу конкурентоспроможності запропоновано здійснювати за двома групами детермінантів. Перша група методично-процесуальних детермінантів передбачає застосування сучасних методів стратегічного аналізу та забезпечення відповідного професійно-кваліфікаційного рівня аналітиків. Друга група містить вдосконалення аналізу інноваційної діяльності як основи конкурентоспроможності та застосування методів оцінки ризиків відповідної моделі інноваційного розвитку підприємства.

При цьому застосування детермінантів в аналізі конкурентоспроможності передбачає врахування моделі інноваційного розвитку бізнесу: абсорбційної та генеруючої, які мають різні ступені ризикованості та вимагають різних методичних підходів.

У подальшому дослідженні заплановано розробити математичну модель аналізу впливу факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вахович І. М. Оцінка соціальної конкурентоспроможності регіонів України / І. М. Вахович, В. О. Гавура // Зб. наук. праць «Економічні науки». – Серія «Економічна теорія та економічна історія». – №8(32). – Луцьк: ЛНТУ, 2011. – С. 61-68.

2. Готра В. В. Інноваційний маркетинг як інструмент управління інноваційним розвитком АПК / В. В. Готра // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 11-17.

3. Ігнатишин М. В. Застосування теорії матричних скінчених ігор при моделюванні фінансово-економічної ситуації [Текст] / М. В. Ігнатишин, М. І. Ігнатишин // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. Економіка. – Ужгород: УНУ, 2012. – Вип. 35, ч. 2. – С. 147-150.

4. Концепции и методы анализа риска [Электронный ресурс] – Режим доступу: http://studme.org/12281128/bzhd/teoreticheskie_osnovy_upravleniya_riskom_na_proizvodstve.

5. Kroslakova M. Dynamics of high growth enterprises -"gazelles"- in Czech Republic / M. Kroslakova, V. Kubickova, L. Jurkovičová, N. Kubiniy // Problems and Perspectives in Management. – Volume 13, Issue #2, 2015. – p. 27-35.

6. Мікловда В. П. Можливості та обструкції розвитку інноваційного потенціалу Закарпаття як фактора регіональної конкурентоспроможності / В. П. Мікловда, Н. Ю. Кубіній, С. І. Мошак // Економіка промисловості. – 2015. – № 1. – С. 31-39.

7. Мікловда В. П. Темпоральність зовнішньоекономічної діяльності Закарпатського регіону та її обструкції / В. П. Мікловда, В. В. Кубіній, С. М. Мошак // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 1(3). – С. 5-11.

8. Половенко Л. П. Аналітична компетентність – ключовий складник професійної компетентності майбутніх фахівців з економічної кібернетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/%D0%9D%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0/Tipuss/2012_1/Polov.pdf.

9. Соколов А. В. Форсайт: взгляд в будуще [Электронный ресурс]. – Режим доступу: https://foresight.hse.ru/data/380/621/1234/Whatforesight.pdf.

Югас Эрика Федоровна

МЕТОДИЧЕСКИ-ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ И СЕКТОРАЛЬНО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Целью данной работы является определение детерминант анализа конкурентоспособности предприятия, обеспечивающих его адекватность и результативность. В ходе исследования были применены методы научной абстракции, прием типологизации, метод обобщения и другие. Детерминантами анализа конкурентоспособности определенные составляющие организации аналитической работы, которые обеспечивают реализацию принципов адекватности и результативности. Принципом адекватности определенно соответствие программы анализа реалиям современного экономического мира. Принцип результативности отражает необходимость выявления возможностей формирования конкурентоспособности предприятия. Детерминанты анализа включают группу методически-процессуальных и группу секторально-управленческих. Первая группа охватывает такие, которые направлены на расширение или совершенствование методической базы исследования и экспертных компетенции. Методическая детерминанта анализа конкурентоспособности предполагает внедрение современных методик аналитической работы, к которым отнесены приемы Forsight, Space-, SWORT-analysis и др. Компетентность как следующая детерминанта представлена совокупностью

профессиональных, поведенческих, культурных и психологических качеств экспертов, обеспечивающих достижение цели аналитической программы. Секторально управленческие включают основные сегменты конкурентоспособности экономической системы и реализуются через управленческие действия. Секторально-управленческое подразделение детерминантов анализа способно охватить широкий круг составляющих конкурентоспособности и системы управления ею, но наиболее важными, такими, которые существенно влияют на стратегическую жизнедеятельность предприятия в данном исследовании выделены сектор инновационной деятельности и анализ риска. Сектор инновационной деятельности предприятия выступает главным направлением формирования стратегической конкурентоспособности. Отмечено, что инновационная активность является весьма рискованной, поэтому выявление возможной конкурентоспособности предприятия опирается на результаты анализа рисков как важной части управления конкурентоспособностью предприятия. Предложено в процессе анализа конкурентоспособности предприятия учитывать возможные модели инновационного развития бизнеса: абсорбционной и генерирующую, которые имеют различные степени рискованности и требуют различных методических подходов. Практическая значимость данного исследования заключается в обеспечении аналитиков инструментарием, способствует повышению качества анализа на основе соблюдения принципов адекватности и результативности. В дальнейшем исследовании запланировано разработать математическую модель анализа влияния факторов на уровень конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, предприятие, анализ, детерминанты, методика, компетентность, инновационность и риск.*

Yuhas E.

METHODICAL AND PROCEDURAL, MANAGERIAL AND SECTORAL DETERMINANTS OF COMPETITIVENESS ANALYSIS

The purpose of this paper is to outline the determinants of enterprise competitiveness analysis, which ensure the adequacy and effectiveness of the analytical activity. The methods of scientific abstraction, reception typology, synthesis method and others have been used during the study. The components of the organization of analytical work which ensure the implementation of the principles of its adequacy and effectiveness have been determined as the determinants of competitiveness analysis. The compliance of analysis program with the realities of today's economic world has been suggested as the principle of adequacy. The principle of effectiveness reflects the need to identify opportunities for building competitiveness. Determinants of analysis include a group of methodological and procedural, sectoral and management determinants. The first group includes those aimed at expanding or improving of the methodological basis of research and expert competence. The second group, sectoral and management determinants are covering the main segments of the competitiveness of the economic system and implemented through administrative actions. Methodical procedure includes methodological determinant and determinant of expert competence. Methodological determinant of competitiveness analysis involves the introduction of modern methods of analytical work, which include techniques of Forsight, Space-, SWORT-analysis etc. Competence as the next determinant is presented by a set of professional, behavioral, cultural and psychological qualities of experts to ensure achievement of the objective of analysis program. Sectoral and management determinants unit of analysis is able to cover a wide range of competitive components and the system of management, but sector of innovation risk analysis is considered to be the most important, as the one which significantly affects the company's vital functions. Sector of innovative activity of the enterprise is the main direction of the formation of strategic competitiveness. However, innovative activity is very risky and decisions must be based on the results of risk analysis as an important part of enterprise management. It has been proposed in the process of analyzing the competitiveness of enterprises to consider possible models of innovative business development: the absorption and generation, which have different degree of risk and require different methodological approaches. The practical significance of this study is to provide analysts with toolkit which helps to improve the quality of the analysis on the basis of the principles of adequacy and effectiveness. A further study is planned to develop a mathematical model of the analysis of the factors of influence on the competitiveness of the enterprise level.

Keywords: *competitiveness, enterprise analysis, determinants, methodology, expertise, innovation, risk.*

Одержано 02.02.2016 р.

УДК 338.2

Яшкін Дмитро Сергійович,
аспірант,
Одеський національний політехнічний університет

ФЛОУЧАРТ ЯК ЗАСІБ МІНІМІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто проблеми управління логістичними ризиками підприємства, що виникають внаслідок синергетичної дії зовнішніх та внутрішніх економічних, політичних та соціальних факторів. Головним завданням статті є дослідження можливості мінімізації логістичних ризиків підприємства за допомогою посилення системи внутрішнього контролю, оцінювання економічного ефекту зовнішньої передачі ризику та аналіз витрат, пов'язаних з цим. Проаналізовано динаміку транспортно-складських витрат підприємств України, пов'язаних з обсягом реалізованої продукції. Запропоновано аналіз ефективності функціонування логістичної діяльності підприємства за допомогою коефіцієнта, що визначається відношенням загального обсягу наданих послуг у сферах діяльності транспорту і складського господарства до обсягу реалізованої продукції, визначеного за допомогою статистично значущого коефіцієнт кореляції останніх. Виявлено негативну динаміку функціонування логістичної системи підприємств України в 2013-2014 рр. Одними із основних факторів, що впливають на ефективність логістичної системи підприємства є оцінювання та методи управління логістичними ризиками. Розглянуто підходи до класифікації методів управління логістичними ризиками, наведені вітчизняними вченими та виявлено певні недоліки їх практичного використання. Зокрема, метод диверсифікації не вбачає додаткові витрати на переробку продукції іншої якості, розподіл ризику – зовнішньоекономічний характер угод, страхування – часовий розрив між видатками, пов'язаними із настанням ризикової події та моментом отримання страхової виплати, оскільки страховик зацікавлений в мінімізації видатків в межах договору страхування. Створення універсальної моделі уникнення чи мінімізації логістичних ризиків стикається із низкою проблем при практичному втіленні. Надано характеристику етапів процесу закупівель промислового підприємства із врахуванням руху товарно-матеріальних запасів, первинної документації та відповідальних структурних відділів. Визначено заходи щодо мінімізації логістичних ризиків на кожному етапі.

Подальші дослідження можуть стосуватися вдосконалення засобів управління логістичними ризиками промислового підприємства за рахунок більш ефективного використання системи внутрішніх ресурсів.

Ключові слова: *логістична система; логістичний ризик; процес управління логістичними ризиками; методи мінімізації ризиків; флоучарт.*

ВСТУП

Мінімізація підприємницьких ризиків є важливим завданням управлінських структур підприємства. На сучасному етапі розвитку економіки країни промислові підприємства у своїй діяльності мають враховувати крім економічних ризиків своєї діяльності також ризики, які пов'язані з зовнішніми політичними та соціальними загрозами. Серед економічних ризиків слід виокремити логістичні, які мають величезний вплив на стабільну роботу промислового підприємства.

Постановка проблеми. Попри велику кількість наукових робіт щодо оцінки логістичних ризиків та методів управління ними, залишаються невирішеними питання управління логістичними ризиками промислових підприємств, а також розробки певної моделі (алгоритму) їх уникнення або зменшення.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті полягає у вдосконаленні методів управління логістичними ризиками підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управлінню логістичними ризиками присвячена низка робіт вітчизняних вчених. Зокрема, актуальність визначення та оптимізації логістичних ризиків зазначено у [2-7]. Надано класифікації методів управління логістичними ризиками [3-6].

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для визначення впливу логістичних витрат на обсяги реалізованої продукції в Україні нами було досліджено динаміку цих показників з 2010 по 2014 рр. (табл.1).

Таблиця 1

Показник ефективності функціонування логістичної системи підприємств за 2010-2014 рр.

Показник/Рік	Обсяг реалізованих послуг, млн. грн.				
	2010	2011	2012	2013	2014
Діяльність транспорту	53384	73111	71120	71652	78412
Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	43340	51486	59589	59370	60110
Сума	96723	124597	130710	131022	138522
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)	3366228	3991239	4203170	4050215	4045727

Джерело: [1, с. 266, 272]

З графіка на рис. 1 видно, що показники обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) та сума обсягу послуг діяльності транспорту, складської діяльності та допоміжної діяльності у сфері транспорту мають тісний зв'язок, що підтверджує їх статистично значущий коефіцієнт кореляції (R=0,94).

Для оцінки ефективності використання логістичної системи підприємствами України, пропонується показником ефективності функціонування логістичної системи підприємств (E_l) вважати відношення загального обсягу наданих послуг у сферах діяльності транспорту і складського господарства до обсягу реалізованої продукції. Чим менше значення запропонованого показника, тим менше логістичних витрат приходиться на одну гривню реалізованої продукції.

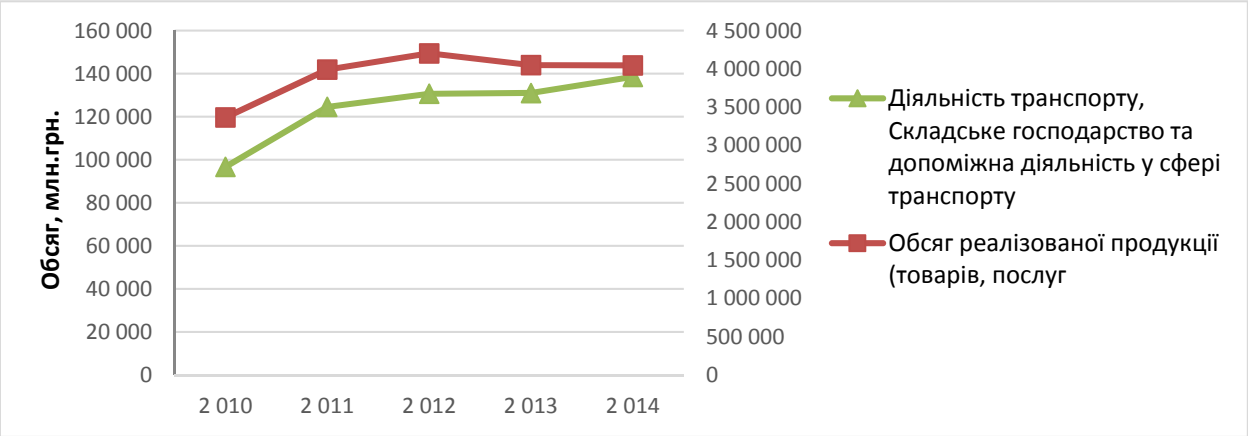


Рис. 1. Динаміка обсягу реалізованої продукції та сумарних послуг, наданих транспортом та складським господарством за 2010-2014 рр. [1]

Розрахуємо показник ефективності функціонування логістичної системи підприємств (E_l) за 2010-2014 рр. (табл.2).

Таблиця 2

Показник ефективності функціонування логістичної системи підприємств (E_l) за 2010-2014 рр.

Показник/Рік	2010	2011	2012	2013	2014
E_l	2,87	3,12	3,11	3,23	3,42

Джерело:[1].

Як можна побачити із наведених даних, у 2010-2014 рр. динаміка реалізованої продукції співпадає із понесеними логістичними витратами, при цьому впродовж 2013-2014 рр. при загальному падінні обсягу реалізованої продукції спостерігається зростання обсягу послуг із транспорту та складського господарства, що свідчить про зменшення ефективності використання логістичної системи при обслуговуванні руху товарів та послуг. Якщо E_l (2010)=2,87%, то в 2014 він складає E_l (2014)=3,42%.

Наявність значних флуктуацій витрат на обслуговування логістичної системи свідчить про неефективне використання ресурсів, накопичення дисбалансів, понесення незапланованих втрат, що, в першу чергу, пов'язано із неправильною кількісною та якісною оцінкою логістичних ризиків і подальшому управлінні ними.

Більшість вітчизняних вчених дотримується наступних методів (способів) управління та мінімізації ризиків (табл. 3). Аналізуючи наведені методи управління ризиками, можна виявити деякі недоліки їх використання для мінімізації логістичних ризиків. Створення універсальної моделі уникнення чи мінімізації логістичних ризиків стикається із низкою проблем при практичному втіленні.

Більшість науковців рекомендують використовувати низку методів уникнення ризику, такі як:

- диверсифікацію постачальників для зменшення комерційних ризиків. При цьому не враховується загальна можливість диверсифікації виходячи з виробничих потреб підприємства у відповідних видах матеріальних ресурсів. Зокрема, у важкій промисловості перелік постачальників, як правило, обмежений одним чи кількома контрагентами, які можуть забезпечити виробничу необхідність у матеріалах у визначені терміни. Диверсифікація постачальників змушує підприємство збільшувати витрати на переробку, оскільки продукція кількох постачальників може виявитись різної якості (прикладом може слугувати тимчасовий перехід на африканське вугілля українських ТЕЦ, що відбувся після неможливості поставок з території Донбасу, а також перехід на ТВЕЛи для АЕС американської компанії Westinghouse у зв'язку із торговельними ембарго з РФ). Диверсифікація постачальників є доцільною коли оцінені логістичні ризики доставки відповідного ресурсу є меншими за додаткові витрати, що виникають внаслідок вибору додаткових постачальників. Дані операції потребують розрахунку пропорцій покриття виробничої необхідності за рахунок декількох постачальників, оскільки надлишкові товарно-матеріальні запаси (ТМЗ) значно збільшують затрати на їх зберігання. Останнє також стосується створенню резервів та запасів, оскільки виведення обігових коштів на неліквідні ТМЗ

призводить до зниження коефіцієнту швидкої ліквідності підприємства;

- розподіл ризиків при логістичному обслуговуванні товарів можливий лише при застосуванні умов типу Інкотермс, якими чітко регулюється час та місце переходу права власності на товар, а також видатків, пов'язаних із його постачанням. При цьому слід зазначити, що дані правила використовуються лише при зовнішньоекономічній діяльності суб'єкта господарювання;

- у разі передачі ризику у страхування при настанні страхового випадку існує часовий розрив між видатками, пов'язаними із настанням ризикової події та моментом отримання страхової виплати, оскільки страховик зацікавлений в мінімізації видатків в межах договору страхування. Відтік обігових коштів на ліквідацію негативних наслідків до моменту відшкодування призведе до погіршення фінансового стану підприємства, що в подальшому може вплинути на його виробничу діяльність та конкурентоспроможність.

Таблиця 3

Наукова думка щодо методів управління ризиками

№	Методи (способи) управління ризиками	Джерела
1	1. Зовнішні способи зниження ступеню ризику 1.1. Розподіл ризику 1.2. Зовнішнє страхування 2. Внутрішні способи оптимізації ризиків 2.1. Лімітування 2.2. Диверсифікація 2.3. Створення резервів, запасів 2.4. Здобуття додаткової інформації	Вітлінський В. В. [3, С. 333]
2	1. Зниження ступеню ризику 2. Передача ризику 3. Страхування 4. Відмова від ризику	Загорна Т. О. [4]
3	5. Диверсифікація 6. Розподіл ризику 7. Страхування 8. Хеджування 9. Самострахування 10. Резервування засобів на покриття непередбачених витрат 11. Лімітування 12. Придбання додаткової інформації про майбутній вибір і результати та ін.	Балджи М. Д. [5, С. 429]
4	13. Диверсифікація 14. Лімітування 15. Передача ризику 16. Страхування 17. Усунення ризику	Кулаговская Т. А. [6]

Загальна спрямованість підходів до управління логістичним ризиком спрямована на стандартизацію та уніфікацію методів, що дозволяє визначитись з оптимальними заходами на макроекономічному рівні. В даному підході не враховується наявність великої кількості специфічних факторів ризику, з якими стикаються підприємства на мезо- та макрорівні, зважаючи на їх галузеву, географічну, структурну та інші характеристики.

Географічна, економічна, юридична специфіка діяльності сучасних підприємств, їх структурна диференціація зумовлюють необхідність детального аналізу процесів постачання, виробництва та реалізації товарів із виділенням логістичних ризиків на кожному з перелічений етапів.

Одним із заходів щодо мінімізації логістичних ризиків можна запропонувати посилення внутрішнього контролю за процесами руху ТМЗ, готової продукції та товарів. Попередження настання ризикової події за допомогою вчасних управлінський рішень мінімізує витрати зовнішніх ресурсів за такими методами, таких як страхування, передача ризику, диверсифікація та ін.

Для виявлення точок контролю внутрішніх процесів пропонується застосовувати флоучарт (блок-схема) із точками контролю на кожному етапі. Наприклад, на рис. 2. наведено схему процесу закупівель промислового підприємства.

Начальником виробництва заявкою визначається необхідність в закупівлі відповідних матеріалів. Точний розрахунок потреб знижує необхідність диверсифікації та створення надлишкових резервів (1). Підвідділ закупівель (структурний елемент відділу логістики) аналізує постачальників з позиції ціни, репутації, строків і умов поставок та заключає договір, який перевіряється юристом на точність моменту переходу прав та ризиків на товар (2). На цьому етапі також відбувається страхування або за умовами Інкотермс, або іншими, вказаними в договорі. Ризик несплати по договору контролюється на етапі планово-економічним відділом (3), який відстежує дати рахунків-фактур. Контроль якості поставленої продукції на етапі (5) здійснюється співробітниками відділу логістики, відділом контролю якості, працівниками складу, начальником

виробництва (в залежності від організаційної структури підприємства). Після оприбуткування матеріалів всі відповідні документи передаються у бухгалтерію.

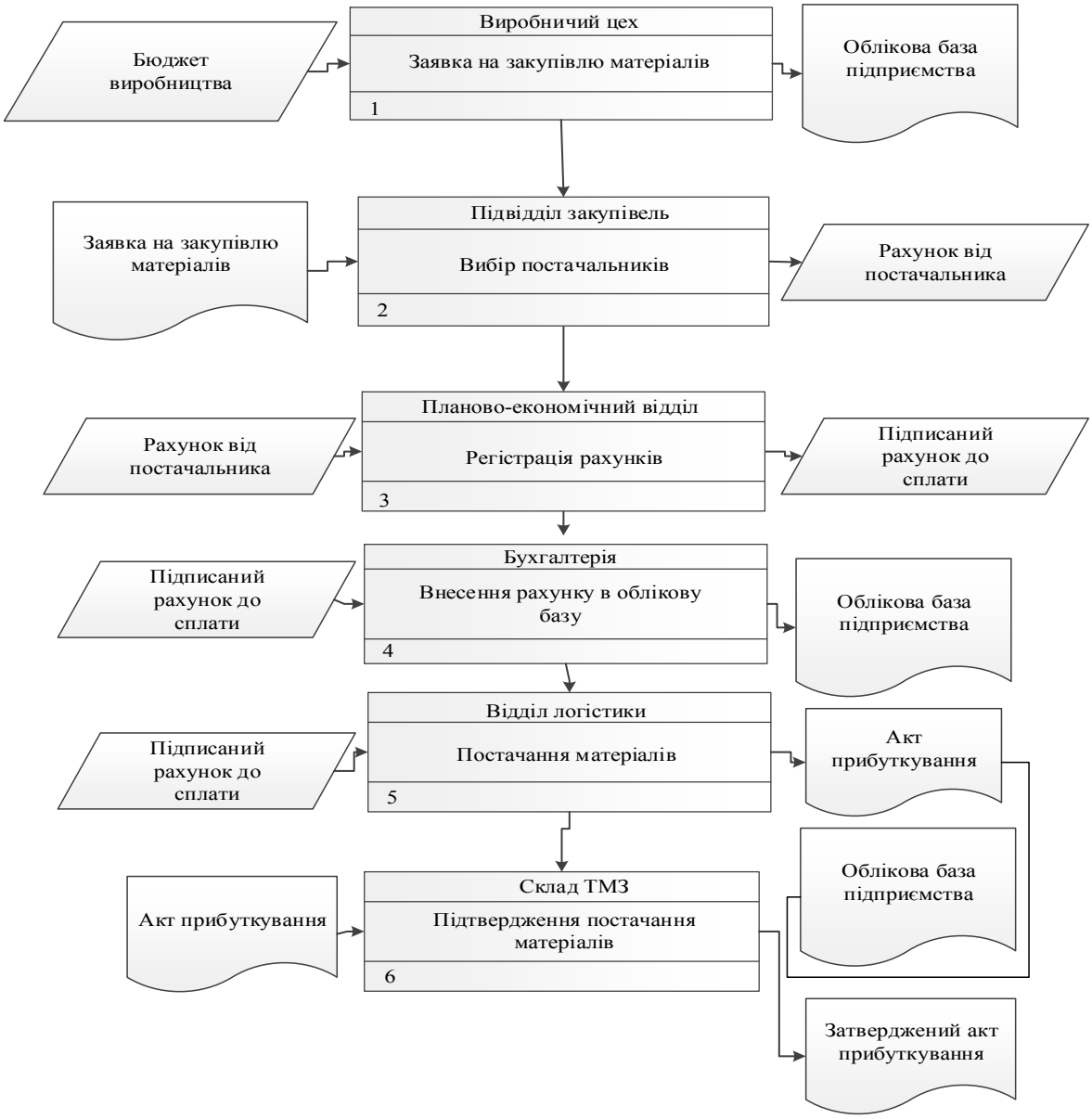


Рис. 2. Приклад флоучарта процесу закупівель промислового підприємства

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В результаті дослідження було виявлено негативну динаміку розміру складських і транспортних витрат та загальне зниження ефективності логістичної системи підприємств України. Розглянуто недоліки деяких існуючих методів управління ризиками (в т.ч. логістичними) у розрізі співвідношення розміру ризику та витрат щодо його мінімізації. Запропоновано використання системи внутрішнього контролю для мінімізації логістичних ризиків підприємства. В подальшому вважаємо за необхідне розвинути засоби управління логістичними ризиками промислового підприємства на грунті більш ефективного використання системи внутрішніх ресурсів і визначення економічної доцільності передачі ризику в зовнішнє управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
2. Окландер М. А. Логістика: Підручник / М. А. Окландер. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.
3. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві: Монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
4. Загорна Т. О. Управління ризиками в логістичній системі підприємства / Т. О. Загорна, А. В. Ткачова // Экономика Крыма. Научно-практический журнал. – 2009. – №27. – С. 89-93.
5. Балджи М. Д. Обгрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: Навчальний посібник / М. Д.

Балджи, В. А. Карпов, А. І. Ковальов, О. О. Костусєв, І. М. Котова, Н. В. Сментина. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – 670 с.

6. Кулаговская Т. А. Управление логистическими рисками промышленных предприятий // Экономика, управление и инвестиции. – 2014. – № 1(3).

7. Ревенко В. Л. Моделювання та управління системними ризиками в логістиці / В. Л. Ревенко, Є. В. Єнченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Збірник наукових праць; Випуск 11. – К.: КУЕТТ, 2005 – 276 с.

8. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и научн. редакцией проф. В. И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 976 с.

Яшкин Дмитрий Сергеевич

ФЛОУЧАРТ КАК СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены проблемы управления логистическими рисками предприятия, возникающих в результате синергетического действия внешних и внутренних экономических, политических и социальных факторов. Главной задачей статьи является исследование возможности минимизации логистических рисков предприятия с помощью усиления системы внутреннего контроля, оценки экономического эффекта внешней передачи риска и анализ затрат, связанных с этим. Проанализирована динамика транспортно-складских расходов предприятий Украины во взаимосвязи с объемом реализованной продукции. Предложен анализ эффективности функционирования логистической деятельности предприятия с помощью коэффициента, который определяется отношением общего объема предоставленных услуг в сферах деятельности транспорта и складского хозяйства к объему реализованной продукции, определенного с помощью статистически значимого коэффициент корреляции последних. Выявлено негативную динамику функционирования логистической системы предприятий Украины в 2013-2014 гг. Одними из основных факторов, влияющих на эффективность логистической системы предприятия является оценка и методы управления логистическими рисками. Рассмотрены подходы к классификации методов управления логистическими рисками, приведенные отечественными учеными и выявлены определенные недостатки их практического использования. В частности, метод диверсификации не предусматривает дополнительные расходы на переработку продукции другого качества, распределение риска - внешнеэкономический характер сделок, страхования - временной разрыв между расходами, связанными с наступлением рискового события и моментом получения страховой выплаты, поскольку страховщик заинтересован в минимизации расходов в рамках договора страхования. Создание универсальной модели предотвращения или минимизации логистических рисков сталкивается с рядом проблем при практическом воплощении. Охарактеризованы этапов процесса закупок промышленного предприятия с учетом движения товарно-материальных запасов, первичной документации и ответственных структурных отделов. Определены меры по минимизации логистических рисков на каждом этапе. Дальнейшие исследования могут касаться совершенствования средств управления логистическими рисками промышленного предприятия за счет более эффективного использования системы внутренних ресурсов.

Ключевые слова: *логистическая система; логистический риск; процесс управления логистическими рисками; методы минимизации рисков; флоучарт.*

Yashkin D.

FLOWCHART AS A WAY TO MINIMIZE LOGISTIC RISKS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article concerns problems of logistics enterprise risk arising from the synergistic effect of external and internal economic, political and social factors. The main objective of the paper is to investigate the possibility of minimizing the enterprises' logistics risks by strengthening the internal control system, to assess the economic effect of external risk transfer and to provide the analysis of the costs associated with it. The dynamics of the transport and storage costs of enterprises in Ukraine is analyzed in connection with the volume of sales. The article offers the analysis of the effectiveness of the company`s logistics by a factor which is determined by the ratio of the total volume of services provided in the areas of transport and storage to the volume of sales, determined by a statistically significant correlation coefficient of the latter. The paper proposes the revelation of negative dynamics of functioning of logistical system of enterprises in Ukraine in 2013-2014. One of the main factors influencing the efficiency of enterprise`s logistics system is the assessment and methods of logistics risks management. Given analysis of approaches to the classification of methods of logistics risks presented by national scientists reveals some shortcomings of their practical use. In particular, the method of diversification does not include additional costs for processing of products of a different quality, the distribution of risk - foreign nature of transactions, insurance - the time gap between the costs associated with the onset of risk event and the moment of receipt of insurance payment due to the interest of the insurer in minimizing the costs under the contract. Creating a universal model for the prevention and minimization of logistics risks faces a number of problems in practice. The article provides characteristics of phases of the procurement process of an industrial enterprise taking into account movements in inventories the primary documentation and responsible structural divisions. The paper identifies measures to minimize the risks of logistics at each stage. Further research may concern improvement of management of industrial enterprise`s logistics risk through more effective use of internal resources.

Keywords: *logistic system; logistics risk; management of logistics risks; methods to minimize risks; flouchart.*

Одержано 17.01.2016 р.

РОЗДІЛ ІІІ

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ДЕМОГРАФІЯ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 332:339.9 : 517.521

Борщевський Віктор Валентинович,
д.е.н., доцент, завідувач відділу розвитку територіальних громад і транскордонного співробітництва,
Куцаб-Бонк Катажина Каземирівна,
к.е.н., здобувач наукового ступеня доктора економічних наук,
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ КОНВЕРГЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ ТРАНСКОРДОННОГО РЕГІОНУ

Метою статті є виявлення впливу формальних і неформальних інститутів на конвергенцію соціально-економічного простору транскордонного регіону, а також окреслення напрямів нівелювання основних інституційних бар'єрів, які блокують конвергентні процеси у транскордонному просторі між Україною та ЄС. В якості науково-методичної бази дослідження, виконаного у процесі написання статті, використані положення економічної теорії та напрацювання українських і закордонних вчених з питань інституційного аналізу, регіональної економіки, теорії конвергенції, міжнародних економічних відносин. У процесі написання статті застосовувалися абстрактно-логічний, порівняльний, монографічний та евристичний методи наукового дослідження. Встановлено, що в сучасних соціально-економічних умовах інституційні бар'єри чинять суттєвий обмежуючий вплив на конвергенцію соціально-економічного простору транскордонного регіону між Україною та ЄС. Виявлено, що найбільш вагомими блокуючи чинниками є наявність інституційного вакууму та деструктивна дія низки неформальних інститутів. Акцентовано увагу на тому, що в умовах подальшої активізації євроінтеграційних процесів у транскордонному вимірі економічного співробітництва між Україною та ЄС, інституціоналізація транскордонного простору відіграватиме дедалі вагомішу роль. Запропоновано напрями нівелювання інституційних бар'єрів з метою посилення конвергенції соціально-економічного простору транскордонного регіону між Україною та ЄС. Акцентовано увагу на пріоритетності розвитку науково-освітньої сфери, необхідності підвищення якості людського капіталу прикордонних територій України, а також на важливості модернізації прикордонної інфраструктури як ключових чинниках конвергенції соціально-економічного простору досліджуваного транскордонного регіону. До елементів наукової новизни, що міститься у статті, слід віднести здійснене ранжирування інституційних бар'єрів, які обмежують конвергенцію соціально-економічного простору транскордонного регіону між Україною та ЄС. Практична значущість публікації полягає у формулюванні пропозицій для органів державної влади та місцевого самоврядування щодо механізмів та засобів удосконалення інституційного забезпечення транскордонного співробітництва між Україною та ЄС з метою вирівнювання пропорцій економічного розвитку прикордонних регіонів України та сусідніх країн-членів ЄС. Подальші дослідження окресленої проблематики доцільно спрямовувати на пошук ефективних засобів нівелювання інституційних дисфункцій у транскордонному просторі між Україною та ЄС, а також на розробку заходів інституційно-організаційного, інституційно-правового та інституційно-управлінського характеру, орієнтованих на посилення конвергентних процесів у транскордонних регіонах за участю прикордонних областей України.

Ключові слова: *транскордонний регіон, конвергенція, інституціоналізація, соціально-економічний простір, інституційні бар'єри.*

ВСТУП

Транскордонне співробітництво між Україною та сусідніми країнами-членами ЄС упродовж останніх років відзначається позитивними тенденціями. Проте це не знімає актуальності проблеми, пов'язаної з

відставанням прикордонних регіонів нашої держави від своїх польських, словацьких, угорських та румунських відповідників за цілою низкою економічних показників. Передусім це стосується сучасного етапу розвитку, коли євроінтеграційний поступ України набуває особливого динамізму. Відтак, зростає важливість наукових досліджень, пов'язаних із конвергенцією соціально-економічного простору транскордонних регіонів, локалізованих між Україною та ЄС. Насамперед, це стосується формування інституційних основ конвергенції, включаючи нівелювання низки інституційних бар'єрів, які ускладнюють процес вирівнювання пропорцій економічного розвитку по різні боки кордону.

Постановка проблеми. Економічну конвергенцію соціально-економічного простору транскордонного регіону доцільно розглядати як процес зближення показників соціально-економічного розвитку прикордонних територій сусідніх країн у контексті активізації транскордонної співпраці між ними. У цьому зв'язку особливого значення для посилення транскордонної конвергенції регіонів набуває формування інститутів, орієнтованих на згладжування існуючих відмінностей на різних полюсах транскордонного простору. Таким чином, важливою ланкою наукових досліджень, пов'язаних з виявленням резервів та окресленням перспектив конвергенції соціально-економічного простору транскордонного регіону, є аналіз інституційних аспектів конвергенції на сучасному етапі європейської інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи інституалізацію транскордонного простору як економічний феномен, доцільно, насамперед, використати результати тих наукових напрацювань вітчизняних та закордонних авторів, які стосуються інституційних аспектів транскордонної співпраці.

Так, С. Халатур, досліджуючи глобальний контекст інституалізації, звертає увагу на еволюційне формування сукупності інституційних одиниць, об'єднаних: глобальною територією створення вартості, закріпленою відповідним політико-адміністративним поділом в межах міжнародних угод, поєднанням соціально-культурних стереотипів, в тому числі системою формальних і неформальних норм, правил, традицій, звичок економічної поведінки; спрямованістю сталого розвитку глобальної економіки на основі оптимальної взаємодії, створення нових та трансформації вже існуючих інститутів [7].

А. Князєв розглядає інституціоналізацію як організацію розвиненим громадянським суспільством стандартизованого проходження соціальних процесів. Інструментом інституціоналізації при цьому виступають розроблені суспільством інтелектуальні утворення – інститути із зафіксованою схемою функціонування, штатною структурою, посадовими інструкціями. На його думку, будь-яка сфера суспільного життя – політична, економічна, юридична, інформаційна, культурна – в цілях прогресу суспільства підлягає узагальненню та впорядкуванню саме через інституціоналізацію [5].

Н. Васильєва акцентує увагу на тому, що інституціоналізація, будучи процесом формування інститутів, є системотворчим чинником для забезпечення передбачуваної поведінки економічних агентів, включаючи суб'єктів транскордонного співробітництва і підприємництва [2].

Енциклопедичні видання трактують категорію інституціоналізації в цілому, як процес визначення і закріплення соціальних норм, правил, статусів і ролей, приведення їх в систему, здатну діяти у напрямі задоволення деякої суспільної потреби [4].

Виходячи з цього, інституційні аспекти конвергенції соціально-економічного простору транскордонного регіону доцільно розглядати передусім у контексті закріплення та систематизації норм і правил, спрямованих на активізацію транскордонної співпраці та підвищення її ефективності на основі усунення наявних інституційних бар'єрів. Таким чином, інституціоналізацію транскордонного простору, в широкому сенсі, слід розуміти як процес виникнення та укорінення нових інституцій, а також становлення формальних і неформальних інститутів, що впорядковують процес транскордонної співпраці та роблять більш передбачуваною поведінку її суб'єктів.

Інституційні аспекти конвергенції соціально-економічного простору транскордонного простору між Україною та ЄС досліджувалися у працях таких вітчизняних і закордонних науковців, як І. Бабець, В. Гоблик, В. Засадко, В. Малендовський, М. Мальський, Є. Матвєєв, Н. Мікула, А. Мокій, Н. Павліха, С. Писаренко, І. Студенніков, І. Тимечко, Р. Федан, М. Янків, В. Яструмбська та інші.

Водночас, більшість дослідників акцентують свою увагу на висвітленні інституційно-правових проблем розвитку транскордонних регіонів, або ж вивчають особливості формування, функціонування та еволюції окремих інституцій, що діють у спільному транскордонному просторі між Україною та ЄС: єврорегіонів, агенцій регіонального розвитку, торгово-промислових палат тощо.

Як наслідок, з поля зору вчених випадає цілий пласт проблем, пов'язаних з окресленням системотворчих чинників інституціоналізації соціально-економічного простору транскордонного регіону, насамперед – численних неформальних інститутів та зумовлених ними інституційних бар'єрів.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення впливу формальних і неформальних інститутів на конвергенцію соціально-економічного простору транскордонного регіону, а також окреслення напрямів нівелювання основних інституційних бар'єрів, які блокують конвергентні процеси у транскордонному просторі між Україною та ЄС.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Аналізуючи сучасний стан розвитку інститутів у транскордонному просторі між Україною та ЄС, доводиться констатувати наявність цілої низки проблем, пов'язаних з їх функціонуванням, незважаючи на те, що протягом останнього часу спостерігаються окремі позитивні тенденції, зумовлені активізацією руху України в бік інституційного

простору ЄС.

Структуруючи основні проблеми, пов'язані з інституціоналізацію соціально-економічного простору транскордонного регіону між Україною та ЄС, а також здійснюючи їх ранжування за рівнем впливу на розвиток конвергентних процесів, на перше місце слід винести асиметричність у повноваженнях та бюджетних можливостях органів місцевого самоврядування по обидва боки кордону. Так, якщо самоврядні органи країн-членів ЄС володіють достатнім обсягом фінансових ресурсів, адміністративних повноважень і компетенцій у дозвільній сфері, згідно принципу субсидіарності, який домінує в регіональній політиці ЄС, то їх українські відповідники, на жаль, не можуть забезпечувати необхідного рівня інтенсивності транскордонної співпраці, оскільки їх адміністративні повноваження та фінансовий потенціал є значно меншими.

Ситуація ускладнюється тим, що в сучасних умовах, коли Україна вимушена вести військові дії на сході країни, перспективи реальної децентралізації влади з метою підвищення дієвості органів місцевого самоврядування, виявляються значною мірою обмеженими. Це гальмує процес формування спільних стратегічних ініціатив у транскордонних регіонах, до складу яких входять прикордонні області України, а також блокує механізми поширення інших важливих складових інституціоналізації транскордонного простору. Відтак, унеможливлюється і ефективне використання наявного економічного потенціалу розвитку транскордонного співробітництва України з Польщею, Словаччиною, Угорщиною та Румунією.

Наприклад, з підписаної величезної кількості міжрегіональних двосторонніх угод та інших документів, які покликані сприяти подальшій інституціоналізації транскордонного простору між Україною та ЄС, зокрема на рівні прикордонних адміністративно-територіальних одиниць, реальними важелями реалізації забезпечена дуже невелика їх частина. Це змушує учасників транскордонної співпраці діяти, як правило, на свій страх і ризик, користуючись переважно різного роду звичаєвими нормами, що робить економічну поведінку суб'єктів транскордонного співробітництва непослідовною та непередбачуваною, збільшуючи тим самим рівень трансакційних витрат і знижуючи рівень конвергенції соціально-економічного простору транскордонного регіону.

Крім того, дослідники відзначають деструктивний вплив низки неформальних інститутів, пов'язаних із несумлінним виконанням службовцями різних рівнів діючих законів і державних програм, що спричиняє зниження ефективності регуляторної політики, спрямованої на розвиток транскордонного співробітництва [1, с. 12].

Другою за вагомістю проблемою, яка блокує процес конвергенції у транскордонному регіоні між Україною та ЄС, є наявність бар'єрів на шляху руху товарів і послуг, спричинених недостатньою кількістю пунктів пропуску, передусім на українсько-польському кордоні. Так, якщо в розвинутих державах світу, зокрема в країнах ЄС, відстань між сусідніми прикордонними пунктами пропуску, згідно існуючих стандартів, не має перевищувати 25-30 кілометрів, то на українсько-польській ділянці кордону вона становить у два-три рази більше. Ця проблема неодноразово озвучувалась на різних рівнях владної ієрархії, проте до цього часу її вирішення не було інституціоналізоване належним чином.

Як наслідок, процес перетину кордону для більшості суб'єктів транскордонного співробітництва виявляється ускладненим, у зв'язку з чим активізація економічної співпраці у транскордонному просторі суттєво знижується. Більше того, основною мотивацією для перетину кордону дедалі частіше стає отримання іллегальних прибутків, спроможних компенсувати значні трансакційні витрати суб'єктів транскордонної співпраці, понесених ними через корупційну складову та інші незручності, пов'язані з перетином кордонну. Внаслідок цього, вирівнювання економічних показників розвитку по різні боки кордону відбувається украй повільно, а конвергентні процеси розгортаються доволі непослідовно.

Наприклад, Н. Мікула відзначає, що складність перетину кордону між Україною та Польщею, яка зумовлюється, окрім візового режиму для українців, низьким рівнем розвитку прикордонної інфраструктури (дороги, залізничні колії, контрольно-пропускні пункти тощо) як у кількісному, так і в якісному значенні, є однією з ключових проблем розвитку транскордонного співробітництва. Ця проблема стосується не лише прикордонної інфраструктури, але і роботи прикордонних переходів, у тому числі тривалого часу очікування для пасажирів та митного огляду вантажів. Навіть не зважаючи на те, що протягом 2013-2014 років на українсько-польській ділянці кордону відкрито два міжнародних пункти пропуску через кордон з механізмом спільного догляду на польській стороні, що значно прискорило час перетину кордону, це не вирішило переважної більшості існуючих проблем, а доїзд до цих КПП з українського боку обмежується низьким технічним рівнем під'їзних шляхів і, особливо, критичним станом доріг у невеликих містах [6].

Ця теза перегукується з висновками В. Гоблика: «В українсько-польському транскордонному регіоні, де сьогодні відзначається найвищий рівень інвестиційно-економічної активності з-поміж усіх транскордонних регіонів, що діють на кордоні між Україною та ЄС, основною проблемою формування сприятливого інвестиційного клімату є розвиток прикордонної інфраструктури» [3, с. 179-180].

Значною мірою проблеми інфраструктурного забезпечення розвитку транскордонного співробітництва між прикордонними областями України та їх відповідниками з сусідніх країн-членів ЄС зумовлені прогалинами інституційно-правового характеру. Адже відсутність дієвих нормативно-правових важелів посилення конвергенції соціально-економічного простору українсько-польського, українсько-словацького, українсько-угорського та українсько-румунського транскордонних регіонів можна віднести до основних бар'єрів на шляху вирівнювання пропорцій економічного розвитку по різі боки кордону. Можна навіть вести мову про наявність у цьому просторі так званого інституційного вакууму

(відсутність необхідних юридичних норм для врегулювання різних аспектів наявних економічних взаємовідносин), зумовленого відсутністю достатньої кількості законодавчих та інших регуляторних актів, спрямованих на упорядкування та підвищення ефективності різних форм транскордонної активності.

Вказаний інституційний вакуум існує переважно завдяки недостатньому усвідомленню українськими урядовцями та політиками, а також пересічними громадянами і підприємцями тієї ролі, яку відіграє транскордонне співробітництво у двосторонніх економічних стосунках між Україною та сусідніми країнами-членами ЄС. Так, в економічній політиці нової української влади до цього часу домінують застарілі уявлення про те, що в двосторонньому торговельно-економічному та інвестиційному співробітництві держав транскордонна компонента не відграє достатньо вагомого значення. У зв'язку із цим, перспективи використання транскордонних взаємодій як важливої ланки міжнародного та міжрагіонального торговельного, інвестиційного та інших видів співробітництва, включаючи прикордонну торгівлю, виявляються відверто недооціненими.

З цього приводу М. Янків, зокрема, зазначає: «Проблемою транскордонного співробітництва є тривала традиція існування недостатньо ефективних його форм. Адже ще з часів існування адміністративно-планової економіки транскордонному співробітництву відводилась маргінальна роль, що зводила його до епізодичних культурних обмінів, участі населення в місцевих фестивалях або ж локальних обмінах офіційними делегаціями… У свідомості кількох поколінь місцевих мешканців закарбувалися поведінкові стереотипи, які суттєво гальмують появу транскордонних кластерів і технопарків, сучасних підприємницьких структур, інноваційних підприємств тощо» [8, с. 224].

Окреслені прогалини в інституційно-правовому забезпечені конвергенції соціально-економічного простору транскордонного регіону між Україною та ЄС можна також доповнити і низкою інших інституційних бар'єрів. До них, зокрема, слід віднести недостатню активність суб'єктів транскордонного бізнесу, передусім в частині реалізації спільних інвестиційних проектів транскордонного характеру. Звертає на себе увагу і відсутність необхідної кількості спільних наукових установ та навчальних закладів транскордонного профілю. Недостатньо ефективною є діяльність єврорегіонів, до складу яких входять прикордонні території України та сусідніх країн-членів ЄС. Спостерігається дефіцит висококваліфікованих та досвідчених кадрів, а також мотивованих фахівців, спроможних ефективно працювати в транскордонному просторі.

Всі перелічені проблеми, підсилюючись низьким рівнем інституалізації соціально-економічної конвергенції на рівні окремих транскордонних регіонів, у свою чергу негативно впливають на ефективність транскордонної співпраці та гальмують процес вирівнювання пропорцій економічного розвитку по різні боки кордону. Особливої гостроти вказана проблема набуває з огляду на необхідність адаптації України до регіональної політики ЄС, яка відводить транскордонному співробітництву особливу роль у дво- та багатосторонніх економічних взаємовідносинах.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Перелічені проблеми вимагають впровадження нових підходів до формування інституційного забезпечення транскордонного співробітництва, передусім у частині впровадження нових інституційних норм, спрямованих на підвищення рівня конвергенції соціально-економічного простору транскордонного регіону між Україною та ЄС.

Окреслюючи пріоритети вирішення цього завдання на найближчу перспективу, першочергову увагу слід акцентувати на необхідності заповнення того інституційного вакууму, який сьогодні породжує цілу низку інституційних бар'єрів.

Для цього слід прийняти як низку нових законодавчих актів («Про розвиток інноваційної інфраструктури транскордонних регіонів»; «Про реалізацію пілотних проектів у прикордонних регіонах»; «Про транскордонне наукове і науково-технічне співробітництво» тощо), так і внести відповідні зміни до уже діючих (бюджетного та податкового кодексів України, Законів України в руслі політики децентралізації та проведення адміністративно-територіальної реформи тощо).

Не менш важливого значення, з погляду подолання інституційного вакууму в транскордонному просторі між Україною та ЄС, набуває формування транскордонних стратегій розвитку за участю органів місцевого самоврядування прикордонних регіонів України та Польщі, Словаччини, Угорщини і Румунії. Більше того, доцільно розробити регламент і процедури підготовки необхідних стратегічних документів для забезпечення цілісного розвитку українсько-польського, українсько-словацького, українсько-угорського та українсько-румунського транскордонних регіонів за участю органів місцевого самоврядування Волинської, Львівської, Закарпатської, Івано-Франківської та Чернівецької областей України.

Заповнення інституційного вакууму в транскордонному просторі між Україною та ЄС повинне відбуватися і шляхом наповнення реальним змістом тих двосторонніх угод, які вже укладені між прикордонними регіонами та місцевими територіальними громадами по обидва боки кордону. Для цього слід розробити механізм реалізації вказаних угод на основі прийняття виконавчих протоколів до них на кожен календарний рік, із подальшим їх моніторингом та своєчасним коректуванням у разі необхідності. Такі виконавчі протоколи повинні включати графіки реалізації пілотних проектів, спрямованих на модернізацію об'єктів транспортно-логістичної та прикордонної інфраструктури, зокрема мережі автомобільних доріг, транспортно-логістичних центрів тощо.

Крім того, органи місцевого самоврядування прикордонних територій України та сусідніх країн-членів ЄС повинні орієнтувати свою діяльність на створення передумов для реалізації спільних

транскордонних інвестиційних проектів, у тому числі інноваційного характеру. Насамперед, це стосується екологічних і навчально-освітніх програм, пов'язаних з підвищенням якості людського та соціального капіталу відповідних транскордонних регіонів.

На окрему увагу, в контексті формування сприятливого інституційного середовища для конвергенції соціально-економічного простору транскордонного регіону між Україною та ЄС, заслуговує розбудова системи інституцій, покликаних забезпечувати активізацію двосторонніх економічних взаємозв'язків між суб'єктами транскордонного бізнесу. Насамперед, це стосується створення мережі агенцій регіонального розвитку, білатеральних торгово-промислових палат, транскордонних фандрайзингових центрів, закладів бізнес-освіти та консалтингу тощо.

Перспектива подальших наукових досліджень в руслі окресленої проблематики стосується передусім пошуку ефективних засобів нівелювання інституційних дисфункцій у транскордонному просторі між Україною та ЄС, а також розробки першочергових заходів інституційно-організаційного, інституційно-правового та інституційно-управлінського характеру, спрямованих на посилення конвергентних процесів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Борщевський В. В. Транскордонне співробітництво – стратегічний ресурс розвитку прикордонних територій України / Віктор Валентинович Борщевський, Тарас Григорович Васильців, Володимир Іванович Волошин, Олександра Анатоліївна Мокій. – Львів: Інститут міжнародних економічних досліджень, 2008. – 160 с.

2. Васильева Н. Институционализация экономической деятельности как системообразующий фактор становления культуры предпринимательства [Електронний ресурс] / Н. Васильева. – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalizatsiya-ekonomicheskoy-deyatelnosti-kak-sistemoobrazuyuschiy-faktor-stanovleniya-kultury-predprinimatelstva.

3. Гоблик В. Спільні транскордонні регіони України та ЄС: зовнішньоекономічний аспект / Володимир Васильович Гоблик: Монографія / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2012. – 305 с.

4. Інституціоналізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Інституціоналізація.

5. Князев А. Процесс, понятие и этапы институционализации. Институционализация в России [Електронний ресурс] / А. Князев. – Режим доступу: http://fb.ru/article/133456/protsess-ponyatie-i-etapyi-institutsionalizatsii-institutsionalizatsiya-v-rossii-institutsionalizatsiya---eto.

6. Мікула Н. Організаційно-економічні механізми активізації транскордонного співробітництва на прикордонних територіях західних регіонів України [Електронний ресурс] / Надія Анатоліївна Мікула. – Режим доступу: http://lv.niss.gov.ua/public/File/1/AZ%20Mikula%201.08.14.pdf.

7. Халатур С. Глобальна інституціоналізація та міжнародні організації в забезпеченні продовольчої безпеки [Електронний ресурс] / С. Халатур. – Режим доступу: http://mydisser.com/ua/catalog/view/45/760/10941.html.

8. Янків М. Україна і Польща: стратегічне партнерство в системі геополітичних координат (політико-економічний та секторальний аналіз): Монографія / Мирон Дмитрович Янків. – Львів: Світ, 2011. – 384 с.

Борщевський Виктор Валентинович, Куцаб-Бонк Катажина Каземировна

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ КОНВЕРГЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ТРАНСГРАНИЧНОГО РЕГИОНА

Целью статьи является выявление влияния формальных и неформальных институтов на конвергенцию социально-экономического пространства трансграничного региона, а также определение направлений нивелирования основных институциональных барьеров, блокирующих конвергентные процессы в трансграничном пространстве между Украиной и ЕС. В качестве научно-методической базы исследования, выполненного в процессе написания статьи, использованы положения экономической теории и наработки украинских и зарубежных ученых по вопросам институционального анализа, региональной экономики, теории конвергенции, международных экономических отношений. В процессе написания статьи применялись абстрактно-логический, сравнительный, монографический и эвристический методы научного исследования. Установлено, что в современных социально-экономических условиях институциональные барьеры оказывают существенное ограничивающие влияние на конвергенцию социально-экономического пространства трансграничного региона между Украиной и ЕС. Выявлено, что наиболее весомыми блокирующими факторами является наличие институционального вакуума и деструктивное действие ряда неформальных институтов. Акцентировано внимание на том, что в условиях дальнейшей активизации евроинтеграционных процессов в трансграничном измерении экономического сотрудничества между Украиной и ЕС, институционализация трансграничного пространства будет играть все более весомую роль. Предложены направления нивелирования институциональных барьеров с целью усиления конвергенции социально-экономического пространства трансграничного региона между Украиной и ЕС. Акцентировано внимание на приоритетности развития научно-образовательной сферы, необходимости повышения качества человеческого капитала приграничных территорий Украины, а также на важности модернизации пограничной инфраструктуры как ключевых факторах конвергенции социально-экономического пространства исследуемого трансграничного региона. К элементам научной новизны, содержащейся в статье, следует отнести проведенное ранжирование институциональных

барьеров, которые ограничивают конвергенцию социально-экономического пространства трансграничного региона между Украиной и ЕС. Практическая значимость публикации заключается в формулировке предложений для органов государственной власти и местного самоуправления по механизмам и средствам совершенствования институционального обеспечения трансграничного сотрудничества между Украиной и ЕС с целью выравнивания пропорций экономического развития между приграничными регионами Украины и соседних стран-членов ЕС. Дальнейшие исследования обозначенной проблематики целесообразно вести в направлении поиска эффективных средств нивелирования институциональных дисфункций в трансграничном пространстве между Украиной и ЕС, а также с целью разработки мер институционально-организационного, институционально-правового и институционально-управленческого характера, ориентированных на усиление конвергентных процессов в трансграничных регионах с участием приграничных областей Украины.

Ключевые слова: *трансграничный регион, конвергенция, институционализация, социально-экономическое пространство, институциональные барьеры.*

Borshchevsky V., Kutsab-Bonk K.

INSTITUTIONAL ASPECTS OF THE CONVERGENCE OF SOCIAL AND ECONOMIC AREA OF CROSS-BORDER REGION

The aim of the article is to identify the impact of formal and informal institutions in the convergence of social and economic area of cross-border region, as well as the definition of the main directions of leveling institutional barriers that block the convergence processes in the trans boundary area between Ukraine and the EU. As a scientific and methodological basis of research performed in the course of writing this article, the provisions of economic theory and achievements of the Ukrainian and foreign scientists on institutional analysis, regional economy, the convergence theory, international economic relations have been used. In the process of writing the abstract-logical, comparative, monographic and heuristic methods of scientific research have been used. It has been established that in the present social and economic conditions, institutional barriers have a significant limiting effect on the convergence of social and economic area of cross-border region between the EU and Ukraine. It has been revealed that the most significant factors are the presence of blocking the institutional vacuum and the destructive effect of a number of informal institutions. The attention is focused on an increasingly important role in a further intensification of the European integration processes in the cross-border dimension of economic cooperation between Ukraine and the EU, the institutionalization of cross-border space. Directions of leveling institutional barriers in order to enhance the convergence of socio-economic area of cross-border region between the EU and Ukraine have been suggested. The attention is focused on the priority development of scientific and educational sphere, the need to improve the quality of human capital of border territories of Ukraine, as well as the importance of modernization of border infrastructure as a key factor of social and economic convergence space of investigated trans boundary region. The elements of scientific novelty, contained in the article, are a perfect ranking of institutional barriers that limit the convergence of social and economic area of cross-border region between the EU and Ukraine. The practical significance of the publication lies in the formulation of proposals for the state authorities and local self-government on the mechanisms and means to improve institutional support for cross-border cooperation between Ukraine and the EU in order to equalize the proportions of economic development of border regions of Ukraine and neighboring EU Member States. It is advisable to conduct further studies of this problem searching for effective means of leveling the institutional dysfunction in the trans boundary area between Ukraine and the EU, as well as developing institutional and organizational, institutional and legal, and institutional and administrative measures, aimed at strengthening convergence processes in cross-border regions with the participation of border regions of Ukraine.

Keywords: *cross-border region, convergence, institutionalization, social and economic space, institutional barriers.*

Одержано 09.02.2016 р.

УДК 339.5:339.923

Гоблик Володимир Васильович,
д.е.н., доцент, перший проректор,
Королович Оксана Омелянівна,
старший викладач кафедри обліку та оподаткування,
Мукачівський державний університет

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ПРИКОРДОННОЇ ТОРГІВЛІ В ТРАНСКОРДОННОМУ РЕГІОНІ

У статті розглянуто тематику розвитку прикордонної торгівлі в транскордонному регіоні, актуальність дослідження якої зумовлена, насамперед, новою хвилею розширення Європейського Союзу, вступом України до Світової організації торгівлі, підписанням та ратифікацією угод про малий прикордонний рух. У зв'язку з цим виникає потреба у розв'язанні проблем, пов'язаних з реалізацією регуляторної політики у сфері підприємництва, включаючи нормативно-правові акти, що забезпечують формування сприятливого інвестиційного клімату та належних умов ведення прикордонної торгівлі в межах транскордонних регіонів, сформованих між Україною та Європейським Союзом. Особливо важлива актуалізація дослідження прикордонної торгівлі для вирішення проблеми самозайнятості населення, підприємців та малих підприємств Закарпатської області, що межує з чотирма країнами ЄС: Польщею, Словаччиною, Румунією, Угорщиною. Встановлено, що на законодавчому рівні необхідно визначитись з дефініціями «прикордонної торгівлі», «прикордонної території», «суб'єктів прикордонної торгівлі» тощо та механізмів впливу на означений вид діяльності. Мета статті – окреслення специфіки прикордонної торгівлі та перспектив її розвитку в транскордонному регіоні між Україною та Європейським Союзом. У процесі дослідження застосовано метод аналізу для обґрунтування сутності категорії «прикордонна торгівля», метод порівняння та абстрагування, логічний метод. Основні результати досліджень: обґрунтовано специфіку нового пакету ініціатив ЄС, який допоможе усунути бар'єри для транскордонної торгівлі країн всередині ЄС та може бути використаний в нинішніх реаліях України; виділено систему мотиваційних стимулів удосконалення концепції прикордонної торгівлі країн ЄС та України (у площині максимізації вигод від неї). Наукова новизна дослідження полягає в обґрунтуванні впливу лібералізації транскордонної торгівлі на посилення рівня споживчої безпеки на внутрішньому ринку ЄС. Виділено чинники успішної прикордонної торгівлі: потребу у прозорих відносинах між Україною та країнами ЄС; наявність відкритого потоку інформації та ефективних систем платежів для її організації. Таким чином проблеми транскордонної торгівлі потребують постійної уваги науковців, практиків, органів центральної та місцевої влади. Практична значущість полягає у можливості врахування та застосування вказаних підходів до вирішення проблем прикордонної торгівлі в діяльності прикордонного регіону. Перспективи подальших досліджень будуть базуватись на вивченні економічних вигод у розрізі удосконалення концепції прикордонної торгівлі між країнами ЄС та Україною.

Ключові слова: *прикордонна торгівля, прикордонний регіон, прикордонна територія, малий прикордонний рух, суб'єкти прикордонної торгівлі, Європейський Союз.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Актуальність дослідження тематики розвитку прикордонної торгівлі в транскордонному регіоні зумовлена, насамперед, новою хвилею розширення Європейського Союзу, вступом України до Світової організації торгівлі, підписанням та ратифікацією угод про малий прикордонний рух. У зв'язку з цим виникає потреба в розв'язанні проблем, пов'язаних з реалізацією регуляторної політики у сфері підприємництва, включаючи нормативно-правові акти, що забезпечують формування сприятливого інвестиційного клімату та належних умов ведення прикордонної торгівлі в межах транскордонних регіонів, сформованих між Україною та Європейським Союзом. Особливо актуалізація дослідження прикордонної торгівлі важлива для населення, підприємців та малих підприємств Закарпатської області, що межує з чотирма країнами ЄС: Польщею, Словаччиною, Румунією, Угорщиною. На законодавчому рівні необхідно визначитись з дефініціями «прикордонної торгівлі», «прикордонної території», «суб'єктів прикордонної торгівлі» тощо та механізмів впливу на означений вид діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання становлення та розвитку транскордонного співробітництва, розвитку підприємництва, специфіки прикордонної торгівлі вже протягом тривалого часу є предметом уваги науковців. Теоретичним і практичним питанням транскордонного співробітництва присвячені праці таких провідних дослідників, як П. Біленький, І. Будкін, І. Вахович, М. Долішній, М. Мальська, Н. Мікула, Ю. Макогон, В. Пила, В. Приходько, І. Тимечко, І. Школа, М. Янків та ін.

Водночас, проблеми прикордонної торгівлі в межах транскордонних регіонів, сформованих за участю прикордонних територій України та держав-членів Європейського Союзу, потребують постійного розгляду та більш детального аналізу.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті – окреслити специфіку прикордонної торгівлі та перспективи її розвитку в транскордонному регіоні між прикордонними сусідніми територіями України та

Європейського Союзу.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Прикордонна торгівля – це зовнішня торгівля, яка здійснюється юридичними чи фізичними особами, що проживають (зареєстровані) на прикордонній території країни з метою задоволення власних потреб чи потреб населення прикордонних територій через транскордонні ринки на основі міждержавних угод чи відповідних документів [1].

Вчені, що досліджують зростання або зниження інтенсивності прикордонної торгівлі, відзначають, що кордон може як сприяти, так і перешкоджати їй. Був встановлений наступний «парадокс кордону», що має відношення до споживчих практик: інтеграція між прикордонними областями може як сприяти прикордонній торгівлі, так і стримувати її.

Транскордонна інтеграція, яка на перший погляд полегшує мобільність, знижує ефект «новизни» від території за кордоном і може служити підставою для зниження мобільності.

У той же час, якщо між територіями існують відмінності, які зацікавлюють покупців (по-різному виглядають торгові центри, відрізняються товари й обслуговування), мобільність, навпаки, зростатиме. При цьому несхожість не повинна бути занадто сильною, щоб не відштовхувати покупців. Серед інших причин, які сприяють прикордонній торгівлі, дослідники називають різницю в цінах; невисокі витрати на покупку; різноманітність товарів; кращий асортимент; сприятливий режим роботи торгових точок; інфраструктурні особливості торгівлі; відрізняються мова і звички [2, 3].

Спірінгс і Ван дер Велде [4] пропонують концепцію діапазону звичності (пропускної спроможності або знання) для вимірювання звичності, яка або сприяє, або навпаки, стримує прикордонну торгівлю. Дослідники виділяють ряд відмінностей у сфері споживання різних країн, які чинять вплив на прикордонну торгівлю, умовно поділивши їх на емоційні та раціональні. Ці відмінності виступають як стимулюючі або стримуючі мобільність чинники (табл. 1).

Таблиця 1

Концепція діапазону звичності

	Чинники, що прискорюють	**Чинники, що притягають**	**Чинники, що стримують**	**Чинники, що перешкоджають**
Раціональні відмінності	Мізерність асортименту товарів у країні проживання	Великий асортимент, низькі ціни в країні прибуття	Різноманітність товарів, багатий вибір у країні проживання	Великі трансакційні витрати
Емоційні відмінності	Втома від звичності середовища в країні проживання	Задоволення від покупки і поїздки в країну прибуття	Довіра системі гарантійного обслуговування в країні проживання	Заклопотаність проблемами

Джерело: розробка автора

Слід нагадати, що суб'єктами прикордонної торгівлі є мешканці прикордонних регіонів, що проживають чи здійснюють підприємницьку діяльність на прикордонній території.

На нашу думку, можна виокремити [5]:

– «середнього споживача» без особливого досвіду здійснення прикордонної торгівлі, з низьким соціально-економічним статусом та культурним рівнем споживання, які не часто здійснюють закупівлю за кордоном, тому менш досвідчені, а також, імовірно, не розмовляють іноземною мовою;

– «транскордонний покупець», що більш схильний до закупівель за кордоном і має більше досвіду подорожування по різноманітних країнах, і, як правило, більш високий соціально-економічний статус. Такі особи також часто є користувачами Інтернету;

– «мешканці прикордонних регіонів», що здійснюють закупівлю товарів та отримують послуги на суміжній стороні кордону досить регулярно. Мають великий досвід здійснення прикордонної торгівлі;

– «підприємці прикордонних регіонів», що здійснюють підприємницьку діяльність на території, де проживають, закуповуючи товари на суміжних прикордонних територіях по іншу сторону кордону, з метою подальшої реалізації за місцем реєстрації діяльності.

Незважаючи на роки інтеграції, бар'єри на шляху торгівлі на єдиному ринку ЄС, як і раніше, існують. У зв'язку з різними положеннями, чинними в 27 країнах ЄС, продаж за кордон є складним і дорогим, особливо для малого бізнесу. Це велика відмінність від ринку в США, де підприємець з одного штату легко продаватиме свою продукцію споживачам іншого штату.

Кожна країна ЄС має власну правову систему, що і є проблемою для організації прикордонної торгівлі. Європейські підприємці не зацікавлені у здійсненні транскордонної торгівлі всередені ЄС, що зумовлює втрати порядку 26 мільярдів доларів США. Адаптація до різних національних законів при укладанні контракту, переклад, і робота адвоката коштуватимуть компанії в середньому по 10 тис. євро на кожний додатковий експортний ринок. В результаті тільки 9,3% компаній в ЄС продають свою продукцію в інші країни ЄС.

Водночас 500 мільйонів європейських споживачів втрачають можливість більш широкого вибору товарів за нижчими цінами. Нині зустрічається відмова фірм щодо продажі або поставки за кордон: щороку це щонайменше 3 мільйони осіб, у тому числі 130000 споживачів у Польщі. У результаті, тільки 9 відсотків польських споживачів купують товари через Інтернет з іншої країни ЄС, у той час як всередині Польщі цей показник сягає 35 відсотків [6].

Європейська комісія, нівелюючи цей бар'єр, прийняла проект Закону про створення спільного європейського права продажу [7]. Згідно з цим законом національні системи можуть продовжувати існувати, і це допоможе і споживачам, які забезпечать більш широкий вибір товарів і поліпшенню правового захисту, а також підприємцям, які зможуть розраховувати на більше число клієнтів.

Зняття бар'єрів у торгівлі є одним з пріоритетів розвитку. Додаткові загальноєвропейські правила допоможуть пожвавити продажі єдиного ринку, який є двигуном економічного зростання в Європі, він надає компаніям простий і дешевий спосіб розширити свій бізнес на нові європейські ринки, дозволяючи споживачам отримати вигоду від вигідних угод і високий рівень захисту. Передбачено, що Європейська комісія не має наміру ухилятися від національних правил, тому що нові закони засновано на принципі свободи вибору.

В основному закони стосуються внутрішнього ринку ЄС і гармонізації законодавства, прийняття законів щодо усунення відмінностей між національними законами, але тут мова йде про додаток до національного законодавства з регулювання транскордонної діяльності [8].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В ЄС ухвалено новий пакет ініціатив, який допоможе усунути бар'єри для транскордонної торгівлі всередині ЄС. Лібералізуючи транскордонну торгівлю, держави та інституції ЄС водночас посилюють рівень споживчої безпеки на внутрішньому ринку Європейського Союзу.

Країни ЄС, що межують з Україною, зацікавлені у подальшому удосконаленні концепції прикордонної торгівлі, а також у максимізації вигод від неї, тому погоджуються на участь у дослідженні прикордонної торгівлі. й готові подати пропозиції щодо загальних підходів сприяння її розвитку в транскордонному просторі України з країнами ЄС. Успішна прикордонна торгівля потребує прозорих відносин між Україною та країнами ЄС, відкритого потоку інформації, а також ефективних систем платежів для її організації. Проблеми транскордонної торгівлі потребують постійної уваги науковців, практиків, органів центральної та місцевої влади.

Перспективи подальших досліджень будуть базуватись на вивченні економічних вигод у розрізі удосконалення концепції прикордонної торгівлі між країнами ЄС та Україною.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Проблеми розвитку транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС: Монографія / За ред. д.е.н., проф. Н. Мікули, к.е.н., доц. В. Борщевського, к.е.н. Т. Васильціва. – Львів: Ліга Прес, 2009. – 436 с.
2. Velde, B. M. R. van der; Spierings, B. H. Cross border shopping and the «bandwidth of familiarity»: Exploring the positive impact of national borders on consumer mobility in the Euregion Rhine-Waal. – URL: http://repository.ubn.ru.nl/handle/2066/69012.
3. Мікула Н. А. Прикордонна торгівля як явище соціально-економічного розвитку / Н. А. Мікула, І. Р. Тимечко // Соц.-екон. дослідж. в перехід. період. – 2007. – Вип. 4. – С. 98-112.
4. Bas Spierings and Martin Van Der Velde. Shopping, Borders and Unfamiliarity: Consumer Mobility in Europe. – URL: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9663.2008.00484.x/pdf.
5. Гоблик В. В. Специфіка прикордонної торгівлі в транскордонному просторі України з ЄС / В. В. Гоблик, І. Р. Тимечко // Регіональна економіка. – 2013. – №1. – С. 195-201.
6. UE. Projekt zniesienia barier w unijnym handlu, prezydencja zadowolona. – URL: http://wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/1,114873,10450215,UE__Projekt_zniesienia_barier_w_unijnym_handlu__prezydencja.html.
7. KE: unijne rozporządzenie ma znieść bariery w handlu transgranicznym. – URL: http://wyborcza.biz/biznes/1,100969,11942653,KE__unijne_rozporzadzenie_ma_zniesc_bariery_w_handlu.html#ixzz22U7X5DJe.
8. Jesienią projekt nowego europejskiego prawa ws. e-handlu. – URL: http://wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/1,114873,9973673,Jesienia_projekt_nowego_europejskiego_prawa_ws__e_handlu.html.

Гоблик Владимир Васильевич, Королович Оксана Емельяновна

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ПРИГРАНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В ТРАНСГРАНИЧНОМ РЕГИОНЕ

В статье исследуется тематика развития приграничной торговли в трансграничном регионе, актуальность исследования которой обусловлена, прежде всего, новой волной расширения Европейского Союза, вступлением Украины во Всемирную торговую организацию, подписанием и ратификацией соглашений о малом пограничном движении. В связи с этим возникает потребность в решении проблем, связанных с реализацией регуляторной политики в сфере предпринимательства, включая нормативно-правовые акты, обеспечивающие формирование благоприятного инвестиционного климата и надлежащие условия ведения приграничной торговли в пределах приграничных регионов, сформированных между Украиной и Европейским Союзом. Особенно важна актуализация исследования приграничной торговли для решения проблемы самозанятости населения, предпринимателей и малых предприятий Закарпатской области, которая граничит с четырьмя странами ЕС Польшей, Словакией, Румынией, Венгрией. Установлено, что на законодательном уровне необходимо

определиться с дефинициями «приграничной торговли», «приграничной территории», «субъектов приграничной торговли» и т.д. и механизмов воздействия на определенный вид деятельности. Цель статьи – определение специфики приграничной торговли и перспектив ее развития в трансграничном регионе между Украиной и Европейским Союзом. В процессе исследования применен метод анализа для обоснования сущности категории «приграничная торговля», метод сравнения и абстрагирования, логический метод. Основные результаты исследований: обосновано специфику нового пакета инициатив ЕС, который поможет устранить барьеры для трансграничной торговли стран внутри ЕС и может быть использован в нынешних реалиях Украины; выделено систему мотивационных стимулов совершенствования концепции приграничной торговли стран ЕС и Украины (в плоскости максимизации выгод от нее). Научная новизна исследования заключается в обосновании влияния либерализации трансграничной торговли на усиление уровня потребительской безопасности на внутреннем рынке ЕС. Выделены факторы успешной приграничной торговли: потребность в прозрачных отношениях между Украиной и странами ЕС; наличие открытого потока информации и эффективных систем платежей для ее организации. Таким образом, проблемы трансграничной торговли требуют постоянного внимания ученых, практиков, органов центральной и местной власти. Практическая значимость заключается в возможности учета и применения указанных подходов к решению проблем приграничной торговли в деятельности пограничного региона. Перспективы дальнейших исследований будут базироваться на изучении экономических выгод в разрезе совершенствования концепции приграничной торговли между странами ЕС и Украиной.

Ключевые слова: *приграничная торговля, приграничный регион, пограничная территория, малое пограничное движение, субъекты приграничной торговли, Европейский Союз.*

Hoblyk V., Korolovych O.

CURRENT PROBLEMS OF SUBJECTS OF CROSS-BORDER TRADE DEVELOPMENT IN BORDER REGION

Relevance of the research of the topic of cross-border trade in the trans boundary region is due, above all, to a new wave of enlargement of the European Union, Ukraine's accession to the World Trade Organization, the signing and ratification of the local border traffic agreements. In this connection there is need to address the problems associated with the implementation of regulatory policy in the sphere of business, including regulations to ensure a favorable investment climate and appropriate conditions for doing cross-border trade within the border regions formed between Ukraine and the European Union. Updating of cross-border trade study is particularly important for the population, entrepreneurs and small businesses of the Transcarpathian region, which border with four EU countries, Poland, Slovakia, Romania and Hungary. At the legislative level it is necessary to determine the definitions of "border trade", "border area", "cross-border trade subjects," etc. and mechanisms of influence on a specific type of activity. The aim of article is to determine the specificity of cross-border trade and its prospects for development in the cross-border region between the neighboring border territories of Ukraine and the European Union. Methods: method of analysis of the category of cross-border trade essence; comparing and abstracting method. Results: 1. The specifics of the new EU package of initiatives that will help eliminate barriers to cross-border trade within the EU has been highlighted. 2. The system of motivational incentives improving the concept of cross-border trade the EU Countries and Ukraine (to maximize its benefits) has been highlighted. Scientific novelty -it has been stated that liberalizing cross-border trade, the state and the institutions of the EU at the same time increase the level of consumer safety in the inner market of the Union. Factors of successful cross-border trade have been highlighted, which can be defined as: 1) the need for transparency of relations between Ukraine and the EU; 2) the availability of an open flow of information and efficient payments systems for its organization. It has been stated that cross-border trade issues require constant attention of scientists, practitioners, central and local authorities. The practical significance is to identify the role of cross-border trade in the development of the border region.

Keywords*: cross-border trade, border region, border area, a small border traffic, the subjects of border trade, the European Union.*

Одержано 09.02.2016 р.

УДК 332.14

Данило Світлана Іванівна,
викладач кафедри товарознавства та комерційної діяльності,
Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНО–ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

У статті обґрунтовано доцільність та актуальність удосконалення регіональної політики регулювання розвитку роздрібної торгівлі регіону, які полягають в тому, що недостатньо керований розвиток цього виду економічної діяльності призвів до неповноцінного виконання її базових функцій і, навпаки, ефективне регулювання розвитку роздрібної торгівлі регіону забезпечує зростання ВРП, збільшення поступлень до місцевих бюджетів, підвищення зайнятості, покращення якості життя населення та посилення інвестиційної привабливості територій. Мета статті полягає у виявленні недоліків регіональної політики регулювання розвитку роздрібної торгівлі в цілях формування переліку пріоритетних напрямів та заходів регіональних органів влади, спроможних забезпечити більш раціональний розвиток галузі. У результаті дослідження удосконалено методику якісного оцінювання ефективності регіональної політики регулювання розвитку роздрібної торгівлі шляхом декомпозиції напрямів та складових відповідного інституційно-економічного механізму. Цим забезпечується наукова новизна отриманих результатів. Визначені головні напрями, за якими доцільно здійснювати оцінювання ефективності регіональної політики формування інституційно-економічного механізму регулювання розвитку роздрібної торгівлі на регіональному рівні. Визначено недоліки інституційно-правового та нормативно-методичного напряму регулювання розвитку роздрібної торгівлі на регіональному та субрегіональному рівнях. У царині інституційно-організаційного напряму регулювання розвитку роздрібної торгівлі у Закарпатській області головними недоліками є низька ефективність функціонування та невиконання базових функцій щодо керованого розвитку роздрібної торгівлі державних регіональних і місцевих структур, відповідальних за розвиток галузі, відсутність достатнього планування і програмування збалансованого розвитку галузі, нерозвиненість інституційної інфраструктури державно-громадської підтримки якісного функціонування сектору роздрібної торгівлі. Виявлені прогалини економічного підходу до стимулювання збалансованого поступу роздрібної торгівлі. Практична значущість результатів полягає у визначенні найбільш проблемних сфер, регулювання яких дозволяє забезпечити вищу ефективність регіональної політики регулювання розвитку роздрібної торгівлі області. Подальші наукові дослідження мають стосуватися стратегії та тактики регіональної політики формування ефективного інституційно-економічного механізму регулювання розвитку роздрібної торгівлі.

***Ключові слова**: роздрібна торгівля, регіональна політика розвитку, інституційно-економічний механізм.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Роздрібна торгівля виконує низку важливих функцій у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону, раціонального розміщення продуктивних сил і ресурсів, формування фінансово-інвестиційного потенціалу збалансованого і сталого поступу територій. Водночас, недостатньо ефективна регіональна політика регулювання її розвитку призводить до недоотримання ВРП та доходу галузі, загострення проблеми імпортозалежності, погіршення зайнятості, доходів і оплати праці тощо. Відтак, актуалізується потреба в якісній методиці оцінювання ефективності регіональної політики регулювання розвитку цього виду економічної діяльності, результати якої є підставою для прийняття виважених управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми становлення і поступу, державного регулювання розвитку роздрібної торгівлі досліджували такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Апопій В., Бланк І., Гілберт Д., Колборн Р., Леві М., Родінов Ю., Лігоненко Л., Ушакова Н., Мазаракі А. та ін. Проте, сучасний етап розвитку регіональних економік, нові виклики і перешкоди потребують нових, більш сучасних методів і методик оцінювання ефективності регіональної політики в цій сфері.

Мета статті (постановка завдання). Головне завдання дослідження полягає у виявленні недоліків регіональної політики регулювання розвитку роздрібної торгівлі в цілях формування переліку пріоритетних напрямів та заходів регіональних органів влади, спроможних забезпечити більш раціональний розвиток галузі.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Аспект регіональної політики формування відповідного механізму для регулювання стану і тенденцій розвитку процесів і явищ у будь-якій сфері стосується аналізу, планування, прийняття певних рішень, організації їх реалізації та в подальшому контролю. Ці дії зорієнтовані на утворення необхідного середовища, що буде скеровувати діяльність економічних суб'єктів у бажаному руслі. Саме в цьому і полягає завдання «формування» механізму. Адже в подальшому, за умови протікання

процесів у невірному руслі чи розвитку факторів негативної дії, органи регіональної та місцевої влади вже будуть звертатися до функції «регулювання». Вважаємо, що формування інституційно-економічного характеру механізму регіональної політики у сфері роздрібної торгівлі реалізується за власними відповідними напрямами (рис. 1).

Потрібно визнати, що загалом вітчизняні суб'єкти господарювання, які здійснюють діяльність з роздрібної торгівлі, вважають правове середовище, визначене центральними органами влади, для господарювання в цій сфері абсолютно прийнятним. Натомість, подальше поширення практики регулювання на мезо- та субрегіональному рівні, зокрема у Закарпатській області, є недостатнім. Так, в області за період 2005-2015 рр. було прийнято обмежену чисельність рішень обласної державної адміністрації та обласних, міських і районних органів місцевого самоврядування, зорієнтованих на управління розвитком роздрібної торгівлі. Зокрема, на рівні області, це були низка рішень, що стосувалися впорядкування роботи ринків з продажу продовольчих і непродовольчих товарів [1], організації проведення щорічних обласних сільськогосподарських ярмарків [2], затвердження положень про окремі структурні підрозділи влади, у компетенції яких входить управління розвитком торгівлі.

Рис. 1. Головні напрями реалізації (оцінювання ефективності) регіональної політики формування інституційно-економічного механізму регулювання розвитку роздрібної торгівлі

Найбільш негативним тут є відсутність планування розвитку мережі об'єктів роздрібної торгівлі як за територією області, так і за товарною спеціалізацією, формами і форматами торгівлі, формування потужних зв'язків, міжфункціональних і міжгалузевих відносин. В області, її містах та районах мав би бути затверджений генеральний план розвитку роздрібної торгівлі.

До прикладу, на початку 2016 р. у м. Ужгороді працівниками відділу муніципальної поліції та правопорядку міськради спільно з патрульними поліцейськими було проведено низку роз'яснювально-попереджувальних рейдів серед продавців, які облюбували собі місце для торгівлі прямо навпроти входу до ринку на площі Корятовича («зелений базар») [3]. Це негативно позначається і на діяльності легальних торговців та підприємств, які сумлінно сплачують всі податки та платежі, їх товар проходить лабораторну перевірку на відміну від продавців на вулицях.

Недостатнє управління розвитком роздрібної торгівлі призвело й до її обмеженого впливу на виробничий сектор регіону. Так, індекс промислової продукції у Закарпатській області за січень-листопад 2015 р. порівняно з аналогічним періодом попереднього року скоротився на 19,9%, тоді як в середньому по Україні – на 14,4%. Звернімо увагу, що спад виробництва відбувся за рахунок зменшення обсягів виробництва харчових продуктів та напоїв (ТОВ «Фрут Майстер Фудс», ТОВ «Дядя Ваня – Закарпатські овочі», ТОВ «Корадо Каннінг Інкорпорейтед»), текстильного виробництва, виробництва одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (ТОВ «Сандерс Виноградів», ТОВ «Укран Абітекс», ПАТ «Гроно-Текс»), з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (ТОВ «Хіпп-Ужгород») [4].

Звичайно, що торгівля не в змозі безпосередньо впливати на обсяги місцевого виробництва. Втім, регіональним та місцевим органам влади, на наш погляд, слід приділяти більше уваги організації та стимулюванню розвитку фінансового, маркетингового, інформаційно-комунікаційного та іншого співробітництва роздрібної торгівлі і виробничого сектору. Натомість, обсяг нових замовлень на виробництво продукції переробної промисловості за січень-вересень 2015 р. становив 5,9 млрд грн, з якого 4,8 млрд грн припадало на іноземні замовлення. Із загального обсягу замовлень на виробництво продукції, виконання робіт, послуг близько третини припало на підприємства Ужгородського району, 19,5% – м. Мукачево, 13,1% – м. Ужгород [5]. Із

загального обсягу реалізованої продукції за основними групами у січні-вересні 2015 р. 31,9% припало на споживчі товари короткострокового та тривалого використання, 25,8% – інвестиційні товари, 20,6% – енергію, 21,7% – товари проміжного споживання, що засвідчує й недостатній вплив роздрібної торгівлі і сферу споживання.

Вважаємо, що негативні аспекти характерні й для інституційно-організаційного напряму регулювання розвитку роздрібної торгівлі у Закарпатській області. Так, головним структурним підрозділом обласної державної адміністрації, на який покладено завдання регулювання розвитку роздрібної торгівлі, є Департамент економічного розвитку і торгівлі Закарпатської обласної державної адміністрації. Позитивно, що ця структура одночасно є і структурним підрозділом вищого органу державної влади регіону, а також підзвітна та підпорядковується Міністерству економічного розвитку і торгівлі України [6]. До головних завдань Департаменту, згідно з відповідного положення, відноситься реалізація політики: розвитку конкуренції та обмеження монополізму, розвитку сфери торгівлі та побутових послуг, ціноутворення, детінізації економіки тощо. Але, як можемо бачити з практики, ці завдання не реалізуються. В області однією з найвищих по Україні є інфляція та зростання споживчих цін. Так, як повідомляється у зведеному моніторингу цін на сайті Державної служби статистики України, станом на початок 2016 р. ціни на Закарпатті на продукти споживчого кошика були вищими за середні в країні. Середня ціна макаронів в області становила 10,7 грн, коли в Україні – 9,7 грн, свинини – 79,2 грн (в Україні – 68,7 грн), гречки – 27,3 грн (в Україні 25,3 грн), рису – 18,2 грн (в Україні – 17,1 грн). Така ж ситуація спостерігається й на ринку нафтопродуктів: бензин і дизельне пальне на Закарпатті найдорожчі в Україні [7].

Звернімо увагу, що в Закарпатській області за 5 останніх років ціни на продукти харчування та безалкогольні напої зросли на 71,3%. Водночас, у п'ятирічному вимірі (листопад 2015 р. до грудня 2010 р.) інфляція становила 86,4%. В Закарпатті за 5 останніх років ціни на алкогольні напої та тютюнові вироби зросли більше ніж у 2 рази, житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива подорожчали у 3 рази, ціни на проїзд у громадському транспорті – у 3,1 рази, зв'язок – на 15,8%. У листопаді відповідно до жовтня 2015 р. була зафіксована інфляція на рівні 2%. У той же час з початку 2016 р. інфляція становила 42,3% [8]. За наявності таких статистичних даних стверджувати про ефективність цінової політики профільного Департаменту у Закарпатській області не доводиться.

Прикладом посилення рівня конкуренції у роздрібній торгівлі Закарпаття є також і часті появи інформації про відкриття нових крупних об'єктів ритейлу. Так, наприкінці 2015 р. у центрі м. Мукачево відкрили новий супермаркет «Маркет Рітейл» [9]. Недостатньо ефективною визнаймо й діяльність щодо формування споживчого попиту населення, адже понад 50% витрат домогосподарств з дітьми на Закарпатті йдуть на харчування [10].

Отже, констатуємо, що як інституційно-правова та організаційна основа, так і практична діяльність Департаменту економічного розвитку і торгівлі Закарпатської обласної державної адміністрації в контексті планового і керованого розвитку роздрібної торгівлі в регіоні є недостатніми.

Так, у 2015 р. була прийнята Програма економічного та соціального розвитку Закарпатської області на 2015 рік та основні напрями розвитку на 2016-2017 роки [11]. Визначено, що метою Програми є підвищення добробуту та підвищення якості життя населення за рахунок забезпечення позитивних структурних зрушень в економіці, зростання стандартів і показників економічного розвитку, залучення інвестицій. Але, по-перше, не зрозуміло, яким чином будуть досягатися ці цілі, адже заходи з їх реалізації не передбачені в жодному нормативно-правовому акті чи програмному документі розвитку регіону та, по-друге, серед цільових орієнтирів чомусь немає детінізації торговельного сектору, протидії монополізації його сегментів та неправомірному ціноутворенню, керованого і планового розвитку і розміщення мережі об'єктів роздрібної торгівлі на території області, кращої реалізації суспільно-економічних функцій цього виду економічної діяльності.

Стратегічні орієнтири розвитку роздрібної торгівлі на Закарпатті у 2015 р. виконаними не були. Про це інформує безпосередньо обласна державна адміністрація, яка у відповідному звіті подає інформацію, що «…оборот роздрібної торгівлі зменшився відносно аналогічного періоду попереднього року на 14,4%» і це при тому, що інфляція від початку року за цей же період склала 142,0% [12]. Очевидно, що це є свідченням спаду фізичного обсягу РТО в регіоні, його значної тінізації та малоконтрольованого функціонування і розвитку мережі об'єктів торгівлі.

Суттєвим недоліком інституційно-організаційного напряму формування в Закарпатській області механізму регулювання розвитку роздрібної торгівлі вважаємо й недостатню розбудову інституційної інфраструктури цього виду економічної діяльності.

Але цьому перешкоджають також економічні чинники. За результатами узагальнення науково-аналітичних матеріалів є підстави стверджувати про таке. По-перше, слабким є фінансово-інвестиційне забезпечення вітчизняних суб'єктів сектору роздрібної торгівлі у т. ч. в Закарпатській області. Так, в оптовій і роздрібній торгівлі фінансовий результат, починаючи з 2012 р. стабільно від'ємний, причому обсяги збитку з року в рік зростають, сягнувши у 2014 р. 447,5 млрд грн та вперше довівши результати господарювання до нерентабельних на рівні «мінус» 8,4% [13, с.134, 183]. Упродовж 2013-2015 рр. намітився й спад валових капітальних інвестицій у торгівлю Закарпатської області, а за жорсткими чинниками (ресурсне забезпечення, інноваційний потенціал, споживчий та бізнес-сегменти, інфраструктура) інвестиційної привабливості регіон посідає доволі низькі позиції в Україні – лише 24 місце [14]. По-друге, це складність доступу суб'єктів роздрібної торгівлі до ринків та їх

сегментів, прав діяльності, державного і комунального майна. Слід визнати, що в Закарпатській області, та й в державі загалом, ще не завершено реформування дозвільної системи і, відповідно, не створено середовище прозорого і рівного, без трансакційних витрат, доступу усіх суб'єктів до господарського майна, отримання ліцензій, проходження дозвільних процедур і відкриття об'єктів торгівлі. По-третє, це наявність неправомірних проявів адміністративного втручання в діяльність суб'єктів роздрібної торгівлі представників адміністративних і контролюючих органів влади. Йдеться про фіскальну та митну службу, санепідемстанцію, державну пожежну інспекцію, органи МВС тощо. По-четверте, це низька активність підприємств роздрібної торгівлі Закарпатської області із впровадження в господарську практику сучасних міжнародних стандартів управління якістю торгово-технологічного процесу. По-п'яте, суттєвим економічним чинником, який перешкоджає якісному розвитку роздрібної торгівлі Закарпатської області, на нашу думку, є несформованість інституційного середовища протидії (у т. ч. несприйняття суспільством) тіньовій торгівлі, продажу товарів поза офіційною торговельною мережею, без відповідних документів, які підтверджують якість і безпечність товарів.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Запропоновано методичний підхід до оцінювання ефективності регіональної політики формування інституційно-економічного механізму регулювання розвитку роздрібної торгівлі. Це дозволило за такими напрямами, як інституційно-правовий та нормативно-методичний, інституційно-організаційний, економічний, ідентифікувати головні недоліки регіональної політики в аналізованій сфері у Закарпатській області. Подальші наукові дослідження мають стосуватися стратегії та тактики регіональної політики формування ефективного інституційно-економічного механізму регулювання розвитку роздрібної торгівлі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про впорядкування роботи ринків області з продажу продовольчих та непродовольчих товарів: Розпорядження Голови Закарпатської облдержадміністрації № 117 від 22.03.2007 р. – Інтернет-ресурс Закарпатської ОДА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.carpathia.gov.ua/ua/catalog/item/805.

2. Про проведення обласного сільськогосподарського ярмарку: Розпорядження Голови Закарпатської облдержадміністрації № 67 від 31.03.2014 р. – Інтернет-ресурс Закарпатської ОДА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.carpathia.gov.ua/ua/catalog/item/6182.

3. В Ужгороді, попри наявність точок на ринку, люди й далі торгують у заборонених місцях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakarpattya.net.ua/News/150293-V-Uzhhorodi-popry-naiavnist-tochok-na-rynku-liudy-i-dali-torhuiut-u-zaboronenykh-mistsiakh-FOTO.

4. Цьогоріч на Закарпатті спад промислової продукції сягає 20% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakarpattya.net.ua/News/149526-TSohorich-na-Zakarpatti-spad-vyrobnytstva-promyslovoi-produktsii-siahaie-20.

5. Із загального обсягу реалізованої на Закарпатті продукції 32% припало на споживчі товари [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakarpattya.net.ua/News/148249-Iz-zahalnoho-obsiahu-realizovanoi-na-Zakarpatti-produktsii-32-prypalo-na-spozhyvchi-tovary.

6. Положення про Департамент економічного розвитку і торгівлі Закарпатської обласної державної адміністрації: Розпорядження Голови Закарпатської ОДА № 290 від 03.09.2013 р.

7. В жодній із областей України ціни на продукти не досягали такого показника, як на Закарпатті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://transkarpatia.net/transcarpathia/economic/57775-v-zhodny-z-oblastey-ukrayini-cni-naprodukti-ne-dosyagali-takogo-pokaznika-yak-na-zakarpatt.html.

8. Ціни на продукти харчування в Закарпатті за 5 років зросли на понад 70% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://transkarpatia.net/transcarpathia/economic/56996-cni-na-produkti-harchuvannya-v-zakarpatt-za-5-rokv-zrosli-na-ponad-70.html.

9. У центрі Мукачева відкрили новий супермаркет Silverland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakarpattya.net.ua/News/134168-U-tsentri-Mukacheva-vidkryly-novyi-supermarket-Silverland-FOTO-VIDEO.

10. Понад 50% витрат домогосподарств з дітьми на Закарпатті йдуть на харчування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakarpattya.net.ua/News/148334-Ponad-50-vytrat-domohospodarstv-z-ditmy-na-Zakarpatti-idut-na-kharchuvannia.

11. Закарпатська обласна рада. Рішення. Програма економічного та соціального розвитку Закарпатської області на 2015 рік та основні напрями розвитку на 2016-2017 роки. - № 1202 від 6.03.2015 р.

12. Про підсумки економічного і соціального розвитку області за перше півріччя 2015 року: Інтернет-ресурс Закарпатської облдержадміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.carpathia.gov.ua/ua/catalog/print/6676.htm.

13. Статистичний збірник «Регіони України»: 2015 : Статистичний збірник. – Т.2. – Державна служба статистики України. – К.: ДССУ, 2015. – 681 с.

14. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Інтернет-ресурс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.invest-lvivregion.com/UserFiles/File/Rejting_invest.pdf.

Данило Светлана Ивановна

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ (НА ПРИМЕРЕ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье обоснованно целесообразность и актуальность усовершенствования региональной политики регулирования развития розничной торговли региона, которые заключаются в том, что недостаточно управляемое развитие этого вида экономической деятельности привело к неполноценному выполнению ее базовых функций и, напротив, эффективное регулирование развития розничной торговли региона обеспечивает рост ВРП, увеличение поступлений к местным бюджетам, повышению занятости, улучшения качества жизни населения и усилению инвестиционной привлекательности территорий. Цель статьи заключается в выявлении недостатков региональной политики регулирования развития розничной торговли в целях формирования перечня приоритетных направлений и мероприятий региональных органов власти, способных обеспечить более рациональное развитие отрасли. В результате исследования усовершенствована методика качественного оценивания эффективности региональной политики регулирования развития розничной торговли путем декомпозиции направлений и составляющих соответствующего институционно-экономического механизма. Этим обеспечивается научная новизна полученных результатов. Определены главные направления, за которыми целесообразно осуществлять оценивание эффективности региональной политики формирования институционно-экономического механизма регулирования развития розничной торговли на региональном уровне. Определены недостатки институционно-правового и нормативно-методического направления регулирования развития розничной торговли на региональном и субрегиональном уровнях. В области институционно-организационного направления регулирования развития розничной торговли в Закарпатской области главными недостатками есть низкая эффективность функционирования и невыполнение базовых функций относительно управляемого развития розничной торговли государственных региональных и местных структур, ответственных за развитие отрасли, отсутствие достаточного планирования и программирования сбалансированного развития отрасли, неразвитость институционной инфраструктуры государственно общественной поддержки качественного функционирования сектора розничной торговли. Обнаружены пробелы экономического подхода к стимулированию сбалансированного продвижения розничной торговли. Практическая значимость результатов заключается в определении наиболее проблемных сфер, регулирование которых позволяет обеспечить высшую эффективность региональной политики регулирования развития розничной торговли области. Последующие научные исследования должны касаться стратегии и тактики региональной политики формирования эффективного институционно- экономического механизма регулирования развития розничной торговли.

***Ключевые слова**: розничная торговля, региональная политика развития, институционно-экономический механизм.*

Danylo S.

THE REGIONAL POLICY EFFECTIVENESS OF FORMATION OF INSTITUTIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF RETAIL REGULATION (EVIDENCE FROM ZAKARPATTYA REGION)

The expediency and urgency of improving regional policy regulation of retail trade in the region is substantiated in the article. They lie in the fact that poorly controlled development of this kind of economic activity has led to a defective performance of its basic functions and, on the contrary, the effective regulation of the retail trade in the region leads to the growth of GRP, an increase in local budgets' revenues, employment growth, improvement of the quality of life and increase of the investment prospects of territories. The aim of the article is to identify the shortcomings of regional policy of retail development regulation in order to create a list of priority areas and activities of regional authorities that will lead to a more rational development of the industry. As a result of the study the technique of qualitative evaluation of the effectiveness of regional policy of retail trade development regulation has been improved by means of decomposition of trends and the components of the corresponding institutional and economic mechanism. This provides the academic novelty of the obtained results. The main directions have been identified, in which it is reasonable to carry out evaluation of the regional policy effectiveness of the formation of institutional and economic development of the retail trade regulation mechanism at the regional level. The defects of the institutional and legal and regulatory and procedural directions of the retail development regulation have been identified at the regional and subregional levels. The major disadvantages in the area of institutional and organizational regulation of retail trade development in Zakarpattya region are low efficiency of operation and failure to comply with basic functions by state regional and local bodies, which are responsible for the development of the industry, in respect of managed retail development, the lack of adequate planning and programming of a balanced development of the industry, poor institutional infrastructure of state and civic support of qualitative functioning of retail sector. The gaps in economic approach to stimulation of a balanced development of the retail trade have been identified in the paper. The practical significance of the study consists of the identification of the most problematic areas, which regulation ensures higher efficiency of the regional police of retail trade development regulation. Further research should deal with the strategy and tactics of regional policy of creation an effective institutional and economic mechanism of retail regulation.

***Keywords:** retail trade, regional policy of development, institutional and economic mechanism.*

Одержано 01.02.2016 р.

УДК 330.322.5:332.145:338.121

Драчук Юрій Захарович,
д.е.н., професор, професор кафедри бізнес-адміністрування та корпоративної безпеки,
Міжнародний гуманітарний університет,
Сав'юк Лариса Олександрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри комп'ютерних технологій в системах управління та автоматики,
Івано-Франківський національний університет нафти та газу,
Трушкіна Наталія Валеріївна,
магістр з економіки, в. о. наукового співробітника відділу проблем перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу,
Інститут економіки промисловості НАН України

ОЦІНКА ОБСЯГУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Одним із основних напрямів реалізації Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні та Національних проектів визнано розвиток публічно-приватного партнерства в промисловості регіонів при залученні різних джерел капітальних інвестицій. У цьому вважається актуальність проведеного дослідження. Для реалізації масштабних модернізаційних проектів у базових галузях промисловості регіону потребуються значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес. На даний час зростає зацікавленість бізнесу до державної підтримки, що дозволяє знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проектів для кредитних організацій. Метою статті є оцінка обсягу капітальних інвестицій для інноваційного розвитку з урахуванням особливостей промислового регіону. Дослідження проведено для західних регіонів України. Аналіз динаміки основних показників інноваційного та інвестиційного розвитку в обстежених регіонах здійснено з використанням статистичних методів: розрахунку коефіцієнта рангової кореляції Спірмена та тісноти зв'язку між обсягами освоєних капітальних інвестицій і витрат на наукові та науково-технічні роботи. На основі розрахунку лінійного коефіцієнта кореляції Пірсона оцінено рівень лінійної кореляційної залежності між обсягами капітальних інвестицій та реалізованої інноваційної продукції, а також між обсягами фінансування інноваційної діяльності та реалізованої інноваційної продукції на рівні Закарпатського регіону. Наукова новизна дослідження полягає в удосконаленні методичних підходів до прогнозування показників інноваційно-інвестиційної діяльності в обстежених західних регіонах України. Практична значущість дослідження – на основі одержаних прогнозних значень показників інноваційно-інвестиційної діяльності можлива розробка стратегічної програми соціально-економічного розвитку західних регіонів України. Подальші дослідження будуть спрямовані на обґрунтування проблеми ефективного функціонування промислових регіонів на засадах інноваційної моделі розвитку.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, капітальні інвестиції, види економічної діяльності, показники, оцінка, регіональні особливості, публічно-приватне партнерство.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання потребують створення передумов для структурно-інноваційної перебудови економіки регіону, де передбачається формування бази інвестиційних пропозицій і надання підтримки проектам, спрямованим на розвиток високотехнологічної конкурентоспроможної продукції, функціонування інфраструктурних і базових секторів економіки; включення в галузеві програми інвестиційних проектів, спрямованих на випуск високотехнологічної продукції; розвитку інноваційної інфраструктури, організації підготовки фахівців з венчурного підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення інвестиційної активності регіонів з урахуванням специфіки соціально-економічного розвитку знаходяться в центрі уваги вітчизняних учених [1-5]. З аналізу наукових джерел, можно зробити висновок, що значну увагу приділено визначенню змісту терміна «інвестиційна безпека регіону», систематизації чинників та оцінці рівня регіональної інвестиційної безпеки, обґрунтуванню напрямів її підвищення [6-9]. При цьому підкреслено, що інвестиційна безпека регіону «…має передбачати не тільки обсяг інвестування, що забезпечує розширене відтворення, інноваційний розвиток, але й таку структуру інвестицій за сферами господарювання, яка є найбільш економічно доцільною та ефективною, враховуючи регіональні природні, культурні та історичні особливості» [9, с. 268]. Дослідниками виявлено лінійну залежність інноваційної діяльності та інвестиційної активності регіонів України в контексті концепції сталого розвитку, а також закономірні взаємозв'язки інвестиційної активності та соціально-економічного розвитку регіонів [10, с. 217]; відзначено систему показників, що характеризують інноваційний розвиток у регіоні; розкрито методику рейтингової оцінки інноваційного розвитку регіону за допомогою

інтегральних індикаторів [11, с. 263]; обґрунтовано методологічні підходи до організації та оцінки інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні [12-13]; визначено модель з оцінки стійкості регіональної кластерної структури [14]; виявлено основні ризики та потенційні можливості для активізації інвестиційної діяльності у короткостроковій перспективі; відзначено заходи державної політики, реалізація яких сприятиме активізації інвестиційної діяльності підприємств, формуванню сприятливого інвестиційного клімату [15].

Подальших досліджень потребують методичні підходи до прогнозування показників інноваційної та інвестиційної діяльності в регіонах України з урахуванням коефіцієнта рангової кореляції Спірмена та лінійного коефіцієнта кореляції Пірсона, чим і обумовлено тему даної роботи.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті полягає в оцінці обсягу капітальних інвестицій для інноваційного розвитку з урахуванням регіональних особливостей.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Зі статистичних даних задіяних регіонів найвищий рівень інноваційної активності відзначено на підприємствах Рівненської (23,9% інноваційно-активних підприємств), Івано-Франківської (21,1) та Харківської (20,9%) областей. З відомостей Державної служби статистики України кількість організацій, що виконували наукові та науково-технічні роботи, в Івано-Франківській області скоротилася за 2005-2014 рр. на 23,8%, у Львівській – на 17,2%, у Закарпатській – на 47,6%, у Тернопільській – на 31,2%, у Чернівецькій області – на 12,5% (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи

Регіон	Роки				2014 р. до 2005 р., %
	2005	2010	2013	2014	
Івано-Франківська	21	23	15	16	76,2
Питома вага регіону, %	1,4	1,8	1,3	1,6	
Львівська	87	82	76	72	82,8
Питома вага регіону, %	5,8	6,3	6,6	7,2	
Закарпатська	21	16	13	11	52,4
Питома вага регіону, %	1,4	1,2	1,1	1,1	
Тернопільська	16	14	11	11	68,8
Питома вага регіону, %	1,1	1,1	0,9	1,1	
Чернівецька	24	24	23	21	87,5
Питома вага регіону, %	1,6	1,8	2,0	2,1	

Складено за даними: [16, с. 10].

За аналізом, питома вага обсягу витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт в обстежених західних регіонах України несуттєва у загальному обсязі фінансування. Серед регіонів лише у Львівській області значна увага приділена фінансуванню наукових досліджень і комерціалізації інноваційних розробок (табл. 2).

Таблиця 2

Питома вага регіону в загальному обсязі витрат на наукові та науково-технічні роботи, %

Регіони	Роки			
	2005	2010	2013	2014
Івано-Франківська	0,6	0,7	0,3	0,4
Львівська	3,1	3,2	2,8	2,8
Закарпатська	0,3	0,3	0,3	0,3
Тернопільська	0,2	0,2	0,1	0,1
Чернівецька	0,3	0,4	0,3	0,4

Складено за даними: [16, с. 82].

За розрахунками, в досліджуваних регіонах України зазначено нерівномірну тенденцію фінансування виконання наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування. В Івано-Франківській області питома вага витрат у загальному обсязі фінансування припадала у 2014 р. на власні кошти підприємств (0,8%); у Львівській, Закарпатській, Тернопільській та Чернівецькій областях – на кошти державного бюджету (відповідно, 4,8; 0,7; 0,5 і 0,2%) (табл. 3).

З аналізу основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств західних регіонів України, Львівська область посідає 1-е місце. Лише за обсягом реалізованої інноваційної продукції лідерство очолює Закарпатська область (1-е місце), на 2-му місці – Івано-Франківська область. Львівська область за цим показником – 3-е місце серед 5 обстежених західних регіонів (табл. 4).

Таблиця 3

Питома вага обсягу витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у регіонах за джерелами фінансування (2014 р., %)

Регіони	Джерела фінансування				
	державного бюджету	власні кошти	вітчизняні інвестори	іноземні держави	інші джерела
Івано-Франківська	0,4	0,8	0,2	0,2	–
Львівська	4,8	0,4	3,6	0,4	2,3
Закарпатська	0,7	0,1	0,01	0,06	0,03
Тернопільська	0,2	0,04	0,04	–	0,05
Чернівецька	0,5	0,1	0,2	0,5	0,04

Складено за даними: [16, с. 84].

Таблиця 4

Питома вага обсягу регіону в загальному обсязі показників інноваційної діяльності промислових підприємств (2014 р., %)

Основні показники інноваційної діяльності	Регіони				
	Івано-Франківська	Львівська	Закарпатська	Тернопільська	Чернівецька
Кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю	6,2	8,0	1,0	2,2	2,1
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації	5,7	8,2	1,0	1,9	1,7
Кількість промислових підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію	7,1	7,7	1,2	2,2	1,8
Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності	1,2	2,9	0,2	0,7	0,9
Обсяг реалізованої інноваційної продукції	2,5	2,4	3,8	0,4	0,3

Складено за даними: [16, с. 165, 170, 181, 191, 193].

За даними обстеження інноваційної діяльності в економіці задіяних регіонів (період 2012-2014 рр.) виявлено ряд чинників, що перешкоджають впровадженню інновацій на підприємствах. Серед них основні: відсутність достатніх власних коштів підприємства (11,4% опитуваних підприємств); відсутність кредиту або прямих інвестицій (6,1%); затримка в одержанні державної допомоги або субсидій для інновацій (5,8%); значна конкуренція на ринку (4,3%) [17, с. 6].

Обсяг капітальних інвестицій в обстежених західних регіонах України зменшився в порівняних цінах: у Закарпатській області цей показник знизився за 2011-2014 рр. на 38,8%, у Тернопільській – на 34,4%, у Чернівецькій – на 37,1%, у Львівській області – на 42%. В Івано-Франківській області спостерігається тенденція суттєвого зростання цього показника – майже в 2,3 рази (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка обсягу капітальних інвестицій у регіонах України (у порівняних цінах, млн грн)

Регіони	Роки				2014 р. до 2011 р., %
	2011	2012	2013	2014	
Івано-Франківська	3728,3	5905,9	4202,2	8676,2	232,7
Львівська	14573,1	9698,2	7991,0	8456,2	58,0
Закарпатська	4080,5	2238,0	2304,7	2496,5	61,2
Тернопільська	2831,9	4120,9	2541,5	1857,0	65,6
Чернівецька	1713,3	2494,3	2175,7	1078,0	62,9

Складено за даними: [18, с. 176, 177].

Аналіз показує, що питома вага обсягу капітальних інвестицій Івано-Франківської області в загальному по країні обсязі зросла за 2011-2014 рр. на 4,0%, Львівської – на 0,4%, Закарпатської та Тернопільської областях – на 0,2%. У Чернівецькій області значення цього показника майже не змінювалося і становило 0,6% в загальному по країні обсязі капітальних вкладень (табл. 6).

Обсяг освоєних капітальних інвестицій в Івано-Франківській області сягнув за 2010-2014 рр. до 33,1%, у Тернопільській – 6,7%, у Закарпатській – 6%. У Львівській області цей показник скоротився за цей період на 0,9%, у Чернівецькій області – на 23,7% (табл. 7).

Таблиця 6

Динаміка частки обсягу капітальних інвестицій регіону, %

Області	Роки			
	2011	2012	2013	2014
Івано-Франківська	1,2	1,9	1,8	5,2
Львівська	4,7	3,0	3,4	5,1
Закарпатська	1,3	0,7	1,0	1,5
Тернопільська	0,9	1,3	1,1	1,1
Чернівецька	0,6	0,8	0,9	0,6

Складено за даними: [18, с. 176].

Таблиця 7

Динаміка обсягу освоєних капітальних інвестицій у регіонах України (млн грн)

Регіони	Роки					2014 р. до 2010 р., %
	2010	2011	2012	2013	2014	
Закарпатська	2489,1	3351,5	2736,1	2645,8	2638,7	106,0
Івано-Франківська	5135,8	4415,3	5166,9	4797,2	6837,5	133,1
Львівська	9646,0	12956,7	11173,3	9816,7	9555,0	99,1
Тернопільська	2427,8	2673,6	3374,8	2976,2	2590,0	106,7
Чернівецька	2210,8	2486,7	2229,3	2257,4	1686,9	76,3

Складено за даними: [19, с. 4; 20, с. 4; 21, с. 5; 22, с. 5; 23, с. 5].

Питома вага обсягу освоєних капітальних інвестицій в Івано-Франківській області в загальному по країні обсязі зросла за 2010-2014 рр. на 0,4%, Львівської, навпаки, зменшилася – на 0,8%, Чернівецької області – на 0,4%. У Закарпатській та Тернопільській областях значення цього показника майже не змінювалося і становило 1,2% в загальному по країні обсязі освоєних капітальних вкладень (табл. 8).

Таблиця 8

Динаміка частки регіону в загальноукраїнському обсязі освоєних капітальних інвестицій, %

Регіони	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Закарпатська	1,3	1,3	0,9	1,0	1,2
Івано-Франківська	2,7	1,7	1,8	1,8	3,1
Львівська	5,1	5,0	3,8	3,7	4,3
Тернопільська	1,3	1,0	1,1	1,1	1,2
Чернівецька	1,2	1,0	0,8	0,8	0,8

Складено за даними: [19, с. 5; 20, с. 5; 21, с. 6; 22, с. 6; 23, с. 6].

За розрахунками, в обстежених західних регіонах України спостерігається тенденція до нерівномірної структури капітальних інвестицій за джерелами фінансування.

У 2014 р. у Закарпатській, Тернопільській та Чернівецькій областях значну частку в структурі капітальних інвестицій складали кошти місцевих бюджетів (відповідно, 2,8; 2,7 та 2,5%), в Івано-Франківській – кошти іноземних інвесторів (6,4%), у Львівській – кошти державного бюджету (4,6%) (табл. 9).

Таблиця 9

Структура капітальних інвестицій у західних регіонах України за джерелами фінансування, %

Регіони / роки	Джерела фінансування				
	Державний бюджет	Кошти місцевих бюджетів	Власні кошти підприємств	Кредити банків та інших позик	Кошти іноземних інвесторів
Закарпатська					
2010	1,3	0,3	0,8	1,2	3,0
2014	0,7	2,8	0,7	0,2	–
Івано-Франківська					
2010	2,2	4,3	2,3	2,1	0,6
2014	2,0	4,0	1,8	2,9	6,4

Продовження табл. 9

Львівська					
2010	12,5	4,2	4,6	3,5	0,5
2014	4,6	3,7	3,3	5,6	3,3
Тернопільська					
2010	0,5	0,7	0,9	1,7	2,2
2014	0,5	2,7	0,8	1,7	–
Чернівецька					
2010	2,6	2,8	0,7	0,5	0,4
2014	1,1	2,5	0,4	0,2	–

Складено за даними: [19, с. 6-7; 23, с. 7-8].

З аналізу статистичних даних, у структурі капітальних інвестицій за видами економічної діяльності будівництво посідає 1-е місце, промисловість – 2-е місце. Спостерігається нерівномірна тенденція інвестування інноваційного розвитку за видами економічної діяльності в обстежених західних регіонах України (табл. 10).

Таблиця 10

Структура капітальних інвестицій у західних регіонах України за видами економічної діяльності (2014 р., у % до загального обсягу)

Види економічної діяльності	Регіони				
	Закарпатська	Івано-Франківська	Львівська	Тернопільська	Чернівецька
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2,2	6,0	4,9	22,8	17,3
Промисловість	28,3	37,9	28,8	15,7	11,3
Будівництво	49,3	39,9	32,6	26,3	46,7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	3,0	6,5	6,7	3,3	3,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2,5	2,9	7,6	16,7	0,9
Тимчасове розміщення та організація харчування	0,8	0,4	2,7	0,2	2,7
Інформація та телекомунікації	0,1	0,1	1,2	1,1	0,2
Фінансова та страхова діяльність	0,4	–	1,1	–	0,2
Операції з нерухомим майном	2,0	0,5	7,6	2,5	2,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	0,6	0,5	1,1	3,1	0,2
Діяльність у сфері обслуговування	0,6	1,2	1,5	4,0	3,8
Державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування	6,2	3,5	2,4	2,5	9,3
Освіта	1,3	0,2	0,6	0,9	0,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,7	0,4	0,7	0,4	1,1

Складено за даними: [23, с. 34-36].

В обстежених регіонах України у структурі капітальних інвестицій за видами промислової продукції на 1-му місці переробна промисловість, на 2-му – постачання електроенергії, газу, пари та кондиційного повітря, на 3-му – добувна промисловість та розроблення кар'єрів (табл. 11).

Таблиця 11

Структура капітальних інвестицій у західних регіонах України за видами промислової продукції (2014 р., *у % до загального обсягу*)

Види промислової діяльності	Регіони				
	Закарпатський	Івано-Франківський	Львівський	Тернопільський	Чернівецький
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	10,3	1,4	2,7	6,7	0,9
Переробна промисловість	62,7	90,6	60,3	69,5	56,9
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	26,1	7,3	35,3	19,6	37,3
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	1,0	0,8	1,8	4,2	4,9

Складено за даними: [23, с. 40-42].

Отже, за результатами обстеження, у задіяних для дослідження регіонах відзначено тенденцію скорочення обсягу капітальних інвестицій для інноваційного розвитку, що, своєю чергою, негативно впливає на соціально-економічне становище регіонів.

За загальними обсягами освоєних капітальних інвестицій і витрат на наукові та науково-технічні роботи в регіоні (на прикладі Закарпатської області) за коефіцієнтом кореляції рангу Спірмена [24; 25] визначається тіснота (сила) і напрям кореляційного зв'язку між двома змінними (табл. 12).

Таблиця 12

Дані для розрахунку коефіцієнта рангової кореляції

Обсяг освоєних капітальних інвестицій X, млн грн	Фінансування наукових та науково-технічних робіт Y, млн грн	До розрахунку коефіцієнта рангової кореляції			
		ранги		різниця рангів d = x – y	квадрат різниці рангів d 2
		x	y		
2489,1	25,3	1	1	0	0
3351,5	31,6	5	2	3	9
2736,1	35,7	4	4	0	0
2645,8	37,0	3	5	–2	4
2638,7	32,5	2	3	–1	1

Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена є непараметричною мірою статистичної залежності між двома змінними. За ним оцінюється, наскільки задовільним може бути відношення між двома змінними за допомогою монотонної функції. Цей коефіцієнт розраховується за формулою:

$$r = 1 - \frac{6\sum d^2}{N(N^2 - 1)}, \qquad (1)$$

де $\sum d^2$ – сума квадратів різниці рангів;

N – кількість спостережень.

З використанням даних табл. 12 і за формулою (1) маємо r= 0,35. Отже, між обсягами освоєних капітальних інвестицій та фінансуванням наукових та науково-технічних робіт у Закарпатській області наявна слабка тіснота зв'язку (значення коефіцієнта кореляції Спірмена становить лише 0,35).

Сила зв'язку між двома ознаками визначається за лінійним коефіцієнтом кореляції Пірсона (табл. 13).

Таблиця 13

Дані для розрахунку лінійного коефіцієнта кореляції

Обсяг капітальних інвестиції (у порівняних цінах) X, млн грн	Обсяг реалізованої інноваційної продукції Y, млн грн	До розрахунку лінійного коефіцієнта кореляції	
		X^2	Y^2
2304,7	1363,9	5311642,09	1860223,21
2496,5	837,6	6232512,25	701573,76

У статистиці коефіцієнт кореляції Пірсона r є показником кореляції (лінійної залежності) між двома змінними x та y, який набуває значень від -1 до +1 включно і використовується в наукових дослідженнях [26; 27].

З використанням даних табл. 13 та формули:

для середніх значень показників $\overline{X}$, $\overline{Y}$:

$$\overline{X} = \sum X_i/N, \overline{Y} = \sum Y_i/N, \quad \overline{XY} = \sum X_i Y_i/N;$$

для дисперсій:

$$S^2(X) = \sum X_i^2/N - (\overline{X})^2, S^2(Y) = \sum Y_i^2/N - (\overline{Y})^2;$$

для середньоквадратичного відхилення:

$$S(X) = \sqrt{S^2(X)}\ , \ S(Y) = \sqrt{S^2(Y)}$$

одержується лінійний коефіцієнт кореляції Пірсона:

$$r_{XY} = \overline{XY} - \overline{X}\ \overline{Y}\ / S(X)\ S(Y), \qquad (2)$$

тобто $r_{XY} = -1$.

Таким чином, між обсягами капітальних інвестицій та реалізованої інноваційної продукції відзначається високий рівень лінійного кореляційного зв'язку, оскільки значення лінійного коефіцієнта кореляції становить – 1. Знак «–» означає, що при зростанні обсягу капітальних інвестицій зменшується обсяг реалізованої інноваційної продукції.

Аналогічні розрахунки виконано з метою виявлення рівня лінійного кореляційного зв'язку між обсягами фінансування інноваційної діяльності та реалізованої інноваційної продукції (табл. 14).

За розрахунками виявлено, що між обсягами фінансування інноваційної діяльності та реалізованої інноваційної продукції існує сильний кореляційний зв'язок (значення коефіцієнта кореляції становить 0,999).

Виконані розрахунки на основі використання авторегресійної моделі, результати яких опубліковано в роботах [28, с. 11; 29, с. 237] свідчать, що надалі можливе зменшення показника інноваційності у регіонах. Лише обсяг витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт в Івано-Франківській, Львівській, Закарпатській та Чернівецькій областях зростатиме.

Таблиця 14

Дані для розрахунку лінійного коефіцієнта кореляції

Обсяг фінансування інноваційної діяльності X, млн грн	Обсяг реалізованої інноваційної продукції Y, млн грн	До розрахунку лінійного коефіцієнта кореляції	
		X^2	Y^2
25,03	1363,9	626,50	1860223,21
16,58	837,6	274,90	701573,76

Суттєве збільшення обсягів капітальних інвестицій та освоєних капітальних інвестицій прогнозується у 2016 р. в Івано-Франківській області (табл. 15).

Таблиця 15

Прогнозні значення показника інноваційно-інвестиційної діяльності в обстежених західних регіонах України

Показники / Регіони	Прогнозне значення на 2016 р.	2016 р. до 2005 р., %
Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи		
Івано-Франківська	13	61,9
Львівська	63	72,4
Закарпатська	7	33,3
Тернопільська	8	50,0
Чернівецька	19	79,2
Обсяг витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт, млн грн		
Івано-Франківська	32,2	105,2
Львівська	289,1	180,7
Закарпатська	35,1	217,5
Тернопільська	9,9	80,0
Чернівецька	37,0	243,8
Обсяг капітальних інвестицій (у порівняних цінах), млн грн		
Івано-Франківська	13636,9	365,8*
Львівська	5059,4	34,7*
Закарпатська	1378,9	33,8*
Тернопільська	1354,0	47,8*
Чернівецька	810,7	47,3*
Обсяг освоєних капітальних інвестицій, млн грн		
Івано-Франківська	7951,6	180,1*
Львівська	9204,7	71,0*
Закарпатська	2608,7	77,8*
Тернопільська	2586,4	96,7*
Чернівецька	1492,4	60,0*

*Примітка: * відношення 2016 р. до 2011 р., %.*

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У задіяних для дослідження промислових регіонах України існує ряд проблем впровадження інновацій, які обумовлено недостатнім обсягом інвестиційних ресурсів та неефективною реалізацією механізмів державного регулювання інноваційної діяльності.

До стратегічних пріоритетів розвитку західних регіонів країни слід віднести: створення високоефективного інноваційно-виробничого комплексу шляхом реконструкції на базі новітніх технологій усіх галузей промисловості, інтеграції їх до єдиної системи розробки, виробництва та реалізації високотехнологічної конкурентоспроможної продукції, впровадження нових підходів в управлінні; сприяння розширенню міжрегіональної кооперації у високотехнологічних виробництвах та створенню бізнес-структур.

Відзначене сприятиме збільшенню питомої ваги підприємств, що впроваджують інновації, та частки інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації промислової продукції. Проблеми ефективного функціонування промислових регіонів на засадах інноваційної моделі розвитку залишаються актуальними та потребують подальшої активізації в сучасних умовах господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шевченко О. В. Інвестиційна активність регіонів України: вплив на економічне зростання / О. В.

Шевченко // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1(10). – С. 175-181.

2. Миронюк Т. І. Інвестиційна діяльність підприємств Одеського регіону / Т. І. Миронюк // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 2(18). – С. 59-63.

3. Захарін С. В. Фінансові інструменти управління інвестиційною діяльністю у регіоні / С. В. Захарін // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3(141). – С. 102-108.

4. Сімків Л. Є. Проблеми диспропорційного розвитку регіонів України та шляхи їх подолання / Л. Є. Сімків // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 122-128.

5. Сюркало Б. І. Динаміка інвестиційних потоків у Сумській області / Б. І. Сюркало, П. С. Родіонова [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2015. – № 1. – Режим доступу до журн.: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3720.

6. Кириленко В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки: монографія / В. І. Кириленко. – К.: КНЕУ, 2005. – 256 с.

7. Герасимчук З. В. Інвестиційний потенціал регіону: методика оцінки, механізми нарощення: монографія / З. В. Герасимчук, В. Р. Ткачук. – Луцьк: Надстир'я, 2009. – 232 с.

8. Олександренко І. В. Інвестиційна безпека регіону: теоретичний аспект / І. В. Олександренко // Економічний форум. – 2012. – № 4. – С. 169-176.

9. Марченко О. М. Інвестиційна безпека Львівської області: стан та напрями поліпшення / О. М. Марченко, Л. В. Гурковська // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2013. – № 2. – С. 266-278.

10. Скоробогатова Н. Є. Інноваційно-інвестиційний розвиток регіонів України: проблеми та перспективи / Н. Є. Скоробогатова // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – № 7. – С. 214-222.

11. Уманець Т. В. Система індикаторів оцінки інноваційного розвитку: регіональний аспект / Т. В. Уманець, О. В. Лучакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18771/1/55-260-268.pdf.

12. Пепа Т. В. Стратегічний вектор організації інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні (методологічний аспект) / Т. В. Пепа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file.pdf.

13. Якимова А. М. Вплив інвестицій на ефективність функціонування підприємств транспорту / А. М. Якимова [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2010. – № 9. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=291.

14. Іванов Ю. Б. Оцінка стійкості регіональних кластерних структур в аспекті їх ресурсного потенціалу / Ю. Б. Іванов, А. Д. Олійнік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/15_35.pdf.

15. Павлюк А. П. Щодо ризиків і перспектив активізації інвестиційної діяльності в Україні: аналіт. записка / А. П. Павлюк; Нац. ін-т стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1550.

16. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 256 с.

17. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2012–2014 років (за міжнародною методологією). – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 6 с.

18. Статистичний щорічник України за 2014 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.

19. Капітальні інвестиції в Україні за 2010 рік: стат. бюлетень. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 44 с.

20. Капітальні інвестиції в Україні за 2011 рік: стат. бюлетень. – К.: Державний комітет статистики України, 2012. – 44 с.

21. Капітальні інвестиції в Україні за 2012 рік: стат. бюлетень. – К.: Державний комітет статистики України, 2013. – 38 с.

22. Капітальні інвестиції в Україні за 2013 рік: стат. бюлетень. – К.: Державний комітет статистики України, 2014. – 44 с.

23. Капітальні інвестиції в Україні за 2014 рік: стат. бюлетень. – К.: Державний комітет статистики України, 2015. – 44 с.

24. Ковтун Н. В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика / Н. В. Ковтун. – К.: Київський нац. ун-т імені Тараса Шевченка, 2005. – 442 с.

25. Пугачова М. В. Методологічні засади статистичного моніторингу ділової активності підприємств: монографія / М. В. Пугачова. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2007. – 536 с.

26. Семенов В. В. Інноваційно-інвестиційні процеси в аграрному секторі: нормативний аналіз та економетричні методи дослідження впливу на суспільний добробут: монографія / В. В. Семенов, О. Д. Витвицька, М. М. Кулаєць, В. А. Скрипниченко; Нац. Науковий Центр «Інститут аграрної економіки». – К.: НАУ, 2009. – 254 с.

27. Науковий та інноваційний потенціал України у міжнародних статистичних порівняннях: монографія / І. Ю. Єгоров, І. А. Жукович, Ю. О. Рижкова. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2010. – 156 с.

28. Драчук Ю. З. Обсяги інвестування інноваційного розвитку вугільної галузі: реалії і прогнози / Ю. З. Драчук, Н. В. Трушкіна, Г. Є. Бєляєва // Уголь Украины. – 2015. – Июль-август. – С. 9-16.

29. Драчук Ю. З. Тенденції та закономірності інвестування інноваційного розвитку вугільної

промисловості / Ю. З. Драчук, Н. В. Трушкіна, Г. Є. Бєляєва // Форум гірників-2015: матеріали Міжнар. наук.-техн. конф., Дніпропетровськ, 30 вересня – 3 жовтня 2015 р. – Дніпропетровськ: Нац. гірничий ун-т, 2015. – С. 232-241.

Драчук Юрий Захарович, Савьюк Лариса Александровна, Трушкина Наталья Валерьевна

ОЦЕНКА ОБЪЕМА КАПИТАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Одним из основных направлений реализации Программы развития инвестиционной и инновационной деятельности в Украине и Национальных проектов определено развитие публично-частного партнерства в промышленности регионов при привлечении разных источников капитальных инвестиций. В этом состоит актуальность данного исследования. Для реализации масштабных модернизационных проектов в базовых отраслях промышленности региона требуются значительные инвестиционные ресурсы, мощным источником которых может стать частный бизнес. В настоящее время растет интерес бизнеса к государственной поддержке, что позволяет снизить риски частных инвестиций, повысить надежность инвестиционных проектов для кредитных организаций. Целью статьи является оценка объема капитальных инвестиций для инновационного развития с учетом особенностей промышленного региона. Исследование проведено для западных регионов Украины, где анализ динамики основных показателей инновационного и инвестиционного развития в обследованных регионах осуществлен с использованием статистических методов: расчета коэффициента ранговой корреляции Спирмена и тесноты связи между объемами освоенных капитальных инвестиций и затрат на научные и научно-технические работы. На основе расчета линейного коэффициента корреляции Пирсона оценен уровень линейной корреляционной зависимости между объемами капитальных инвестиций и реализованной инновационной продукции, а также между объемами финансирования инновационной деятельности и реализованной инновационной продукции на уровне Закарпатского региона. Научная новизна исследования состоит в совершенствовании методических подходов к прогнозированию показателей инновационно-инвестиционной деятельности в обследованных западных регионах Украины. Практическая значимость исследования – на основе полученных прогнозных значений показателей инновационно-инвестиционной деятельности возможна разработка стратегической программы социально-экономического развития западных регионов Украины. Дальнейшие исследования будут направлены на обоснование проблемы эффективного функционирования промышленных регионов на основе инновационной модели развития.

Ключевые слова: *инновационное развитие, капитальные инвестиции, виды экономической деятельности, показатели, оценка, региональные особенности, публично-частное партнерство.*

Drachuk Yu., Savyuk L., Trushkina N.

ASSESSMENT OF VOLUME OF CAPITAL INVESTMENTS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT: REGIONAL ASPECT

The development of public-private partnerships in industrial regions attracting different sources of capital investment has been identified as one of the main directions of the Program of investment and innovation development in Ukraine and national projects. This is considered the relevance of the study. Significant investment resources are required for large-scale modernization projects in key sectors of industry in the region, where a private business could be a powerful source. At present, interest of business to state support is growing, because it helps to reduce the risks of private investment, improve the reliability of investment projects for credit institutions. The aim of the article is assessment of the volume of capital investments for innovative development taking into account the characteristics of the industrial region. The study has been conducted for the western regions of Ukraine. The analysis of dynamics of the basic indicators of the innovation and investment development in the surveyed regions has been implemented using statistical methods: calculation of Spearman's rank correlation coefficient and the closeness of the connection between the volumes of assimilated capital investments and the cost of scientific and technical work. The level of linear correlation between the amount of capital investments and sales of innovative products, as well as between the amount of financing of innovative activity and sales of innovative products in the Zakarpattia region level has been evaluated based on the calculation of linear Pearson correlation coefficient. The scientific novelty of the study is the improvement of methodical approaches to forecasting indicators of innovation and investment activity in the surveyed western regions of Ukraine. The practical significance of the study is that the development of a strategic program of social and economic development of the western regions of Ukraine is possible based on the predictive values of the indicators of innovation and investment activity.

Keywords: *innovative development, capital investment, economic activities, performance, evaluation, regional features, public-private partnership.*

Одержано 08.02.2016 р.

УДК 332.14:336.22

Карпінський Борис Андрійович,
к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та менеджменту,
Комарницька Ганна Омелянівна,
к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту,
Львівський національний університет ім. І.Франка

ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСТ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ДЕРЖАВОТВОРЧОГО ПАТРІОТИЗМУ НАЦІЇ

У статті досліджено роль міста у складовій державнотворчого патріотизму нації, яке відображене в податках, що є кількісним фактичним вимірником щодо конкретизації реальної участі (нинішніх та майбутніх) платників податків у забезпеченні фінансової складової життєдіяльності й розвитку держави. Метою статті є формування теоретико-методичного підґрунтя для застосування державотворчого патріотизму нації (кількісного показника) у функціонуванні міст. Місто потребує ефективного управління його соціально-економічним розвитком. Суть цієї проблеми полягає, насамперед, в урахуванні інтересів різних складових міського середовища і зовнішніх чинників та забезпеченні, у такий спосіб, збалансованого соціально-економічного розвитку населеного пункту й прилеглих територій. Отже, зміст процесу управління соціально-економічним розвитком великого міста має бути дещо ширшим від звичайних взаємостосунків у контексті здійснення повноважень органами місцевої влади і, відповідно, ширшим, на наш погляд, і коло його суб'єктів та об'єктів. Система регулювання ролі міст та відповідних урбанізаційних процесів загалом передбачає існування трьох видів регулювання: адміністративно-правового, економічного та соціального. Саме регулювання ґрунтується на передумовах, пов'язаних із особливостями конкретного регіонального середовищ і навіть у межах держави може суттєво різнитися. Система регулювання урбанізаційних процесів або ж процесів зростання міст, як і всяка інша, містить зворотний зв'язок, що виявляється через вплив урбанізаційних процесів на регіональне середовище. Практичне значення отриманих результатів полягає у аналізі процесів управління розвитком територій, збалансованого фінансування функціонування міста до впровадження реформи децентралізації та зміни доходів громад під час дії даної реформи. Проаналізовано надходження податків на доходи з фізичних осіб, які розглядатимуться як кількісний показник державотворчого патріотизму. Проаналізовано індекс податкоспроможності відповідного податку на 1 жителя до середнього значення по Україні. Наукова новизна полягає у визначенні податкового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці, як головної складової державотворчого патріотизму нації. Подальші дослідження будуть спрямовані на оцінювання реформи децентралізації та її вплив на соціально-економічний розвиток міст в контексті формування державотворчого патріотизму нації .

Ключові слова: *реформа децентралізації, держава, урбанізація, державотворчий патріотизм нації, регіон, територія, населення, податки, місцеві бюджети, повноваження місцевих громад.*

ВСТУП

У сучасних умовах великі міста перетворюються на своєрідні фільтри між глобальним і регіональним середовищем. Унаслідок цього глобалізаційні виклики сприймаються містами, трансформуються й транслюються на регіональний рівень, передусім на прилеглі території. Зауважуючи, що великі міста є найчастіше регіональними адміністративними центрами, вони формують регіональну політику, відіграючи, у такий спосіб, важливу роль у реагуванні на глобалізаційні виклики та на формування державотворчого патріотизму нації, яке відображається в податках та є його кількісним фактичним вимірником щодо конкретизації реальної участі (нинішніх та майбутніх) платників податків у формуванні фінансової складової життєзабезпечення й розвитку держави.

Постановка завдання. Розгляд проблемних питань державотворення, окремих теоретичних аспектів функціонування конституційного ладу в Україні приділяли увагу вітчизняні вчені-правознавці, проте фінансові наголоси в її конституційних положеннях з позиції державотворення цілеспрямовано не ставились, що призводить і нині до певних декларативних зміщень та фінансових колізій.

Аналіз останніх досліджень. Обґрунтуванню теоретико-методологічних основ аналізу розвитку міст або урбанізаційних процесів та вивченню їх просторових і соціально-економічних особливостей у нашій країні присвячені праці відомих географів та економістів, таких як О. І. Карий, Т. М. Качала, О. І. Шаблій, І. М. Комарницький, Л. Т. Шевчук та ін.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є формування теоретико-методичного підґрунтя для застосування державотворчого патріотизму нації (кількісного показника) у функціонуванні міст.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Місто відіграє важливу роль в державнотворчому патріотизмі нації, адже воно виступає і як окремий платник податків, так і місцем для наповнення державного бюджету. Насамперед треба пам'ятати, що власне місто, як окремий населений пункт, має великий потенціал для надання бізнес-середовищу як робочих ресурсів, так і можливості для розвитку та функціонування.

Стосовно реагування окремими адміністративними одиницями на глобалізаційні виклики, то тут найбільш чутливим є процес соціально-економічного розвитку міста – сукупність змін у різних сферах його життєдіяльності, яка спрямована на досягнення певного рівня розвитку його соціальної й економічної сфер. Ці зміни треба використовувати з найменшою шкодою для природних ресурсів і найбільшим рівнем задоволення потреб населення й інтересів держави. Пріоритетне значення серед економічних важелів, за допомогою яких державні інституції впливають на формування і розвиток економічного та соціального середовища в економіці міста, відводиться податкам.

В даний час суспільство все більш потребує інформаційного рівня, що дасть змогу встановлювати цілі розвитку держави, використання новітніх технологій та поширення реформи децентралізації. Цей рівень має можливості використовувати сучасні ефективні інструменти залучення громадян до здійснення функцій місцевого самоврядування та забезпечувати його результативність. Населені пункти отримують електронні адміністративні послуги в рамках офіційних веб-сайтів місцевого самоврядування, спрощується ведення податкової документації, що надає можливість зменшення податкового тиску на підприємців та прозорого ведення обліку.

Адекватне реагування на глобалізаційні виклики сучасності та забезпечення розуміння фізичними особами платників своєї ролі у створенні державотворчого патріотизму, завдяки їх фінансових вливань у вигляді податків, дасть змогу ефективному функціонуванню міст, економічному зростанню держави та безпосередньо підвищенню прибутку для місцевого бізнесу. Місто потребує ефективного управління його соціально-економічним розвитком. Суть цієї проблеми полягає насамперед в урахуванні інтересів і різних складових міського середовища, і зовнішніх чинників та забезпеченні, у такий спосіб, збалансованого соціально-економічного розвитку населеного пункту й прилеглих територій. Отже, розуміння процесу управління соціально-економічним розвитком великого міста має бути дещо ширшим від звичайних взаємостосунків у контексті здійснення повноважень органами місцевої влади і, відповідно, ширшим, на наш погляд, і коло його суб'єктів та об'єктів.

На наш погляд, система регулювання зростання ролі міст та відповідних урбанізаційних процесів загалом передбачає існування трьох видів регулювання – адміністративно-правового, економічного та соціального, котрі динамічно доповнюють одне одного у контексті досягнення єдиної цілі – оптимізації урбанізаційних процесів (рис. 1). Саме регулювання ґрунтується на передумовах, пов'язаних із особливостями конкретного регіонального середовища протікання процесів зростання ролі міст, що навіть у межах держави можуть суттєво різнитися. На регулюванні цими процесами позначаються також різнорівневі й полігенетичні чинники. Система регулювання урбанізаційних процесів або ж процесів зростання міст, як і всяка інша, містить зворотний зв'язок, що виявляється через вплив урбанізаційних процесів на регіональне середовище.

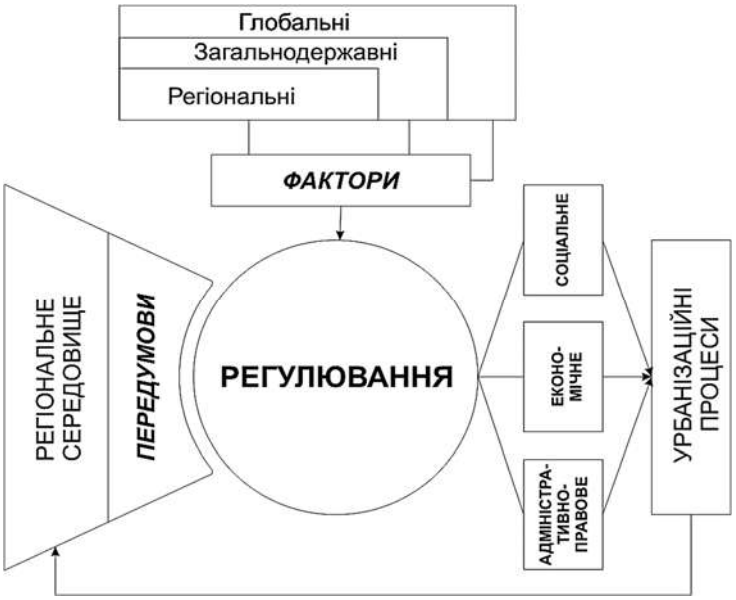


Рис. 1. **Структурно-функціональні особливості регулювання зростання ролі міст та урбанізаційних процесів**

Необхідна передумова функціонування системи − збалансоване фінансування місцевого економічного розвитку,що може реалізовуватися через внутрішній або зовнішній підходи. Перший полягає у спрямуванні частини муніципальних ресурсів на стимулювання економічної активності в місті. Його можна застосовувати двома способами − прямим та непрямим. Прямий спосіб фінансування передбачає безпосереднє використання наявних муніципальних ресурсів. Прикладами такого застосування є надання різноманітних субсидій, грантів або безкоштовних кредитів місцевим підприємствам за рахунок

муніципального бюджету.

Непрямий спосіб фінансування здійснюється шляхом перерозподілу надходження до місцевого бюджету за майбутні періоди. Це запровадження різноманітних податкових канікул і пільг, компенсація відсотків або відтермінування виплат за банківськими кредитами, надання землі чи приміщень у користування підприємствам безкоштовно або за пільговою ціною, у тому числі за системою оплати з дисконтом.

Застосовують також комбінування прямого та непрямого способів. У такому випадку частину муніципальних ресурсів не передають об'єктові підтримки безпосередньо, а спрямовують на залучення потрібних ресурсів з інших джерел. Приклад такого комбінування − надання муніципалітетом гарантій стосовно повернення кредитів, одержаних місцевими підприємствами.

Внутрішній підхід до фінансування місцевого економічного розвитку широко використовують у великих містах країн ЄС та Північної Америки. Підставою, яка уможливлює його застосування, є високий рівень адміністративної та фінансової автономії муніципалітетів, що передбачає існування необхідної бази для місцевих податків і зборів, достатні повноваження міської влади стосовно адміністрування фіскальних надходжень. Тому місцева влада має у розпорядженні значний обсяг ресурсів, котрі може спрямовувати на формування кращих умов для місцевого економічного розвитку та відтворювання муніципальних ресурсів, витрачених на такі потреби [5].

Однак в Україні більшість надходжень від оподаткування спрямовується до державного бюджету й адмініструється централізовано. Наше законодавство передбачає поділ територіальних громад на типи, які визначають обсяг їхніх повноважень, зокрема щодо управління надходженнями й видатками місцевого бюджету: міста обласного значення мають вищий рівень адміністративної та фінансової самостійності, а міста районного значення, села і селища – значно менший обсяг повноважень. Але навіть для міст обласного значення база для податків і зборів, що спрямовуються до місцевого бюджету, є незначною, а повноваження щодо вільного використання бюджетних ресурсів територіальної громади практично поширюються лише на спеціальний фонд бюджетів. Отже, міська влада зазвичай не має у розпорядженні достатнього обсягу коштів для підтримання місцевого економічного розвитку.

З огляду на зазначені чинники, внутрішній підхід до фінансування місцевого економічного розвитку не популярний у містах України. Менше це стосується непрямого та комбінованого способів, котрі не потребують значного обсягу видатків з міського бюджету одномоментно. Втім, через жорсткі бюджетні обмеження та високі корупційні ризики, пов'язані з непрозорим розподілом стимулів і пільг між місцевими підприємствами, ці способи фінансування місцевого економічного розвитку не набули поширення в Україні, а прямий спосіб практично не застосовують.

Зовнішній підхід до фінансування передбачає залучення містом додаткових ресурсів для потреб місцевого економічного розвитку. Цей підхід також використовується за допомогою двох способів − інтенсивного й екстенсивного [6]. Інтенсивний полягає у застосуванні активів, що є комунальною власністю, для генерування додаткових надходжень до муніципального бюджету. Прикладом може слугувати продаж чи оренда об'єктів комунальної власності, насамперед землі й нерухомості. Екстенсивний спосіб виявляється у залученні зовнішніх додаткових ресурсів, не пов'язаних із надходженнями від об'єктів комунальної власності. Це, скажімо, різні форми муніципальних позик, використання коштів бюджетів вищих рівнів, усебічні види податків та зборів, надходження від котрих спрямовуються до місцевого бюджету.

Достатньо поширений змішаний підхід до фінансування місцевого економічного розвитку, що поєднує ознаки внутрішнього та зовнішнього підходів. Так, фонди громад залучають кошти муніципального бюджету, бюджетів вищих рівнів, приватних суб'єктів господарювання, благодійних фондів і донорських організацій для фінансування проектів місцевого економічного розвитку. Інший приклад − місцеві гарантійні фонди, за допомогою яких відповідальність та ризики, пов'язані з наданими кредитами, розподіляється між містом і фінансовою установою.

З огляду інституційного забезпечення фінансування місцевого економічного розвитку, застосовують інституційні й позаінституційні механізми [8]. До останніх належать механізми, для безпосереднього застосування котрих органи місцевого самоврядування не мусять створювати додаткові інституції. Саме в такий спосіб переважно фінансується місцевий економічний розвиток за рахунок коштів [5]:

− місцевого бюджету (податки та збори, продаж і оренда комунального майна, міські цільові програми);

− бюджетів вищих рівнів (регіональні угоди зі соціально-економічного розвитку, бюджетні інвестиційні проекти);

− інвестиційних (місцеві цільові фонди, спеціальні території й інвестиційні стимули, публічно-приватне партнерство, корпоратизація комунальних підприємств, компенсація впливу);

− кредитних (облігаційні позики, банківські кредити, кредити міжнародних фінансових організацій);

− грантових (міжнародна технічна допомога, ендавмент, проекти корпоративної соціальної відповідальності).

Інституційні механізми передбачають створення нових інституцій для залучення додаткового фінансування потреб місцевого розвитку, переважно через стимулювання інвестиційної діяльності. Такі інституції мають різний статус та моделі управління, зокрема:

− підпорядковуватися органам місцевої влади або входити до їхнього складу;

− діяти як незалежні неурядові організації;

− управлятись колегіальним органом із представників місцевої влади, бізнесу та громадянського суспільства.

Обов'язки й повноваження інституцій місцевого

економічного розвитку варіюються від надання суто інформаційних та консультаційних послуг (агенції з місцевого розвитку) до адміністрування частини місцевих податків і зборів, управління об'єктами комунальної власності й залучення інвестиційних та кредитних коштів на потреби місцевого розвитку (так звані публічні корпорації з економічного розвитку, поширені в США) [8].

Використання інституційних механізмів фінансування місцевого економічного розвитку українськими містами обмежено повноваженнями органів місцевого самоврядування у сфері локальних фінансів. У зв'язку з цим інституції місцевого розвитку в Україні виконують здебільшого інформаційні й консультаційні функції, реально не впливаючи на економічні процеси.

Європейський і світовий досвід свідчить, що проблеми можуть ефективно вирішуватись тільки на місцевому рівні. Держава не в змозі регулювати проблеми кожного міста чи окремого населеного пункту. Сильне місцеве самоврядування базується на розвинутому громадянському суспільстві і демократії. В умовах децентралізації узурпація влади не може впливати на соціально-економічний розвиток міст. Всі постсоціалістичні країни центрально-східної Європи пройшли шлях децентралізації, від якої отримали величезний поштовх для свого розвитку. Кабінет Міністрів України пропонує реформу децентралізації яка має бути впроваджена по всій території нашої держави, створивши автономію для фінансового зростання окремих адміністративних одиниць та відповідно формуванню збільшення податків до місцевих бюджетів.

Реформа децентралізації передбачає передачу повноважень громадам вирішувати проблеми на низовому та базовому рівні. Також забезпечення їх власними фінансовими ресурсами, які надходитимуть в бюджет у вигляді місцевих податків та зборів що допоможе ці проблеми вирішувати.

Податковий потенціал адміністративно-територіальної одиниці, як головна складова кількісного державотворчого патріотизму нації, це загальна сума податків, яку можна мобілізувати за рахунок усіх платників на певній території. Вона виступає одним зі складників фінансового потенціалу території і характеризує її податкові можливості.

Стаття 132Закону України Про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади) наголошує, що матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є: земля, рухоме і нерухоме майно, природні ресурси, інші об'єкти, що є у комунальній власності територіальної громади та місцеві податки і збори, частина загальнодержавних податків та інші доходи місцевих бюджетів.

Також в цьому проекті закону відводиться окреме місце місцевим податкам. Згідно документа органи місцевого самоврядування наділяються повноваженнями за принципом субсидіарності.

Під час розгляду реформи децентралізації влади Кабінетом Міністрів України, Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України були зроблені розрахунки, за якими ріст ресурсу місцевих бюджетів складе більше 30 млрд. гривень. Розширення доходів загального фонду місцевих бюджетів відображено в таблиці 1.

Таблиця 1

Розширення доходів загального фонду місцевих бюджетів, млрд грн

Джерела	Обсяг	Додатковий ресурс, млрд. грн.
З державного бюджету	**100%** плати за надання адміністративних послуг	0,9
	100% державного мита	0,4
	10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки	3,1
Нові платежі	Акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів	8,1
Передача з бюджету розвитку	Єдиний податок	5, 9
	Податок на майно (оподаткування комерційної нерухомості та автомобілів із великим об'ємом двигуна)	0,8
	Передача зі спеціального фонду екологічного податку (крім радіоактивних відходів) з одночасним збільшенням нормативу зарахування до 80% (діюча норма – 35%)	3,2

Джерело [1]

Згідно розрахунків Кабінету Міністрів України за підтримки швейцарсько-українського проекту DESPRO та Уряду Великобританії додатковий ресурс для місцевих бюджетів становитиме 22,4 млрд. грн.

Ефективні зміни дадуть синергетичний ефект і доходи місцевих бюджетів зростуть у два-три рази. Також у розпорядженні органів місцевого самоврядування буде ресурс для вирішення питань розвитку громад.

Фінансова самостійність місцевих бюджетів полягатиме у тому, що на кожній окремій території буде:

1. Встановлено єдині нормативи відрахувань загальнодержавних податків (податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток підприємств) за кожною ланкою бюджету (статті 64, 66, 69, 69^{-1}).
2. Відмінено індикативне планування Мінфіном показників місцевих бюджетів та доведення їх до місцевих бюджетів.
3. Передбачено формування єдиного кошика

доходів загального фонду.

4. Розширено перелік джерел доходів загального фонду.

5. Замінено систему балансування доходів і видатків місцевих бюджетів принципово новою системою вирівнювання податкоспроможності територій.

Згідно нормативів розмежування надходження до державного бюджету становитиме 25% з міст обласного значення, районів та бюджетів об'єднаних територіальних громад, 15% – це відрахування до обласного бюджету та 60% – у бюджети міст обласного значення, районів та бюджетів об'єднаних територіальних громад (рис. 2).

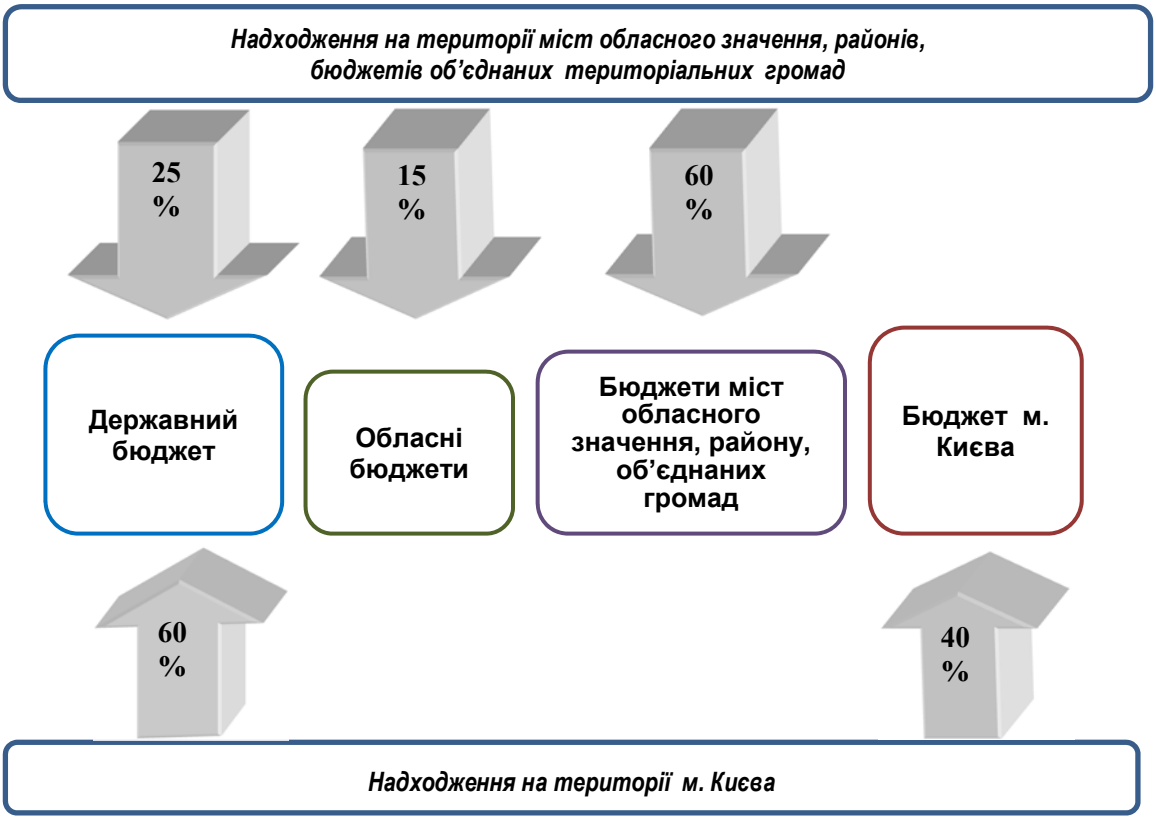


Рис. 2. Нормативи розмежування ПДФО [1]

Податки на доходи з фізичних осіб, які ми розглядуємо як кількісний показник державотворчого патріотизму нації, будуть надходити в бюджети області, міст обласного значення та об'єднання територіальних громад. Податок на прибуток підприємств надходитиме в обласний бюджет. Індекс податкоспроможності розраховуватиметься як обсяг надходжень відповідного податку на 1 жителя до середнього значення по Україні і розділяються на 3 категорії:

1 Категорія – індекс податкоспроможності якої становитиме більше 1,1, реверсна дотація в обсязі 50% (спрямовується для надання базової дотації).

2 Категорія – індекс податкоспроможності якої становитиме 0,9-1,1, вирівнювання не буде здійснюватись.

3 Категорія – індекс податкоспроможності якої становитиме менше 0,9, базова дотація в обсязі 80% до 0,9. Механізм горизонтального вирівнювання відображено в рис. 3.

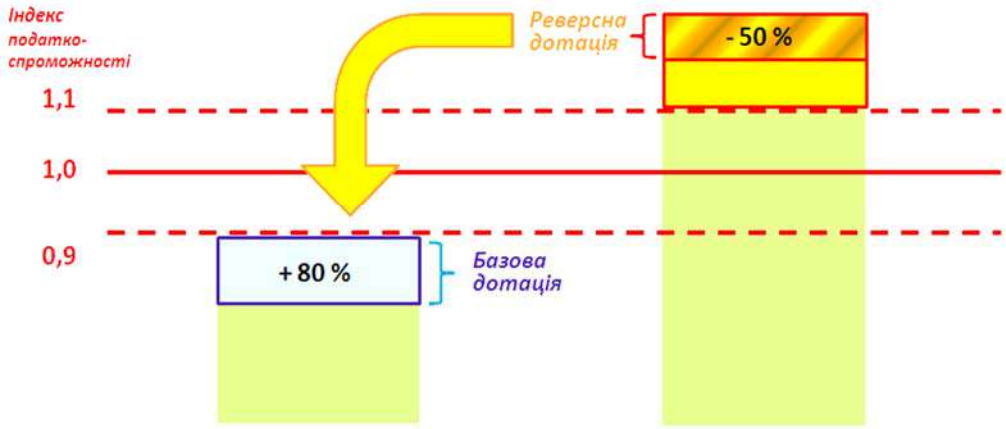


Рис. 3. Механізм горизонтального вирівнювання [1]

Базова дотація матиме компенсаторний характер та забезпечуватиме вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів за закріпленими доходами (податком на доходи фізичних осіб, податком на прибуток).

Прийняття реформи децентралізації місцевими громадами передбачає нововведення у Податковому Кодексі України, які значною мірою впливають на формування місцевих бюджетів. Зокрема це зміна структури місцевих податків і зборів, яка буде змінена в такому порядку:

1. Запровадження акцизного податку з реалізації суб'єктами роздрібної торгівлі підакцизних товарів.
2. Реформування податку на майно.
3. Збільшення кількості майнових податків:податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;транспортний податок; плата за землю.
4. Реформування спрощеної системи оподаткування обліку та звітності та інші зміни.

Органи місцевого самоврядування повинні усвідомлено та правильно впроваджувати реформу децентралізації, що дасть їм змогу отримати доходи від таких статей, як:

– податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності;

– рентна плата за користування надрами для видобування корисних копалин місцевого значення; рентна плата за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин; рентна плата за спеціальне використання води водних об'єктів місцевого значення; рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів;

– податок на майно, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування;

– єдиний податок;

– збір за місця для паркування транспортних засобів;

– туристичний збір;

– частина чистого прибутку (доходу) комунальних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до бюджету, у порядку, визначеному відповідними місцевими радами;

– плата за ліцензії на певні види господарської діяльності та сертифікати, що видаються виконавчими органами відповідних місцевих рад, яка зараховується до відповідного бюджету;

– штрафні санкції за порушення законодавства про патентування;

– адміністративні штрафи та штрафні санкції за порушення законодавства у сфері виробництва та обігу алкогольних напоїв та тютюнових виробів, що зараховуються за місцем вчинення порушення;

– кошти від реалізації без господарського майна;

– акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів;

– 25% екологічного податку;

Платниками або ж учасниками державотворчого патріотизму нації виступатимуть особи – суб'єкти господарювання роздрібної торгівлі, яка здійснює реалізацію підакцизних товарів. Об'єктом оподаткування – операції з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів. Базою оподаткування в реформі децентралізації буде вартість реалізованих підакцизних товарів та ставку оподаткування встановлюватимуть за рішенням сільської, селищної або міської ради у відсотках до вартості реалізованих підакцизних товарів у розмірі 5 відсотків.

Особливе місце в реформі займатиме плата за землю, тобто це місцевий податок, який є обов'язковим для встановлення та його ставки і пільги приймаються рішенням органів місцевого самоврядування. Граничні ставки даного податку це не більше 3 відсотків від нормативної грошової оцінки землі, для сільськогосподарських угідь – не більше 1 відсотка. За земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні крім державної та комунальної форми власності – не більше 12 відсотків. За межами населених пунктів – не більше 5 відсотків від нормативної грошової оцінки одиниці площі. Кінцеве рішення повинні прийняти понад 18 тисяч місцевих рад України.

До повноважень міських рад щодо податків і зборів входитимуть такі рішення про встановлення місцевих податків та зборів:

1. При прийнятті рішення про встановлення місцевих податків та зборів обов'язково визначаються об'єкт оподаткування, платник податків і зборів, розмір ставки, податковий період та інші обов'язкові елементи, визначенні статтею 7 Податкового кодексу України з дотриманням критеріїв, встановлених розділом XII Податкового кодексу України для відповідного місцевого податку чи збору.

2. Копія прийнятого рішення про встановлення місцевих податків чи зборів надсилається у десятиденний строк з дня оприлюднення до контролюючого органу, в якому перебувають на обліку платники відповідних місцевих податків та зборів.

3. Рішення про встановлення місцевих податків та зборів офіційно оприлюднюється відповідним органом місцевого самоврядування до 15 липня року, що передує бюджетному періоду, в якому планується застосовування встановлюваних місцевих податків та зборів або змін (плановий період). В іншому разі норми відповідних рішень застосовуються не раніше початку бюджетного періоду, що настає за плановим періодом.

4. У разі якщо міська рада не прийняла рішення про встановлення відповідних місцевих податків і зборів та акцизного податку в частині реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів, що є обов'язковими згідно з нормами Податкового кодексу України, такі податки до прийняття рішення справляються виходячи з норм Податкового кодексу України із застосуванням їх мінімальних ставок, а плата за землю справляється із застосуванням ставок, які діяли до 31 грудня року, що передує бюджетному періоду, в якому планується застосування плати за землю.

5. Не дозволяється міським радам встановлювати індивідуальні пільгові ставки місцевих

податків та зборів для окремих юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців і фізичних осіб або звільняти їх від сплати таких податків та зборів.

Якщо брати до прикладу Львів, то загальний фонд бюджету Львова на період 2015 року відповідно до проекту місцевого бюджету становить 900 млн. 901 тис. грн., що майже на третину більше, ніж торік. Загалом же з цих коштів на освіту передбачено 313 млн. 900 тис. грн. на культуру і мистецтво – 88 млн. 700 тис. грн., на фізичну культуру і спорт – трохи більше 13 млн. грн., на державне управління – 124 млн. грн., на ЖКГ – 214,5 млн. грн., на транспорт та дорожнє господарство – 10 млн. грн.

При аналізі Львівського фонду обласного бюджету в 2015 році надійде за очікуваними розрахунками 848964 тис. грн. податків, зборів та платежів або на 3,9 відсотка (31496,2 тис. грн.) більше від планових завдань. Порівняно з 2014 роком надходження прогнозуються меншими на 69962,2 тис. грн. або 7,6 відсотка. Зменшення пояснюється численними змінами до Бюджетного кодексу України, що набули чинності в 2015 році.

У 2015 році очікується виконання планових показників з надходження до загального фонду обласного бюджету податку на доходи фізичних осіб, податку на прибуток підприємств, частини прибутку комунальних підприємств, що вилучається до бюджету, рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів, води, за користування надрами, плати за надання адміністративних послуг, плати за оренду комунального майна. Поряд з цим, очікується невиконання плану надходжень екологічного податку.

Питома вага надходжень податку на доходи фізичних осіб у дохідній частині загального фонду обласного бюджету становить 70,4 відсотка, тому виконання планових показників за доходами значною мірою залежить від стану мобілізації до бюджету цього податку. Загалом у 2015 році його надійде за очікуваними даними 598000 тис. грн., що становитиме 102,8 відсотка до плану. Порівняно з 2014 роком надходження зменшаться на 199299,7 тис. грн. або 25 відсотків. Зменшення пояснюється тим, що з 1 січня поточного року норматив зарахування податку на доходи фізичних осіб до обласних бюджетів змінено з 25 до 15 відсотків (25 відсотків від контингенту зараховуються до державного бюджету).

У 2015 році до обласного бюджету надійде за очікуваними обрахунками 1315 тис. грн.податку на прибуток підприємств комунальної власності та 100000 тис. грн. податку на прибуток інших підприємств. Це становитиме, відповідно, 115,4 та 100,9 відсотка до планових показників. Порівняно з 2014 роком надходження податку на прибуток від комунальних підприємств зменшаться на 178 тис. грн. або 11,9 відсотка. Надходжень податку на прибуток від інших платників у 2014 році не було, оскільки зарахування їх частини (10 відсотків) до обласних бюджетів з 2015 року передбачено змінами до Бюджетного кодексу України.

Розглянувши затверджений бюджет Львівщини 2016 року, ми проаналізували податки і збори, які надходять та субвенції з державного бюджету. Розрахувавши відхилення всіх податків і зборів – вони становитимуть 122,8%, загалом доходів у обласний бюджет 79,6%, а субвенції з державного бюджету становитиме 112,3%. Все це відображено в рис. 4.

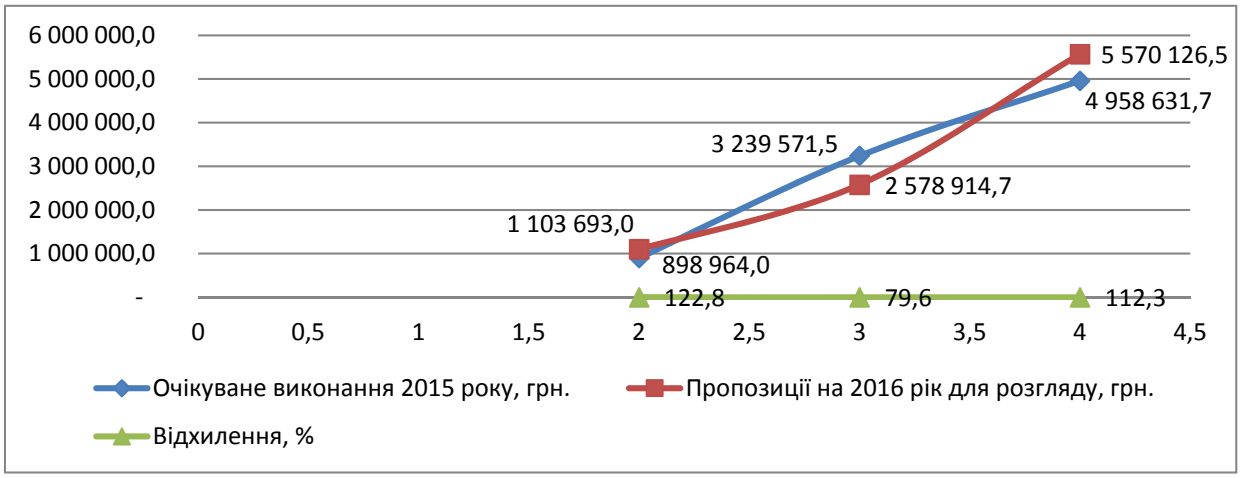


Рис. 4. Доходи обласного бюджету Львівської області на 2016 рік

Загалом прогноз доходів всіх місцевих бюджетів України на 2015 рік –104,3 млрд. грн., сума доходів: загального фонду – 93,4 млрд. грн.; спеціального фонду – 10,9 млрд. грн.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На початок процесу децентралізації Міністерство фінансів передало місцевим громадам 25 млрд. гривень, ці кошти вони мають самі розділити на що витратити, адже внутрішні проблеми їм відомо краще. Пропонується 80% екологічного податку, що становитиме 3,2 млрд. гривень направити на встановлення лічильників та твердопаливних котлів, 10% податку на прибуток підприємств, що становитиме 3,1 млрд. гривень, направити на капітальний ремонт доріг, а надходження з податку на майно, що становитиме 0,8 млрд. гривень використовувати на покращення соціальної

інфраструктури громад. Податок на майно (нерухомість або ж дорогі авто) що становитиме по підрахунках 0,8 млрд. гривень рекомендується використати для придбання машин для швидкої допомоги, будівництва шкіл та купівлі тролейбусів для великих міст України.

Отже, виконання всіх цих рішень має допомогти адміністративним одиницям вирішити нагальні проблеми життєдіяльності та збалансувати ефективне управління їх соціально-економічним розвитком. Платники податків, які виступають в даній ситуації як свідомі державотворчі патріоти, мають змогу отримати для себе зиск, який полягатиме у тому, що їх податки не використовуватимуть централізовано а вони підуть на розвиток ділової інфраструктури населених пунктів, в яких вони живуть, працюють та заробляють на життя. Розвинута інфраструктура населеного пункту дає змогу отримати інвестиції, які допоможуть отримати населенню як робочі місця, так і податки в місцевий бюджет. Все це зумовлює підвищення свідомості платників та збільшенні їх ролі в державному патріотизмі нації як основі фінансового забезпечення конституційного ладу.

Подальші дослідження будуть спрямовані на оцінювання реформи децентралізації та її вплив на соціально-економічний розвиток міст в контексті формування державотворчого патріотизму нації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Децентралізація влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://decentralization.gov.ua.
2. Дилеми правової держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/LAW/dilemi_pravovoyi_derzhavi-78762.html.
3. Карпінський Б. А. Державотворчий патріотизм нації: оцінювання податкової домінанти / Б. А. Карпінський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.3. – С. 374-383.
4. Комарницька Г. О. Регіональна урбанізація [Текст]: монографія / Г. О. Комарницька // Львів. держ. фінанс. акад. – Львів: ЛДФА; Кам'янець-Подільський: Медобори-2006, 2015. – 175 с.
5. Місцевий економічний розвиток [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mled.org.ua.
6. Місцевий економічний розвиток: підтримка та стимулювання: VIII Український муніципальний форум [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mled.org.ua/media/docs/Book_for_8_AUC–Municipal Forum–12 July 2012–Ukr.pdf.
7. Проект Закону про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iportal.rada.gov.ua.
8. Солових В. П. Інституційні особливості та технології сучасних політичних процесів [Електронний ресурс] / В. П. Солових, В. П. Дзюндзюк. – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/kaf/pf_iotspp.pdf.

Карпинский Борис Андреевич, Комарницька Анна Емильяновна

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ГОРОДОВ – ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГОСУДАРСТВЕННО СОЗИДАТЕЛЬНОГО ПАТРИОТИЗМА НАЦИИ

В статье исследована роль города в составляющей государственно-созидательного патриотизма нации, которое отражено в налогах, является количественным фактическим измерителем по конкретизации реального участия (нынешних и будущих) налогоплательщиков в обеспечении финансовой жизнедеятельности и развития государства. Целью статьи является формирование теоретико-методического основания для применения государственно созидательного патриотизма нации (количественного показателя) в функционировании городов. Город требует эффективного управления его социально-экономическим развитием. Суть этой проблемы заключается, прежде всего, в учете интересов различных составляющих городской среды и внешних факторов и обеспечении, таким образом, сбалансированного социально-экономического развития населенного пункта и прилегающих территорий. Таким образом, содержание процесса управления социально-экономическим развитием крупного города должно быть несколько шире обычных взаимоотношений в контексте осуществления полномочий органами местной власти и, соответственно, шире, на наш взгляд, и круг его субъектов и объектов. Система регулирования роли городов и соответствующих урбанизационных процессов в целом предполагает существование трех видов регулирования: административно-правового, экономического и социального. Именно регулирования основывается на предпосылках, связанных с особенностями конкретной региональной среды и даже в пределах государства может существенно различаться. Система регулирования урбанизационных процессов или процессов роста городов, как и всякая другая, содержит обратную связь, проявляется через влияние урбанизационных процессов на региональную среду. Практическое значение полученных результатов заключается в анализе процессов управления развитием территорий, сбалансированного финансирования функционирования города к внедрению реформы децентрализации и изменения доходов общин во время действия данной реформы. Проанализированы поступления налогов на доходы с физических лиц, которые будут рассматриваться как количественный показатель государственно созидательного патриотизма. Проанализированы индекс налогоспособности соответствующего налога на 1 жителя к среднему значению по Украине. Научная новизна заключается в определении налогового потенциала административно-территориальной единицы, как главной составляющей государственно патриотизма нации. Дальнейшие исследования будут направлены на оценку реформы децентрализации и ее влияние на социально-экономическое развитие городов в контексте формирования государственно созидательного патриотизма нации.

Ключевые слова: *реформа децентрализации, государство, урбанизация, государственно созидательный патриотизм нации, регион, территория, население, налоги, местные бюджеты, полномочия местных общин.*

Karpinskiy B., Komarnytska G.

FUNCTIONING OF CITIES – THE IMPORTANT COMPONENT OF THE STATE PATRIOTISM OF A NATION

The paper studies the role of the city in the part of state patriotism of nation, which is reflected in tax, which is a quantitative measure of the actual specification for real participation (current and future) taxpayers in ensuring financial life and development of the state. The aim of the article is to develop theoretical and methodological bases for the use of state patriotism of nation (quantitative indicator) in the functioning of cities. City requires the effective management of its social and economic development. The essence of the problem lies primarily in consideration of the interests of various components of the urban environment, and external factors, and ensuring thus a balanced social and economic development of the city and surrounding areas. Thus, the content of management process of social and economic development of a large city should be slightly wider than conventional relationship in the context of the exercise of authority by local authorities and therefore, more generally, in our view, and the range of its subjects and objects. The regulatory system of cities role and the relevant urbanization processes in general assumes the existence of three types of control: administrative and legal, economic and social. That regulation is based on assumptions relating to the specific features of the regional surroundings and even within the state can vary significantly. The control system of urbanization processes or processes of urban growth, like any other, provides feedback, manifested through the influence of urbanization processes in the regional environment. The practical significance of the results is to analyze the development of management process of areas, balanced funding of the city operation to the implementation of decentralization reforms and changes in community income during the term of this reform. Income tax on income of natural persons has been analyzed, which will be considered as a quantitative indicator of the state patriotism. Fiscal capacity index of the corresponding tax on 1 inhabitant to the average for Ukraine has been analyzed. Scientific novelty consists in determining the tax capacity of the administrative-territorial unit, as the main component of state patriotism of nation. Further research will focus on evaluation of the decentralization reform and its impact on the social and economic development of cities in the context of the formation of state patriotism of nation.

Keywords: *decentralization, reform of the state, urbanization, state patriotism of nation, region, area, population, taxes, local budgets, the powers of local communities.*

Одержано 01.02.2016 р.

УДК 330.34

Кожухова Тетяна Валеріївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки,
Криворізький економічний інститут

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ: МЕХАНІЗМ МОБІЛІЗАЦІЇ ТА РОЗПОДІЛУ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Новий порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 р., визначений Генеральною Асамблеєю ООН у 2015 р., зумовлює необхідність активізації міжнародного державного і приватного фінансування сталого розвитку країн, що розвиваються, та найбідніших країн світу, що є життєво важливим доповненням до національних зусиль у цій сфері. Мета статті полягає в дослідженні механізму мобілізації та розподілу міжнародних фінансових ресурсів для забезпечення сталого розвитку країн, що розвиваються. З метою вивчення складових механізму мобілізації та розподілу міжнародних фінансових ресурсів для забезпечення сталого розвитку країн, що розвиваються, та формулювання висновків у процесі дослідження використано такі загальнонаукові та специфічні методи пізнання як, методи аналізу, синтезу, індукції, дедукції, абстрактно-логічний метод. За результатами проведеного дослідження виявлено сучасні особливості мобілізації та розподілу міжнародних фінансових ресурсів для забезпечення сталого розвитку країн, що розвиваються. Визначено основні складові механізму мобілізації та розподілу міжнародних фінансових ресурсів для забезпечення сталого розвитку країн, що розвиваються. Розглянуто форми надання допомоги країнам, що розвиваються, фінансові інструменти, двосторонні та багатосторонні канали доведення коштів до країн-реципієнтів, сектора, на які спрямовуються міжнародні фінансові ресурси для досягнення цілей у сфері сталого розвитку країн, що розвиваються. Наукова новизна отриманих результатів полягає у встановленні закономірностей та тенденцій мобілізації міжнародних фінансових ресурсів, їх акумуляції двосторонніми та багатосторонніми донорами,

організації раціонального розподілу для забезпечення сталого розвитку країн, що розвиваються. Практичне значення одержаних результатів полягає в можливості їх використання для розробки стратегічних заходів щодо мобілізації та розподілу міжнародних фінансових ресурсів для забезпечення сталого розвитку світового співтовариства. Подальші дослідження спрямовані на вивчення глобальної системи фінансування сталого розвитку.

Ключові слова: *міжнародні фінансові ресурси, механізм мобілізації та розподілу ресурсів, міжнародні фінансові інститути, ООН, сталий розвиток.*

ВСТУП

Постановка проблеми. У вересні 2015 р. Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію щодо порядку денного в сфері розвитку на наступні 15 років. Новий порядок денний включає три складових сталого розвитку – соціальну, економічну і екологічну, а також питання миру і справедливості. У підсумковому документі саміту ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 року» визначено цілі, спрямовані на задоволення потреб населення як розвинених країн, так і тих, що розвиваються. Однією з визначених глобальних цілей є зміцнення засобів здійснення та активізація роботи в рамках Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку, що передбачає посилення мобілізації фінансових ресурсів [1]. Реалізація нового порядку денного потребує всеосяжного та сприятливого міжнародного фінансування, що відіграє кардинальну роль у фінансуванні сталого розвитку країн, що розвиваються, виконуючи три функції: викорінення злиденності і розвиток; фінансування надання регіональних і глобальних суспільних благ; і підтримання глобальної макроекономічної стабільності в контексті більш широкої глобальної сприятливої обстановки [2]. Попри те, що кожна країна несе головну відповідальність за свій власний економічний і соціальний розвиток, важливе значення має мобілізація та розподіл міжнародних фінансових ресурсів для досягнення цілей сталого розвитку країн, що розвиваються. У зв'язку з суттєвим обмеженням ресурсів (брак коштів для фінансування сталого розвитку становить, за даними ООН, від $1 до $1,5 трлн. [3]) та необхідністю підвищення ефективності міжнародного фінансування важливим є дослідження механізму мобілізації та розподілу міжнародних ресурсів для забезпечення сталого розвитку країн, що розвиваються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання фінансування сталого розвитку, використання двосторонніх та багатосторонніх механізмів управління процесами сприяння міжнародного розвитку розглядаються у працях таких зарубіжних вчених, як Д. Бартона (D. Barton) [4], Р. Бхавнані (R. Bhavnani) [5], М. Клеменса (M. Clemens) [5], С. Ределета (S. Radelet) [5], М. Уайзмана (M. Wiseman) [4], а також російських дослідників Ю. К. Зайцева [6], Л. М. Капіци [7], А. Ж. Нуршаіхової [8]. У зв'язку з тим, що формування міжнародних фінансових ресурсів та їх використання країнами, що розвиваються, для досягнення цілей у сфері сталого розвитку здійснюється завдяки механізму мобілізації й розподілу міжнародних державних і приватних ресурсів, додаткової уваги потребує дослідження його складових.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні механізму мобілізації та розподілу міжнародних фінансових ресурсів для забезпечення сталого розвитку країн, що розвиваються.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Згідно з резолюціями Генеральної Асамблеї ООН, прийнятими на Міжнародних конференціях з фінансування розвитку (Монтерейський консенсус (Монтеррей, Мексика, 2002) [9], Дохінська декларація (Доха, Катар, 2008 р.) [10], Аддіс-Абебська програма дій (Аддіс-Абеба, Ефіопія, 2015 р. [3])) мобілізація міжнародних фінансових ресурсів є одним з найважливіших напрямів діяльності для вирішення проблем, пов'язаних з фінансуванням сталого розвитку країн, що розвиваються. Міжнародне державне і приватне фінансування грає важливу роль, доповнюючи зусилля держави щодо мобілізації ресурсів всередині країни, особливо в найбідніших і найбільш уразливих країнах, що мають обмежені внутрішні ресурси.

До основних категорій мобілізації міжнародних державних ресурсів для фінансування сталого розвитку належать офіційна допомога розвитку (ОДР), додаткові ресурси у вигляді податкових надходжень, позики міжнародних фінансових інститутів (МФІ) та установ ООН. Використовуючи різні механізми залучення міжнародних державних фінансових ресурсів донори акумулюють значні кошти, які потім спрямовують до країн-реципієнтів через двосторонні та багатосторонні канали. Важливу роль в мобілізації та організації раціонального розподілу фінансових ресурсів грають держави-донори (зокрема, держави-члени Комітету сприяння розвитку Організації економічного співробітництва та розвитку (КСР ОЕСР)), МФІ, установи ООН та інші організації.

ОДР, що включає гранти й позики країнам, що розвиваються, та багатостороннім організаціям для надання допомоги цим країнам, є одним з найголовніших джерел зовнішніх державних ресурсів. За даними доповіді експертів Міжурядового комітету з фінансування сталого розвитку «…у більшості країн, в яких урядові витрати становлять менше $500 за паритетом купівельної спроможності на людину, ОДР складає в середньому більше 2/3 міжнародних потоків ресурсів і 1/3 урядових доходів. Приблизно 40% ОДР йде на благо НРК» [2]. Зобов'язання щодо виділення коштів по лінії ОДР та досягнення цільового показника 0,7% валового національного доходу (ВНД) країнам, що розвиваються, і на рівні 0,15-0,2 % найменш розвиненим країнам (НРК) згідно з Монтерейським консенсусом [9], підтверджено багатьма розвиненими країнами світу [1].

Понад 90% коштів, що складають ОДР, вносять держави-члени КСР ОЕСР. За переліком КСР ОЕСР на 2014-2016 рр. реципієнти ОДР розподілені таким чином: 48 НРК, 4 країни з низьким рівнем доходу ($1045), 36 країн з рівнем доходу нижче середнього ($1045-4125) та 58 країн з рівнем доходу вище середнього ($4126-12745) [11]. До пріоритетних груп країн, визначених світовим співтовариством для надання ОДР, відносяться НРК і країни Африки, країни, що розвиваються, і не мають виходу до моря та малі острівні держави [12]. За попередніми даними ОЕСР, загальний обсяг ОДР у 2014 р. становив $135,2 млрд [13].

Важливе значення має мобілізація додаткових ресурсів у вигляді податкових надходжень. Ініціативна група інноваційного фінансування розвитку на добровільній основі сприяла створенню низки механізмів збору коштів для мобілізації додаткових ресурсів, зокрема міжнародного солідарного податку на авіаквитки, надходження від якого спрямовуються до Міжнародного механізму закупівель ліків для країн, що розвиваються. З 2013 р. такий податок запровадили Камерун, Маврикій, Мадагаскар, Малі, Нігер, Конго, Корея, Франція, Чилі [2]. Податок на фінансові операції введено деякими країнами на національному рівні, частина надходжень від якого йде на ОДР [2].

Головними джерелами середньострокового і довгострокового фінансування для країн, що розвиваються, є кредити та позики МФІ (групи Світового банку (СБ), Міжнародного валютного фонду (МВФ)) та інших міжнародних фінансових установ.

СБ здійснює кредитування країн, що розвиваються, шляхом надання інвестиційних кредитів і кредитів на цілі розвитку Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) та Міжнародної асоціації розвитку (МАР). СБ на основі своїх оцінок ВНД на душу населення країн світу розробляє класифікацію країн та визначає їх відповідність критеріям кредитування. Станом на 2016 р. СБ установлено такі категорії доходів країн: низький рівень доходу – $1045; рівень доходу нижче середнього – $1046-$4125; рівень доходу вище середнього – $4126-$12746 [14].

Використовуючи механізм надання кредитів МБРР, СБ кредитує країни з середнім рівнем доходу за процентними ставками, що відповідають рівню цих країн. Високий рейтинг дозволяє МБРР залучати кошти на світових ринках капіталу за низькою вартістю і пропонувати їх країнам, що розвиваються, із середнім рівнем доходу на більш вигідних умовах – у більшому обсязі, з довшими термінами погашення і на більш стійкій основі, ніж кошти, доступні на фінансових ринках [14]. МБРР отримує щорічний дохід за рахунок прибутку на власний капітал і невеликої маржі за наданими позиками, що дозволяє організації покривати свої операційні витрати, поповнювати резерви з метою зміцнення фінансового потенціалу, а також забезпечувати щорічне відрахування коштів до бюджету МАР [14]. За даними річного звіту СБ, у 2015 фінансовому році обсяг нових зарезервованих кредитних ресурсів МБРР становив $23,5 млрд [14].

МАР є фондом СБ для найбідніших країн та надає підтримку як економічному та інституційному розвитку, так і розвитку секторів охорони здоров'я та освіти, інфраструктури та сільського господарства цих країн. МАР кредитує країни з низьким рівнем доходу за мінімальними відсотковими ставками або без відсотків терміном більш ніж на 25-40 років і пільговим періодом від 5-10 років. Частка МАР в загальному обсязі допомоги на цілі розвитку становить 20% [14]. Поповнення бюджету МАР здійснюється за рахунок внесків розвинених країн, а також інших організацій групи СБ. За даними річного звіту СБ обсяг зарезервованих фінансових ресурсів МАР у 2015 фінансовому році становив $19 млрд (в т.ч. $15,9 млрд у формі кредитів, $2,4 млрд у формі грантів та $600 млн у вигляді гарантій) [14].

МВФ сприяє сталому економічному зростанню, а також скороченню бідності в усьому світі через надання ресурсів для подолання проблем із платіжним балансом: влада країн у тісній співпраці з МВФ розробляє програми стабілізації, що підтримуються фінансуванням цієї організації. МВФ використовує гнучкі інструменти кредитування запобігання криз для держав-членів з міцними економічними показниками, обґрунтованою економічною політикою і надійними інституціональними основами. Країни з низькими доходами (за класифікацією СБ) можуть запозичувати кошти у МВФ за пільговими відсотковими ставками через механізми в рамках Трастового фонду на цілі скорочення бідності і сприяння економічному зростанню: розширений кредитний механізм (домовленості терміном від 3-х до 4-х років), кредитний механізм «стенд-бай» (на 12-24 місяці) і механізм прискореного кредитування. Для найбідніших країн світу надаються безвідсоткові кредити. У період 2009-2014 рр. зобов'язання щодо пільгового кредитування склали приблизно $11 млрд [15]. Основним джерелом фінансових ресурсів МВФ є квоти держав-членів організації.

Організації ООН, зокрема такі програми ООН, як Всесвітня продовольча програма (ВПП), Програма розвитку ООН (ПРООН) та спеціалізовані установи ООН (Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО), Міжнародний фонд сільськогосподарського розвитку (МФСР)) здійснюють величезний внесок у фінансування країн, що розвиваються. Співпрацюючи з МФІ, приватним сектором, фондами та національними урядами, ці установи забезпечують ресурси для викорінення голоду, зміцнення продовольчої безпеки й недоїдання, ліквідації бідності та стимулювання економічного і соціального розвитку, управління і користування природними ресурсами.

ВПП приділяє першочергову увагу наданню надзвичайної допомоги, рятувальним операціям і відновленню, допомозі на цілі розвитку та має найбільший бюджет серед установ і програм ООН. Головним джерелом фінансування є уряди (більше 90%), але все більш значну участь в її діяльності беруть МФІ та приватні донори [16].

За даними ПРООН у 2014 р. для країн з низьким рівнем доходів виділено 90% основних ресурсів, для НРК – 74% [17]. Протягом 2015 р. фінансування ПРООН було спрямовано на основні проекти розвитку:

інклюзивне та стійке зростання – 32%, демократичне управління – 26%, запобігання кризам та відновлення – 14%, зміна клімату і стійкості до лих – 9%, розвиток продуктивності та ефективності – 7% [17]. Фінансування діяльності ПРООН здійснюється за рахунок добровільних внесків, що становлять близько 1/5 всіх внесків ООН у систему розвитку (уряди держав – 66%; МФІ – 33%; приватний сектор – 1%) [17].

Фінансування бюджету ФАО здійснюється за рахунок внесків країн-членів та їх добровільної підтримки (для надання урядам технічної і надзвичайної допомоги). Загальний бюджет ФАО на 2016-2017 рр., становить $2,6 млрд [18].

МФСР вирішує завдання боротьби з голодом і бідністю в сільських районах країн, що розвиваються, шляхом прямого фінансування у вигляді позик і грантів, залучає додаткові ресурси для реалізації своїх проектів і програм. Умови кредитування варіюються залежно від величини ВНД на душу населення в конкретній країні. Країни-члени МФСР, що мають $805 (або менше) ВНП на душу населення в цінах 1992 р. мають право на отримання кредитів на особливих пільгових умовах [19]. МФСР фінансується за рахунок добровільних пожертвувань від урядів, спеціальних внесків, надходжень від погашення виданих кредитів та інвестиційних доходів [19]. З 1978 р. МФСР інвестував в програми $9,5 млрд за рахунок внесків держав-членів фонду та $16,1 млрд у вигляді спільного фінансування з боку партнерів [19].

Міжнародні приватні ресурси (прямі іноземні інвестиції (ПІІ), портфельні потоки, транскордонні перекази мігрантів, приватна допомога), є життєво важливим компонентом, що доповнює міжнародні державні зусилля в сфері забезпечення сталого розвитку країн, що розвиваються. ПІІ є найбільш стабільним і довготривалим джерелом фінансування та відіграють найважливішу роль у фінансуванні сталого розвитку. Як зазначено у Монтерейському консенсусі, «…ПІІ мають важливе значення завдяки їх потенціалу забезпечувати передачу знань і технології, створенню робочих місць, різкому підвищенню загальної продуктивності, підвищенню конкурентоспроможності та активізації підприємницької діяльності і, в кінцевому рахунку, ліквідації бідності за рахунок економічного зростання і розвитку» [9]. У 2013 р. валові потоки ПІІ до країн, що розвиваються, досягли $778 млрд, перевищивши обсяг ПІІ, спрямованих до розвинених країн [2].

Важливою складовою міжнародних приватних ресурсів є портфельні інвестиції. Як зазначають експерти Міжурядового комітету з фінансування сталого розвитку, «…характер міжнародних портфельних інвестицій у ринки, що формуються, змінився за останні 15 років, оскільки ринки багатьох країн поглибилися і стали більш інтегрованими в загальносвітових масштабах. Іноземні інвестори збільшили закупівлі боргових зобов'язань у місцевій валюті, і зараз вони грають домінуючу роль на деяких ринках, що формуються [2]. За результатами дослідження американських інвесторів своїх портфелів облігацій країн, що розвиваються, було виявлено, що частка облігацій цих країн у місцевій валюті зросла протягом 2001-2011 рр. з 2% до 37% [13].

Транскордонні перекази мігрантів являють собою значне джерело міжнародних фінансових потоків до країн, що розвиваються. Як зазначають експерти Групи щодо перспектив розвитку СБ, «…міграція і грошові перекази можуть використовуватися для підвищення фінансування розвитку через скорочення грошових витрат, зниження витрат по найму для низькокваліфікованих робітників-мігрантів, мобілізацію заощаджень та благодійних внесків членів діаспор, для полегшення міжнародних запозичень, доступу до міжнародних ринків капіталу шляхом підвищення суверенних рейтингів і стійкості боргової ситуації країн-реципієнтів» [20]. За оцінками експертів, грошові перекази мігрантів до країн, що розвиваються, становили $436 млрд у 2014 р. [20]. Щодо приватної допомоги, філантропічне фінансування приватними особами, фондами та іншими організаціями в країни, що розвиваються, становило приблизно $60 млрд у 2013 р. [2].

Мобілізовані донорами міжнародні фінансові ресурси спрямовуються згідно з програмами та проектами розвитку до таких секторів країн, що розвиваються, як соціальна сфера (на освіту, охорону здоров'я, водопостачання та санітарію, уряд і громадське суспільство, урегулювання конфліктів, безпеку), економічна сфера (транспорт, комунікації, енергетика, банківські та фінансові послуги, бізнес), виробнича сфера (сільське господарство, лісництво, рибальство; промисловість, гірничодобувна промисловість, будівництво; торговельна політика; туризм), захист довкілля і раціональне використання природних ресурсів. У загальному обсязі ОДР, наданої країнам, що розвиваються, у 2010-2013 рр. частка коштів, спрямованих до соціальної сфери становила 46,8%, економічної сфери – 24,1%, виробничої сфери – 7,2% , на гуманітарну допомогу – 9,5%, на охорону довкілля – 4,3% [21].

Отже, виходячи з вищезазначеного, механізм мобілізації та розподілу міжнародних фінансових ресурсів для забезпечення сталого розвитку країн, що розвиваються, включає мобілізацію та акумуляцію міжнародних державних і приватних ресурсів, організацію їх раціонального розподілу двосторонніми та багатосторонніми донорами між країнами-реципієнтами (рис.1).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Міжнародне фінансування сталого розвитку країн, що розвиваються, здійснюється за допомогою механізму, що включає сукупність таких заходів, як мобілізація міжнародних державних і приватних ресурсів, їх акумуляція двосторонніми та багатосторонніми донорами, організація раціонального розподілу та контроль за їх використанням. В основі співпраці донорів та реципієнтів в цілях ефективного розвитку лежать принципи, підтверджені на 4-му Форумі високого рівня з підвищення ефективності зовнішньої допомоги (Пусан, Корея, 2011 р.): право на пріоритетність розвитку країн, що розвиваються; зосередженість на результатах; співробітництво в цілях

інклюзивного розвитку; прозорість і підзвітність один одному [21]. Використовуючи різноманітні форми надання допомоги (підтримку бюджету, проектів та програм), канали доведення коштів до країн-реципієнтів (двосторонні та багатосторонні), фінансові інструменти (гранти, кредити, позики) донори спрямовують зовнішні фінансові ресурси до соціальної та економічної сфери, на захист довкілля і раціональне використання природних ресурсів для забезпечення сталого розвитку країн, що розвиваються.

Подальші дослідження спрямовані на вивчення глобальної системи фінансування сталого розвитку.

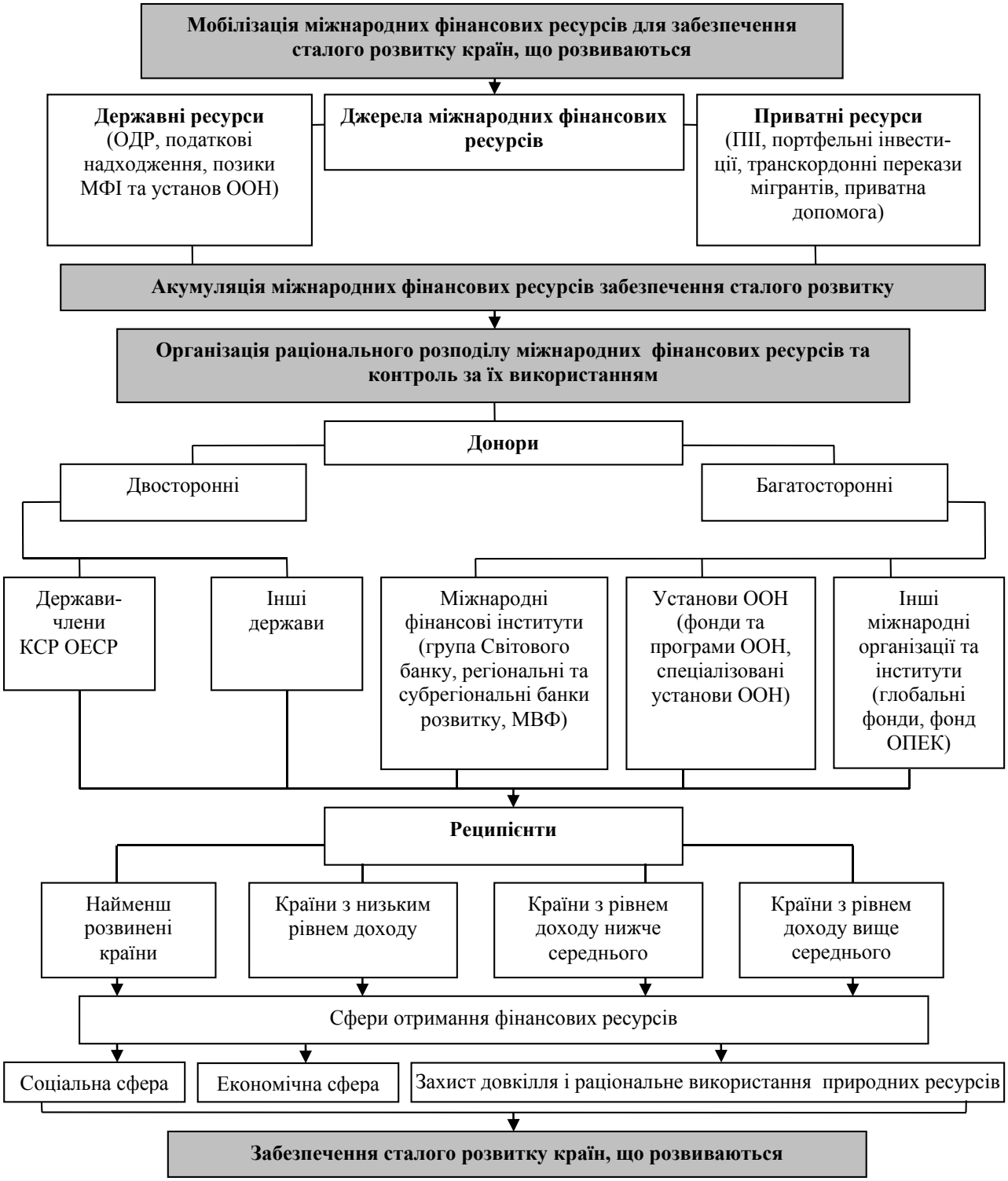


Рис. 1. Механізм мобілізації та розподілу зовнішніх фінансових ресурсів для забезпечення сталого розвитку країн, що розвиваються (розроблено автором)

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development (2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.org.

2. Report of the Intergovernmental Committee of Experts on Sustainable Development Financing (2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org.
3. Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development (2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.org.
4. Barton D. and Wiseman M. Focusing Capital on the Long Term. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://hbr.org.
5. Radelet S., Clemens M., Bhavnani R. Aid and Growth Finance & Development. – September, 2005. – 45/3. – P.16-20.
6. Зайцев Ю. К. Многосторонние механизмы управления процессами содействия международному развитию / Ю. К. Зайцев // Вестник МГИМО Университета. – 2011. –№ 5. – Том 5. – С. 67-76.
7. Капица Л. М. Иностранная помощь: монография / Л. М. Капица. – М.: МГИМО-Университет, 2013. – 650 с.
8. Нуршаихова А. Ж. Проблемы оказания содействия развитию: обзор современной критики / А. Ж. Нуршаихова // Вестник международных организаций. – 2010. – № (28). – С. 98-108.
9. Monterrey Consensus of the International Conference on Financing for Development Mexico, 18-22 March 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org.
10. Doha Declaration on Financing for Development: (2008) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://daccess-dds-ny.un.org.
11. Development Cooperation Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org.
12. Taking Stock of the Global Partnership for Development: MDG Gap Task Force Report 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org.
13. World Economic Situation and Prospects 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_archive/2015wesp_full_en.pdf.
14. The World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу http:/worldbank.org.
15. The International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org.
16. World Food Programme [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wfp.org.
17. United Nations Development Programme [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.undp.org.
18. Food and Agriculture Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fao.org.
19. The International Fund for Agricultural Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifad.org.
20. The World Bank «Migration and Development» Brief 24, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org.
21. OECD. Stat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stats.oecd.org.
22. Busan partnership for effective development cooperation fourth high level forum on aid effectiveness, Busan, Republic of Korea, 29 November-1 December 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dev-practitioners.eu/old.cu4eu.by.

Кожухова Татьяна Валериевна

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН: МЕХАНИЗМ МОБИЛИЗАЦИИ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Новая повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 г., утвержденная Генеральной Ассамблеей ООН в 2015 г., предопределяет необходимость активизации международного государственного и частного финансирования устойчивого развития развивающихся стран и беднейших стран мира, что является жизненно важным дополнением к национальным усилиям в этой сфере. Цель статьи заключается в исследовании механизма мобилизации и распределения международных финансовых ресурсов для обеспечения устойчивого развития развивающихся стран. С целью изучения составляющих механизма мобилизации и распределения международных финансовых ресурсов для обеспечения устойчивого развития развивающихся стран, и формулирования выводов в процессе исследования использованы такие общенаучные и специфические методы познания как методы анализа, синтеза, индукции, дедукции, абстрактно-логический метод. По результатам проведенного исследования выявлены современные особенности мобилизации и распределения международных финансовых ресурсов для обеспечения устойчивого развития развивающихся стран. Определены основные составляющие механизма мобилизации и распределения международных финансовых ресурсов для обеспечения устойчивого развития развивающихся стран. Рассмотрены формы оказания помощи развивающимся странам, финансовые инструменты, двусторонние и многосторонние каналы доведения средств до стран-реципиентов, сектора, в которые направляются международные финансовые ресурсы для достижения целей в области устойчивого развития развивающихся стран. Научная новизна полученных результатов заключается в установлении закономерностей и тенденций мобилизации международных финансовых ресурсов, их аккумуляции двусторонними и многосторонними донорами, организации рационального распределения для обеспечения устойчивого развития развивающихся стран. Практическое значение полученных результатов заключается в возможности их использования для разработки стратегических мер по мобилизации и распределению международных финансовых ресурсов для обеспечения устойчивого развития мирового сообщества. Дальнейшие исследования направлены на изучение глобальной системы финансирования устойчивого развития.

Ключевые слова: *международные финансовые ресурсы, механизм мобилизации и распределения ресурсов,*

международные финансовые институты, ООН, устойчивое развитие

Kozhukhova T.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF DEVELOPING COUNTRIES: INTERNATIONAL FINANCIAL RESOURCES MOBILIZATION AND ALLOCATION MECHANISM

The new agenda for sustainable development till 2030 defined by the General Assembly in 2015, makes it necessary to intensify international public and private financing for sustainable development in developing countries and the poorest countries of the world, that is a vital complement to national efforts in this area. The purpose of the article is to study the international financial resources mobilization and allocation mechanism for sustainable development in developing countries. To study the international financial resources mobilization and allocation mechanism for sustainable development in developing countries, and to draw conclusions in the study, the following general scientific and specific learning methods have been used: methods of analysis, synthesis, induction, deduction, abstract-logical method. The results of the research showed modern features of international financial resources mobilization and allocation for sustainable development in developing countries. The main components of the international financial resources mobilization and allocation mechanism for sustainable development in developing countries have been determined. The forms of assistance to developing countries, the financial instruments, bilateral and multilateral channels of bringing funds to recipient countries, the sector to which international financial resources are allocated to achieve the goals of sustainable development in developing countries have been examined. The scientific novelty of the results is to determine patterns and trends in the international financial resources mobilization, their accumulation by the bilateral and multilateral donors, rational distribution organization to promote sustainable development in developing countries. The practical significance of the results is the possibility of using them to develop strategic measures for the international financial resources mobilization and allocation for sustainable development of the world community. Further researches are aimed at studying the global financial system for sustainable development.

Key words: *international financial resources, resource mobilization and allocation mechanism, international financial institutions, UN, Sustainable Development.*

Одержано 04.02.2016 р.

УДК 331.5:316.4

Нартюк Оксана Володимирівна,
аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці,
Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України

СУЧАСНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЗАЙНЯТІСТЬ ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ В ТРУДОНАДЛИШКОВИХ РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Попри негативні наслідки демографічної кризи (депопуляція, зменшення частки молоді, що виходить на ринок праці та постаріння працездатного населення), для вітчизняної сфери зайнятості є характерним поширення вікових дискримінаційних обмежень відносно економічно активного населення віком 45-59 років. З огляду на зазначене, актуалізується потреба дослідження чинників, які генерують вікові утиски даної вікової категорії населення на трудонадлишкових регіональних ринках праці України (на прикладі Рівненської області). Метою статті є виявлення сучасних чинників впливу на зайнятість економічно активного населення в трудонадлишкових регіонах України, їх систематизація та узагальнення. Теоретичною і методологічною базою статті є положення економічної теорії, діалектичний метод пізнання, наукові праці з проблематики функціонування ринку праці у контексті демографічних змін, що впливають на вікову структуру працездатного населення, результати експертного опитування двох фокус-груп респондентів (зареєстрованих у базових центрах зайнятості безробітних та роботодавців), проведеного у лютому 2015 року у Рівненській області. Наукова новизна статті полягає у визначенні, систематизації та узагальненні сучасних чинників, які впливають на зайнятість економічно активного населення вікової групи 45-59 років у контексті поширення вікових обмежень у сфері зайнятості трудонадлишкових регіонів. Використання результатів дослідження у практичній діяльності дає можливість отримати адекватну реаліям картину відносно масштабів та специфіки поширення вікових дискримінаційних обмежень на ринках праці трудонадлишкових регіонів України та розробити і впровадити організаційно-економічний механізм оптимізації зайнятості економічно активного населення віком понад 45 років. Детально розкрито, систематизовано і узагальнено сучасні чинники впливу на зайнятість населення віком понад 45 років у трудонадлишкових регіонах (індивідуальні(стать, вік, освіта, професійний досвід, тощо) і зовнішні). Висвітлено специфіку їх взаємодії та впливу на формування середовища для поширення

вікових обмежень на регіональному ринку праці. Подальші розробки цієї теми можуть надати підстави до зміни державної політики відносно упередження та протидії віковій дискримінації на вітчизняному ринку праці та оптимізації зайнятості економічно активного населення віком понад 45 років у трудонадлишкових регіонах України.

Ключові слова: *економічно активне населення, чинники впливу на зайнятість, трудонадлишкові регіони.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Як відомо, трансформація вікової структури економічно активного населення у сторону постаріння і суттєве зменшення чисельності молоді, яка у перспективі залучатиметься до трудової діяльності, стає довготривалим демографічним трендом на вітчизняному і більшості регіональних ринках праці України. Одним із наслідків невідповідності старіючої вікової структури працездатного населення потребам сучасної соціально-економічної системи у молодих працівниках є поширення дискримінації за віковою ознакою у вітчизняній сфері зайнятості. Як свідчать дані наукових досліджень [5; 6; 7; 8], вікові утиски на ринку праці здебільше стосуються працездатних контингентів населення віком 45-59 років (далі – середнього віку) і генерують проблеми забезпечення його продуктивної зайнятості та втрату економічної активності. Ці та інші причини зумовлюють потребу у їх детальному науковому дослідженні у контексті необхідності перегляду базових принципів політики зайнятості в Україні крізь призму мінімізації проявів вікової дискримінації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення проблем зайнятості різних вікових груп економічно активного населення здійснено зарубіжними і вітчизняними науковцями.

У Доповіді про людський розвиток 2014 «Забезпечення стійкого прогресу людства: зменшення вразливості і формування життєвої стійкості» [9] експерти ПРО ООН зауважують на специфіку вразливості населення у його різні життєві цикли. На їх погляд, однією з «чутливих вікових точок», що спричиняє зростання вразливості у всіх сферах соціально-економічного життя, є перехід від зрілості до старшого віку. Як наслідок, зростає ризик соціального виключення, а разом з тим, ймовірність втрати економічної активності у цієї вікової групи працездатного населення.

Науковий доробок у вивчення проблем зайнятості осіб літнього віку в Україні зробили науковці Інституту демографії і соціальних досліджень ім. М. В. Птухи. У колективній монографії «Населення України: Імперативи демографічного старіння» [4] розглядаються результати дослідження національних особливостей старіння населення, а саме: специфіки прояву в Україні основних демоекономічних та соціальних наслідків старіння на ринку праці; ступеню відповідності вітчизняної соціально-економічної системи потребам старіючого населення, у тому числі сприяння зайнятості цієї вікової категорії населення, забезпечення його конкурентоспроможності на ринку праці, захист трудових прав та ін.

Вітчизняний вчений-економіст І. О. Курило у дослідженні «Трансформація соціально-економічної структури населення та її демографічні наслідки» [2] вбачає демографічні передумови одним із базисів для формування соціально-економічної структури населення, його основних вікових груп і динамічних взаємозв'язків між ними. Науковець слушно зауважує, що трудоресурсний потенціал в Україні близький до вичерпання. З цієї точки зору, продовження терміну трудового життя є важливим інструментом упередження демографічної кризи у контексті втрати якісної робочої сили.

Згідно оприлюднених даних соціологічного опитування «Трудова дискримінація людей старшого віку» [7] фахівцями Харківського інституту соціальних досліджень (далі – ХІСД) виявлено, що на ринку праці Харківської області наявна стійка тенденція поширення вікових обмежень щодо осіб віком понад 45 років. За результатами соціологічного опитування фахівці ХІСД зауважують, що проблема утиску прав осіб даного віку актуальна на будь якому етапі реалізації їх трудових прав: при працевлаштуванні, звільненні та під час трудової діяльності.

Наявні вітчизняні наукові та соціологічні дослідження зайнятості окремих вікових категорій населення не дають у повній мірі адекватних і цілісних уявлень щодо зайнятості економічно активного населення віком понад 45 років та сучасних чинників впливу на її стан у трудонадлишкових регіонах України. Тому актуалізується потреба у визначенні, систематизації й узагальненні цих чинників крізь призму поширення вікових утисків у регіонах з трудонадлишковою кон'юнктурою. Дослідженню означених проблемних аспектів і присвячена ця стаття.

Мета статті (постановка завдання). Метою дослідження статті є виявлення сучасних чинників впливу на зайнятість економічно активного населення в трудонадлишкових регіонах України, їх систематизація та узагальнення. Для досягнення мети поставлено таке завдання: через опрацювання наукових джерел, результатів експертного опитування визначити, систематизувати і узагальнити сучасні чинники впливу на зайнятість економічно активного населення у трудонадлишкових регіонах України (на прикладі Рівненської області).

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасні реалії соціально-економічного розвитку зумовлюють наявність на вітчизняному ринку праці виразної тенденції до зростання рівня безробіття. Результатом цього негативного феномену є «…збільшення чисельності економічно неактивного населення унаслідок виключення значної частки населення працездатного віку (7,98 млн. осіб або понад третина всього населення цього віку, І-е півріччя 2014 року) із економічного життя країни, що стає серйозним викликом для розвитку українського ринку праці» [1, с. 93].

Згідно даних зарубіжних і вітчизняних наукових

досліджень [2; 4; 6; 7] відомо, що значний відсоток економічно неактивних осіб становлять особи середнього і літнього віку. На тлі скорочення чисельності працездатного населення у результаті демографічної кризи в Україні втрата економічної активності істотною часткою населення вікової групи 45-59 років зумовлюватиме дефіцит робочої сили. Натомість, для регіонів із трудонадлишковим ринком праці економічна неактивність населення віком понад 45 років є швидше наслідком конкурентної переваги працездатного населення молодшого віку в умовах відсутності достатньої кількості робочих місць. Із вищезазначеного можна констатувати, що вік, як одна із базових суб'єктивних характеристик робочої сили, зумовлює суттєву диференціацію рівня зайнятості між різними віковими контингентами населення у трудонадлишкових регіонах і детермінує поширення утисків на ринку праці за віковою ознакою. Утім, вік як демографічна характеристика робочої сили економічно активного населення старше 45-го віку набуватиме дискримінаційних ознак за умови специфічного поєднання із іншими чинниками, що впливають на його зайнятість.

З метою виявлення, систематизації та узагальнення цих чинників, визначення специфіки їх впливу на зайнятість економічно активного населення віком понад 45 років у трудонадлишкових регіонах упродовж лютого 2015 року у Рівненській області автором проведено експертне опитування (анкетування) 394 роботодавців державного і приватного секторів регіональної економіки та 940 зареєстрованих у центрах зайнятості безробітних. Основними причинами, які зумовили вибір регіону для проведення дослідження, є такі, як: сповільнення темпів економічного зростання, ріст рівня безробіття та істотна частка неформальної зайнятості на регіональному ринку праці, неоднорідність демографічної структури працездатного населення, тощо. Зазначені вади характерні і для інших регіональних трудонадлишкових ринків праці. У перспективі це дає можливість екстраполяції отриманих результатів опитування, і, як результат, перегляду принципів формування і реалізації державної політики у сфері зайнятості, розробленню та імплементації дієвого механізму оптимізації зайнятості населення віком понад 45 років.

Аналіз результатів анкетування дає підстави стверджувати про масштабне поширення вікових обмежень у сфері зайнятості регіону: у середньому 65% з усіх опитаних безробітних осіб обмежені за віковою ознакою при працевлаштуванні; близько 58% респондентів з числа опитаних стикались з проявами вікових утисків під час трудової діяльності, а 21% від усіх опитаних безробітних вказали на високу ймовірність першочергового звільнення порівняно з працівниками молодшого віку. Наявність вікових утисків на ринку праці Рівненської області свідчить про те, що вік є важливою соціально-демографічною ознакою, якою керуються роботодавців (за даними анкетування – близько 90%) при відборі кандидатів на працевлаштування чи при звільненні працівників. Утім, не можна однозначно стверджувати, що тільки вік економічно активного населення є єдиною підставою для прояву і поширення вікової дискримінації на ринку праці. З результатів дослідження можна дійти висновку, що вік набуває дискримінаційної ознаки за умови його поєднання із індивідуальними особливостями (стать, наявність дітей дошкільного віку; стан здоров'я; освіта, тощо) та внаслідок зовнішнього впливу (розвиток регіональної економіки, місце проживання, розвиток транспортної інфраструктури, кількість діючих підприємств, установ, організацій, тощо). Тому, у межах статті є доцільним проаналізувати базові чинники впливу на зайнятість вікової групи населення 45-59 років, які автор об'єднав у такі блоки: індивідуальні та чинники зовнішнього впливу.

Блок індивідуальних чинників. За даними анкетування виявлено, що у більшості випадків гендерний аспект зайнятості економічно активного населення віком понад 45 років не відіграє суттєвої ролі у контексті поширення дискримінації за ознакою віку: відсоток чоловіків та жінок, які стикалися з віковими утисками у сфері зайнятості (опитано безробітних: 487 осіб чоловічої статі; 453 – жіночої) фактично не відрізняються. Слід зазначити, що нині за умови відкладення часу народження дітей на більш старший вік унаслідок невирішеності соціально-побутових проблем; підвищення дітородної активності жінок віком 30-34 роки [3; с. 57]; недостатньо розвиненої інфраструктури дошкільних закладів (або взагалі їх відсутності) у сільській місцевості, наявність дітей дошкільного і молодшого шкільного віку є умовою обмеження можливостей працевлаштування жінок віку понад 45 років. Особливої актуальності набуває ця причина для жінок-жительок північних районів Рівненщини (Зарічненський, Володимирецький, Рокитнівський та ін. райони), де традиційно поширена багатодітність у сім'ях. Саме ці жінки частіше, ніж чоловіки, зазнають обмежень при прийомі на роботу та становлять «групу ризику» в контексті першочергового звільнення. Роботодавці, зазначаючи наявність дітей як вагому причину для відмови у працевлаштуванні, тим самим упереджують виробничі проблеми, пов'язані з необхідністю заміни працівника, відсутнього з причин догляду за хворою дитиною, перерозподілу його обов'язків та фінансові витрати на оплату лікарняних.

Аналіз розподілу респондентів-безробітних за освітою виявив: мали середню (базову чи повну) освіту – 34% опитаних; близько третини опитаних (27%) мали професійно-технічну освіту; в середньому у 13% респондентів наявна повна вища освіта. Можна констатувати, що відсутність професійної освіти, наявність у цих респондентів застарілих професійних знань і навиків, неадекватних сучасним вимогам ринку праці; низька мотивація до професійного навчання і підвищення кваліфікації упродовж трудового життя істотно посилюють ймовірність вікових обмежень у сфері зайнятості та мінімізують шанси на працевлаштування. Виявлено, що більшість респондентів-безробітних без професії були зайняті на малих і середніх підприємствах у галузях регіональної економіки (сільське господарство, переробна промисловість, будівництво, та ін.) з високою трудомісткістю виробництва внаслідок застосування

спрощених і застарілих технологій, обмеженого обсягу технічних засобів і використання ручної праці у процесі виробництва. Незважаючи на те, що для 78% респондентів-роботодавців компетентність, професіоналізм, уміння швидко вирішувати професійні завдання є важливими і бажаними якостями для працівників віком понад 45 років, більшість із них за браком фінансових можливостей через зниження дохідності не зацікавлені у модернізації процесу виробництва чи надання послуг, впровадженні новітніх технологій, а, отже, і в інвестуванні у професійне навчання та підвищення кваліфікації та, відповідно, збільшенні заробітної плати висококваліфікованим працівникам. Так, за результатами опитування, тільки 5% роботодавців вбачають професійну підготовку економічно активного населення віком понад 45 років як умову, що стимулюватиме їх до працевлаштування чи гарантії зайнятості економічно активного населення віком понад 45 років на підприємстві.

Враховуючи наявність у суспільстві усталених поглядів щодо втрати з віком якості робочої сили економічно активного населення віком 45-59 років (погіршення стану здоров'я, когнітивних здібностей і психологічних якостей (здебільше, комунікативних)), анкетування як роботодавців, так і безробітних осіб передбачало дослідження цього питання. Аналіз обраних респондентами професійно важливих і особистісних якостей дає можливість дійти висновку, що у середньому 89% респондентів-роботодавців зауважують на наявності у претендентів на робоче місце середнього віку низки якостей (компетентність, надійність, професіоналізм, відсутність конфліктності, тощо), необхідних для якісного виконання ними трудових і професійних обов'язків. Разом з тим, 17% роботодавців зазначають на їх відсутність у працівників віком понад 45 років; 15% зауважують на зниження працездатності (невчасне та неякісне виконання обов'язків); близько 10% – на підвищену конфліктність. Можна констатувати, що результати анкетування роботодавців є відображенням усталеного суспільного стереотипу щодо працівників віком понад 45 років у контексті впливу вікових психофізіологічних змін на якісне виконання професійних обов'язків і підтримки комунікативних зв'язків у колективі: кожен четвертий роботодавець вважає вищевказані проблеми вагомими підставами для відмови у працевлаштуванні чи звільнення працівників середнього віку.

Вочевидь, що професійно важливі якості і психологічні особливості економічно активного населення середнього віку тісно пов'язані з їх станом здоров'я. Так, кожен четвертий безробітний і кожен третій роботодавець вважає погіршення стану здоров'я і наявність захворювань вагомими причинами для відмови у працевлаштуванні чи звільнення осіб віком понад 45 років. У цілому, 36% роботодавців вважають, що наявність захворювань у працівників зумовлюють неналежне виконання ними трудових обов'язків, потребує частої заміни відсутнього працівника та перерозподіл його обов'язків. Утім, це твердження буде справедливим відносно тих працівників середнього віку, які тривалий час працювали в умовах, невідповідних санітарно-гігієнічним і вимогам безпеки праці. За умови адаптації робочих місць до індивідуальних потреб працівників, реорганізації умов праці та використання гнучкого режиму роботи можна стверджувати про повноцінне виконання трудових обов'язків працівниками цієї вікової групи.

З огляду на викладене можна дійти висновку, що індивідуальні чинники (стать, стан здоров'я, освіта, тощо) істотно підвищують ймовірність набуття, як соціально-демографічної характеристики економічно активного населення віком понад 45 років, ознак, що стимулюють поширення вікової дискримінації на ринку праці. Утім, за результатами анкетування встановлено, що на ринку праці, крім індивідуальних, наявні чинники, детерміновані адміністративно-територіальним устроєм і об'єктивними причинами соціально-економічного розвитку регіону (місце проживання і тип поселення, наявність та кількість ринкоутворюючих підприємств, розвиток і підтримка пріоритетних галузей регіональної економіки, тощо). Ці чинники, які у комплексі з індивідуальними генерують поширення утисків за ознакою віку на регіональних трудонадлишкових ринках праці, становлять, з погляду автора, блок чинників зовнішнього впливу і потребують аналізу у межах даної статті.

Місце проживання і тип поселення. Аналізом впливу типу населеного пункту і місця проживання респондентів обох-фокус груп на масштаби поширення вікових обмежень у вітчизняній сфері зайнятості виявлено, що ймовірність прояву даного феномену у ході реалізації прав на зайнятість і трудових прав економічно активним населенням середнього віку істотно вище у тих населених пунктах, де на місцевому ринку праці наявний значний дефіцит робочих місць. Здебільше, це стосується сільських населених пунктів та малих монофункціональних міст з недостатньо диверсифікованою економічною інфраструктурою, обмеженою чисельністю ринкоутворюючих підприємств та діючих роботодавців-фізичних осіб (як правило, від одного до трьох), що стимулює високу конкуренцію на ринку праці економічно активного населення віком понад 45 років із більш молодшими віковими групами. Цей факт підтверджується тим, що більша половина опитаних безробітних (57%), які стикалися з проявами вікової дискримінації, проживають у селах, де наявні один-два роботодавці, а у деяких віддалених селах північних районів Рівненщини вони взагалі відсутні. Значна віддаленість сіл північних районів Рівненської області від міст, недостатньо розвинена транспортна інфраструктура є вагомими причинами того, що більшість сільського економічно активного населення віком понад 45 років не в змозі працевлаштуватись за межами населеного пункту. За даними анкетування у середньому частка безробітних, які стикалися з відмовою у працевлаштуванні чи звільнення з причин проживання за межами населеного пункту, де знаходиться місце працевлаштування є однаковою і становить 17%. Для роботодавців причина проживання працівника за межами населеного пункту, де знаходиться робоче місце, не має суттєвого значення за умови дотримання ним трудової дисципліни та якісного виконання

професійних обов'язків: тільки 11% опитаних роботодавців вважають, що транспортна доступність зумовлює проблеми трудової діяльності працівників, а 6% роботодавців вважають це достатньою причиною для відмови чи звільнення з роботи осіб середнього віку.

Як зазначалось раніше, зайнятість економічно активного населення середнього віку у Рівненській області залежить від наявної кількості ринкоутворюючих підприємств. Традиційно, ще з радянського періоду розвитку економічну основу міських та селищних населених пунктів регіону складали одне-два ринкоутворюючих підприємства. Трансформація планової економіки у ринкову зумовила зростання рівня безробіття, обмежених можливостей працевлаштування і зростання конкуренції між різними віковими групами економічно активного населення, а період економічного зростання упродовж 2001-2008 рр. не був використаний сповна для диверсифікації економіки регіону. Це підтверджують дані анкетного опитування: у середньому 24% респондентів-безробітних проживають у малих містах, де є від одного до трьох ринкоутворюючих підприємств. Тільки 5% опитаних безробітних проживає у м. Рівному, де наявна значна кількість підприємств різних галузей економіки. За цими результатами можна дійти висновку, що навіть за умови економічного зростання відсутність диверсифікації економіки у малих містах не сприятиме зростанню рівня зайнятості економічно активного населення віком понад 45 років на найближчу перспективу.

Суттєвий вплив на поширення прояву вікових обмежень визначають розвиток пріоритетних галузей регіональної економіки, на підприємствах, установах чи організаціях яких були зайняті особи віком понад 45 років. Можна констатувати, що вікові обмеження найбільш поширені у таких галузях економіки Рівненської області як сільське господарство (49% респондентів), торгівля (12%), сфера послуг (9%), будівництво (7%), транспорт і перевезення (7%) та ін. Основною причиною наявності виразної тенденції до прояву вікових обмежень у цих галузях економіки регіону пояснюється такими причинами, як: високий рівень конкуренції унаслідок трудонадлишкової кон'юнктури регіонального ринку праці; висока трудомісткість та енергоємність деяких галузей (сільське і лісове господарство, будівництво, тощо), відсутність використання новітніх технологій та ін.

Таким чином, за результатами анкетування можна констатувати, що індивідуальні та чинники зовнішнього впливу зумовлюють комплексний вплив на сучасний стан зайнятості економічно активного населення вікової групи 45-59 років у трудонадлишкових регіонах України (рис. 1). Причому, дані чинники (їх специфічне поєднання) є «рушійною силою», що генерує появу і поширення вікових утисків на регіональному ринку праці, а їх взаємовплив і взаємодія носить синергетичний характер. Одним із результатів такої взаємодії є формування стійких суспільних уявлень і стереотипів, моделей поведінки суб'єктів регіонального ринку праці щодо недостатніх якості робочої сили та працездатності населення середнього віку, необхідних для дієвого виконання трудових обов'язків. Можна стверджувати, що у перспективі, формування і впровадження адекватного реаліям механізму оптимізації зайнятості економічно активного населення віком понад 45 років потребуватиме врахування регіональної специфіки поєднання зазначених чинників впливу.

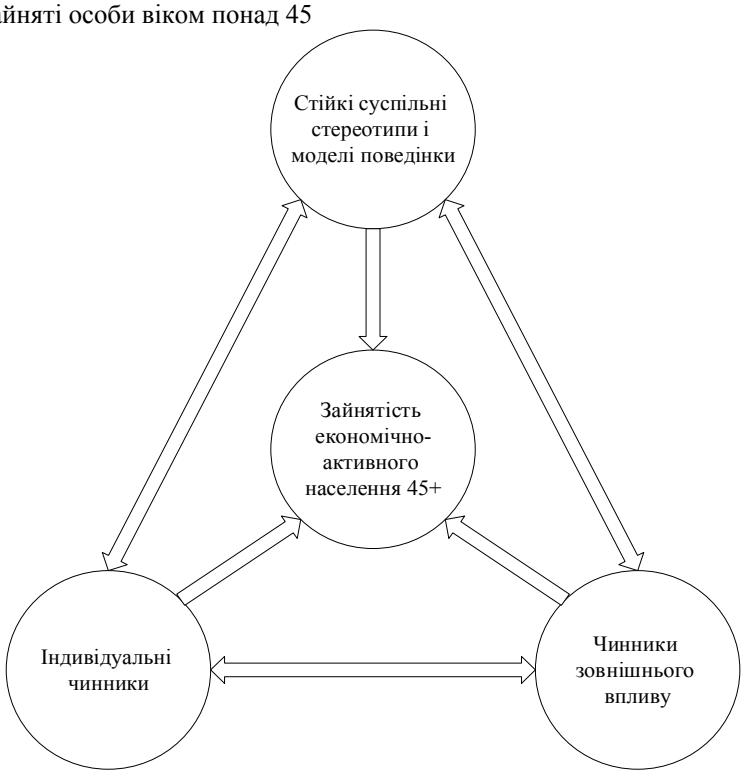


Рис. 1. Модель взаємодії сучасних чинників впливу на зайнятість економічно активного населення у контексті поширення вікових обмежень на трудонадлишкових ринках праці України

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На підставі аналізу отриманих результатів експертного опитування, проведеного у межах Рівненської області, автором встановлено, що істотний вплив на зайнятість економічно активного населення віком понад 45 років на ринку праці трудонадлишкових регіонів зумовлюють такі сучасні чинники впливу як: індивідуальні (стать, вік, освіта, стан здоров'я, тощо) і зовнішні (розвиток пріоритетних галузей регіональної економіки, кількість ринкоутворюючих підприємств, місце проживання, розвиток транспортної інфраструктури, тощо).

Виявлено, що чинники впливу на зайнятість є «рушійною силою», яка генерує появу вікових утисків на регіональному ринку праці, а їх взаємовплив та взаємодія мають синергетичний характер у контексті формування усталених суспільних стереотипів і моделей поведінки щодо якості робочої сили і працездатності населення вікової групи 45-59 років.

Перспективами проведення подальших розвідок є розроблення і впровадження організаційно-економічного механізму оптимізації зайнятості населення вікової групи 45-59 років у трудонадлишкових регіонах України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень до позачергового Послання Президента України до Верховної ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у сфері національної безпеки». – К.: НІСД, 2014. – 148 с.

2. Курило І. О. Трансформація соціально-економічної структури населення та її демографічні наслідки [Текст]: дис... д-ра екон. наук: 08.09.01 / Курило Ірина Олексіївна; НАН України, Інститут демографії та соціальних досліджень. – К., 2006. – 454 с.

3. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти / За ред. Е. М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 248 с.

4. Населення України. Імперативи демографічного старіння. – К.: ВД «АДЕФ-Україна», 2014. – 288 с.

5. От трансформации – к обществу для всех. Региональный доклад о человеческом развитии [Электронный ресурс] // Региональное бюро ПРО ООН по странам Европы и СНГ. – Братислава, 2011. – 145 с. – Режим доступа: http://issuu.com/undp_in_europe_cis/docs/russianrhdrweb.

6. Равенство в сфере труда: поиски ответов на вызовы: [Доклад МОТ на 96-й сессии от 2007 года № I (B)][Электронный ресурс] // МОТ: офиц. веб-сайт. – Режим доступа: http: // www.ilo.org/ilc/ReportsavailableinRussian / WCMS_ILC_96_REP-I-B_RU / lang-en / index.htm.

7. Трудова дискримінація людей старшого віку: результати соціологічного дослідження / Кол. авт. – Х.: ХІСД, 2011. – 64 с.

8. Employment. Discrimination. Litigation. Behavioral, Quantitative and Legal Perspectives / edited by Frank. J. Landy // Foreword by Eduardo Salas, by John Wiley & Sons, Inc., 2005. – 672 p.

9. Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience // Unaited Nations Development Programm. New York, 2014. – 226 p.

Нартюк Оксана Владимировна

СОВРЕМЕННЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ЗАНЯТОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ В ТРУДОИЗБЫТОЧНЫХ РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

Несмотря на негативные последствия демографического кризиса (депопуляция, уменьшение доли молодежи, выходящей на рынок труда и старения трудоспособного населения), для отечественной сферы занятости характерно распространение возрастных дискриминационных ограничений в отношении экономически активного населения в возрасте 45-59 лет. Учитывая указанное, актуализируется потребность исследования факторов, которые генерируют возрастные притеснения данной возрастной категории населения в трудоизбыточных региональных рынках труда Украины (на примере Ровенской области). Целью статьи является выявление современных факторов влияния на занятость экономически активного населения в трудоизбыточных регионах Украины, их систематизация и обобщение. Теоретической и методологической базой статьи являются положения экономической теории, диалектический метод познания, научные труды по проблемам функционирования рынка труда в контексте демографических изменений, влияющих на возрастную структуру трудоспособного населения, результаты экспертного опроса двух фокус-групп респондентов (зарегистрированных в базовых центрах занятости безработных и работодателей), проведенного в феврале 2015 году в Ровенской области. Научная новизна статьи заключается в определении, систематизации и обобщении современных факторов, влияющих на занятость экономически активного населения возрастной группы 45-59 лет в контексте распространения возрастных ограничений в сфере занятости отечественных трудоизбыточных регионов. Использование результатов исследования в практической деятельности дает возможность получить адекватную реалиям картину относительно масштабов и специфики распространения возрастных дискриминационных ограничений на рынках труда Украины с трудоизбыточной конъюнктурой, разработать и внедрить организационно-экономический механизм оптимизации занятости экономически активного населения в возрасте старше 45 лет. Подробно раскрыты, систематизированы и обобщены современные факторы воздействия на занятость населения в возрасте 45 лет в трудоизбыточных регионах Украины (индивидуальные (возраст, пол, образование, профессиональный опыт и др.) и внешние. Освещена

специфика их взаимодействия и влияния на формирование среды для распространения возрастных ограничений на региональном рынке труда. Дальнейшие разработки этой темы могут предоставить основание для изменения государственной политики в контексте предупреждения и противодействия возрастной дискриминации на отечественном рынке труда и оптимизации занятости экономически активного населения в возрасте 45 лет в трудоизбыточных регионах Украины.

Ключевые слова: *экономически активное население, факторы влияния на занятость, трудоизбыточные регионы.*

Nartyuk O.

CURRENT FACTORS OF IMPACT ON EMPLOYMENT OF THE ECONOMICALLY ACTIVE POPULATION IN THE LABOUR SURPLUS REGIONS OF UKRAINE

Despite the negative effects of the demographic crisis (depopulation, reducing the proportion of young people entering the labor market and the aging of the working population), the Ukrainian sphere of employment is characterized by the spread of discriminatory restrictions on the economically active population aged 45-59. Considering the above, the need for updated research on factors that generate oppression of population in that age group in the labor surplus Ukraine's regional labor markets (for example, Rivne region) is urgent. The aim of the article is to identify the factors of influence on the contemporary employment of the economically active population in the labor-surplus regions of Ukraine, their systematization and generalization. The provisions of the economic theory, the dialectical method of cognition, scientific papers on the problems of the labor market in the context of demographic changes affecting the age structure of the working population, the results of the expert survey of two focus groups of respondents (registered in the basic employment centers for unemployed and employers), conducted in February 2015 in the Rivne region are theoretical and methodological basis of the article. Scientific novelty of the article is to identify, systematize and synthesis of modern factors affecting the employment of the economically active population aged 45-59 in the context of the spread of age limits in employment in labor-surplus regions. Using research results in practice makes it possible to obtain an adequate picture of the realities on the scope and specificity of the spread of age discriminatory restrictions on the labor market in labor-surplus regions of Ukraine and to develop and implement organizational and economic mechanism of optimization of the employment of the economically active population aged over 45. Current impacts on employment at the age of 45 in labor-surplus regions (individual (gender, age, education, professional experience, etc.) and external) have been disclosed in details and summarized. The specifics of their interaction and influence on the formation of an environment for the spread of age limits in the regional labor market have been covered. Further development of this theme can provide a basis for changes in government policy in relation to preventing and combating age discrimination in the Ukrainian labor market and optimization of employment of the economically active population aged over 45 in labor-surplus regions of Ukraine.

Keywords: *the economically active population, the factors of influence on employment, labor-surplus regions.*

Одержано 09.02.2016 р.

УДК 338.26

Носа-Пилипенко Наталія Олександрівна,
керівник Міжнародної Асоціації інституцій регіонального розвитку «MAIPP»,
здобувач кафедри економіки підприємства,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ЗАКАРПАТСЬКА ОБЛАСТЬ ЯК СКЛАДОВА КАРПАТСЬКОГО ЄВРОРЕГІОНУ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

У статті досліджуються питання стратегічного планування прикордонних регіонів. Опрацьовано загальну логічну послідовність розробки стратегій економічного та соціального розвитку територій на прикладі Стратегії Карпатського Єврорегіону 2020. Метою статті є вдосконалення методик стратегічного планування економічного та соціального розвитку прикордонних територій як складних соціально-економічних систем та суб'єктів національної економіки задля їх подальшого використання у практиці стратегічного планування. Наукова новизна статті полягає в порівняльному аналізі соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів України з прикордонними регіонами Угорщини, Словаччини, Румунії та Польщі в рамках Стратегії Карпатського Єврорегоіну 2020, яка демонструє, що прикордонні регіони мають багато спільних проблем: соціально-економічна відсталість, високий рівень безробіття, відтік освіченої молоді до привабливих центрів за межами регіону, зростання міжрегіональних диспропорцій, формування нових викликів у вирішенні глобальних проблем, таких як міграція, геополітичні зміни і т.д. Але поряд з проблемами для прикордонних регіонів відкривається новий простір можливостей, пов'язаних з євроінтеграційними процесами в Україні, що є підставою для необхідності формування нового стратегічного підходу до розвитку прикордонних регіонів. Співпраця з прикордонними регіонами пропонує великий потенціал, який може бути використаний в інтересах всіх прикордонних регіонів. Існують сильні традиції транскордонного співробітництва (як дво-, так і багатосторонньої) на регіональному та місцевому рівнях, а також на рівні різних установ. Також можна спиратися на культурне розмаїття та міжетнічні відносини. Карпатський Єврорегіон представляє собою 16-мільйонний ринок для малого й середнього бізнесу. Існує також розмаїтий набір туристичних принад, що є гарною основою для міжрегіонального розвитку туризму, а також для залучення туристів з інших країн. Крім того, є можливість залучення додаткових коштів для забезпечення транскордонного і транснаціонального співробітництва, які наявні в європейських структурах та інвестиційних фондах. Результатом дослідження є розроблена загальна методологія формування стратегічної моделі прикордонного регіону на прикладі Закарпатської області, що має велике практичне значення в контексті здійснення ефективної регіональної політики та процесу реформування економіки України. Перспективами подальших досліджень є формування ефективної регіональної політики через створення дієвої моделі розвитку прикордонних регіонів відповідно до сучасних викликів та перспектив розвитку.

Ключові слова: *стратегічне планування, методологія, соціально-економічна система, європейська інтеграція, стратегічне планування, сталий розвиток, регіональний розвиток, транскордонне співробітництво.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Україна знаходиться на етапі здійснення важливих соціально-економічних реформ, які потребують формування ефективних й дієвих моделей розвитку регіонів. В Україні минулого року стартувала одна з головних і визначальних реформ за всі роки незалежності – децентралізація, реформа місцевого самоврядування і адміністративно-територіального устрою. На жаль, реформи в Україні здійснюються дуже повільно, що пояснюється неефективною діяльністю в сфері реформування на місцевому рівні.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Закарпатська область є унікальною областю, яка містить більшість з тих специфічних рис, які притаманні прикордонному регіону та може слугувати територією для відпрацювання кращих практик стратегічного планування і методик для подальшого впровадження на території інших регіонів України. Так, в працях В. П. Мікловди та Н. Ю. Кубіній, що присвячені дослідженню стратегічного розвитку регіону, визначається місце планування в системі стратегічного менеджменту управління в системі розвитку регіонів. Разом тим, питання не знайшли повного вирішення, тому пропонується дослідження викликів та можливостей Закарпатської області як складової Карпатського Єврорегіону.

Мета статті (постановка завдання). Сьогодні стратегічне планування стає життєво необхідним процесом для прикордонних регіонів. Наявність дієвої стратегії вимагає не тільки українське законодавство, але й сусідство з європейськими країнами та вимоги донорських організацій, які пропонують додаткові джерела фінансування.

Це стосується як організацій та підприємств, так і територій, міст, регіонів та країн загалом. З огляду на вищевказане, метою статті є вдосконалення методик стратегічного планування економічного та соціального розвитку прикордонних територій як складних соціально-економічних систем та суб'єктів національної економіки задля їх подальшого використання у практиці стратегічного планування.

Реалізація соціально-економічних перетворень за допомогою інституційно-економічного інструментарію економічних державних реформ на

регіональному й місцевому рівнях залежить від розробки і використання моделей розвитку регіонів, які формуються на основі взаємозв'язків між територіальною, психоісторичною, економічною, соціальною, інфраструктурною, екологічною складовими тощо, на основі концепції регіонального розвитку. В результаті здійснення аналізу здійснення процесу реформування в прикордонних регіонах, у багатьох експертів з'являється думка про те, що прикордонні регіони України мають комплекс особливостей і специфіку, які не враховані під час розробки Національних стратегій, урядових методик та нормативно-правових документів, які, своєю чергою, не враховані у стратегії розвитку прикордонних регіонів, що гальмує процес здійснення важливих реформ на регіональному рівні та в Україні в цілому. На регіональному рівні виникає необхідність у дієвих стратегіях регіонального розвитку, які би враховували специфіку регіону та сучасні виклики як на місцевому рівні, так і на транснаціональному рівні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Закарпатська область має статус прикордонного регіону, що межує з 4-ма країнами Європейського Союзу. Закарпатська область є активним учасником Карпатського Єврорегіону та є ініціатором створення європейського територіального угрупування «Тиса», які і є основною інституційною платформою здійснення прикордонного співробітництва на регіональному рівні.

Карпатський Єврорегіон має геополітичну і міжнародну місію, але з часу прийняття країн Вишеградського договору до ЄС інтенсивність співпраці змінилася. Це може бути прямим наслідком зміни політичного та економічного середовища в регіоні, а також той факт, що Шенгенська угода створила ряд проблем в транскордонній співпраці з Україною щодо обігу товарів, послуг і перетину кордону людьми і, таким чином, транскордонна співпраця в межах КЄ ускладнилася. Не зважаючи на те, що Карпатський Єврорегіон відповідає своїй основній меті – стати платформою для регулярного спілкування між регіональними та місцевими органами влади 5 країн, однак не зміг ефективно охопити нижчі рівні співпраці між зацікавленими особами транскордонної співпраці в плані створення стабільних мереж співробітництва, наприклад на рівні громадських організацій та суб'єктів малого і середнього бізнесу. На сьогоднішній день саме українські регіони надають поштовх для відродження Карпатського Єврорегіону.

Карпатський Єврорегіон охоплює 145000 км^2. Найбільша частина належить Україні (39%), частка Словаччини є найменшою (11%). До складу Карпатського Єврорегіону входять такі прикордонні регіони України: Закарпатська, Івано-Франківська та Львівська області.

Найбільші міста – переважно це обласні і районні центри. Деякі з них є містами національного і міжрегіонального економічного і транспортного значення (наприклад, Львів, Чернівці, Івано-Франківськ, Кошіце, Дебрецен). Відносно висока частка сільського населення у загальній чисельності населення та відносно міського населення регіону представляє ризики для очікуваного поліцентричного розвитку. Але, водночас, вони можуть бути своєрідними «лабораторіями» для узгодженого поліцентричного розвитку на всій території Єврорегіону.

Загальний обсяг ВВП, що виробляється в Карпатському Єврорегіоні, становить 76,900 млн. євро. Внесок східної частини Словаччини найбільший (28,8%), яка також має перше місце щодо ВВП на душу населення. Крім Словаччини, Угорщина та Польща також показують значне економічне значення. Дані вказують на колосальні міжрегіональні диспропорції в розрізі економічної ефективності та рівня розвитку. Розбіжності в рівні розвитку і внутрішньому потенціалі відображені також в ключових галузях економіки. Приблизно 300 000 підприємства діють на території Карпатського Єврорегіону, більшість з них – в Угорщині, що чітко прослідковується відповідно до даних про щільність підприємств. Втім, більшість з малих та середніх підприємств характеризуються слабким інноваційним потенціалом та обмеженими фінансовими ресурсами.

Міграція та транскордонна мобільність є вирішальним фактором у плані транскордонного співробітництва. На деяких ділянках кордону (особливо на кордоні між Україною та Румунією), кількість і щільність переходів, порівняно з довжиною кордону, дуже низькі. Відсутні дані про кількість пасажирів і транспортних засобів, які перетинають кордон між країнами Шенгенської зони, тільки відсоток зовнішніх кордонів Шенгенської зони. Кількість осіб, які на законних підставах перетинають кордон з або на Україні знизилася – в основному через кризу в Україні.

Крім викликів, співпраця з прикордонними регіонами пропонує великий потенціал, який може бути використаний в інтересах всіх регіонів-учасників. Існують сильні традиції транскордонного співробітництва (як дво-, так і багатосторонньої) на регіональному та місцевому рівнях, а також на рівні різних установ. Також можна спиратися на культурне розмаїття та міжетнічні відносини. Карпатський Єврорегіон представляє собою 16-мільйонний ринок для малого й середнього бізнесу. Існує також розмаїтий набір туристичних принад, що є гарною основою для міжрегіонального розвитку туризму, а також для залучення туристів з-поза меж КЄ. Нарешті, є достатньо коштів для забезпечення транскордонного і транснаціонального співробітництва, які наявні в європейських структурах та інвестиційних фондах.

Стратегія Карпатського Єврорегіону – 2020 надалі є фундаментальним, ключовим середньостроковим стратегічним документом, що базується на аналізі економічних, екологічних даних та показниках соціального розвитку областей Карпатського євро регіону, на аналізу ситуації та конкретних потреб жителів, бізнесу, зацікавлених груп та інших суб'єктів щодо спільного бачення майбутнього. Вона визначає можливі засоби досягнення бачення розвитку прикордонних територій, ставить на меті підвищити соціальні, економічні,

культурні показники та забезпечення сталого розвитку області.

Незважаючи на відмінності між країнами, а також бар'єри на шляху до партнерства, існує безліч позитивних прикладів транскордонного співробітництва в різних сферах (наприклад, туризм, освіта, охорона природи, проекти «людина до людини», і т.д.) – частково завдяки програмам, що спів-фінансуються Європейським Союзом. Втім, ці види співробітництва більше проводяться завдяки зовнішнім ресурсам. Відмінності між державним управлінням та законодавчих рамок також ускладнює продовження співпраці.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На сьогоднішній день, враховуючи сучасні виклики та ризики, стратегічне планування стає життєвою необхідністю кожного регіону України. Від професійності здійснення стратегічного управління на регіональному рівні залежить те, наскільки ми будемо готові до вирішення тих проблем, які виникнуть у майбутньому, яким чином ми зможемо мінімізувати ризики, що виникатимуть під час здійснення економічного моделювання та стратегічного планування, оптимізувати рішення щодо подальшого розвитку в умовах глобалізації та територіального розвитку.

У подоланні кризових проявів в Україні прикордонні регіони, що розташовані на кордоні з ЄС відіграють важливу роль. Перш за все як безпосередній ініціатор і, в той же час, бенефіціар євроінтеграційних заходів, які можуть бути вжиті Україною та підтримані Європейською Комісією. По-друге, але не менш важливе, ці території, пов'язані з передачею ноу-хау з розвинених територій, а також поширенням досвіду щодо процедури вступу до ЄС для українських зацікавлених сторін, включаючи утворення нових єврорегіонів та європейських територіальних угрупувань в Україні.

У висновках не можна не відмітити те, що геополітичне розташування, сусідство та активна співпраця з 4 країнами Європейського Союзу, безпосередньо впливає на процеси стратегічного планування та економічного розвитку Закарпатської області. Регіональні стратегії прикордонних регіонів повинні враховувати динаміку та тенденції розвитку територій по іншу сторону кордону. Прикордонні регіони потребують синхронізації з операційними планами сусідніх країн задля ефективного використання існуючих фінансових інструментів до 2020 року, що у свою чергу значно підвищить ефективність використання фінансових інструментів та спрямує зусилля потенційних інвесторів у напрямку розвитку території.

Перспективами подальших досліджень є формування ефективної регіональної політики через створення дієвої моделі розвитку прикордонних регіонів відповідно до сучасних викликів та перспектив розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бенч В. Вішеград та Україна: Географічна та регіональна політика літнього університету. Покращення транскордонного співробітництва між Європейським Союзом та Україною в сфері регіонального розвитку, розвиток інвестицій та соціального капіталу в прикордонному регіоні / V.Benc, J. Buzalka, A. Duleba // Summer University Almanac. – Presov: s.r.o. Presov, 2014. – 124 p.

2. Bitusikova A. Regions and Regionalism in Slovakia: Socio-Antropologocal Approach / A. Bitusikova, Stefan August Lutgenau (Ed.) // Regionalization and Minority Policies in Central Europe. Case Studies from Poland, Slovakia, Hungary and Romania. – Vienna: Studienverlag, 2013. – 195 p.

3. Кубиний Н. Ю. Принципы моделирования системы активизации стратегического потенциала экономики / Н. Ю. Кубиний, М. Ю. Шеверя, В. В. Кубіній // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D «Экономические и юридические науки. Экономика и управление». – 2013. – Вып. 5. – С. 43-46.

4. Кубиний Н. Ю. Экономическое развитие как платформа стратегической конкурентоспособности / Н. Ю. Кубиний, С. Н. Мошак, В. Кузмишинова // Социально-экономические проблемы региона в условиях инновационного развития территорий: Материалы Международной научно-практической конференции (г. Нижневартовск, 30 апреля 2014 г.). – Новосибирск: ООО агентство «Стбпринт», 2014. – С. 96-103.

5. Кубіній Н. Ю. Сучасні методи прогнозного аналізу розвитку економічної системи / [Н. Ю. Кубіній, О. А. Федорович, Т. М. Росада, Н. М. Клованич] // Науковий вісник Ужгородського університету: зб. наук. праць. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 1 (38). – С. 164-167.

6. Nosa N. Integration across Five Countries. Strategies and Initiatives of Zakarpattya Region / N. Nosa //Enhancing Cross-Border Cooperation Between the European Union and Ukraine with regard to Regional Development, Investments and social capital development in the cross-border region. – Presov, 2014. – P. 89-101.

7. Стратегія українсько-словацького транскордонного співробітництва 2020 [Електронний ресурс] / V. Benc, A. Duleba, Martin Angelovic, Katarina Sira, Tetjana Chavarga, Oleh Luksha, Oksana Stankevich, Ivan Hevci, Nataliya Nosa-Pylypenko, edited by M. Goch and V. Pylypenko. – Uzhhorod: Agency Drim, 2014. – 46 p. – Режим доступу: http://iardi.org/wp-content/uploads/2011/10/StrategiaCBC_SK-UA_ENG.pdf.

8. Стратегічне планування як фактор конкурентоспроможності: теоретичний та практичний аспекти: монографія / [В. П. Мікловда, Н. Ю. Кубіній, Ф. Ф. Шандор та ін.]. – Ужгород: Закарпаття, 2011. – 201 с.

9. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: епістомологічні підходи та практична проблематика: монографія / В. П. Мікловда, І. Г. Брітченко, Н. Ю. Кубіній. – Полтава: ПУЕТ, 2013. – 307 с.

10. Носа-Пилипенко Н.О. Сталий розвиток прикордонних регіонів через ефективне стратегічне планування на прикладі Закарпатської області / Н. О. Носа-Пилипенко, L. Jurkovicova // Науковий вісник

Ужгородського університету: зб. наук. праць. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 1 (45). – С. 128-133.

Носа-Пилипенко Наталия Александровна

ЗАКАРПАТСКАЯ ОБЛАСТЬ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ КАРПАТСКОГО ЕВРОРЕГИОНА: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

В статье исследуются вопросы стратегического планирования приграничных регионов. Представлена общая логическая последовательность разработки стратегий экономического и социального развития приграничных территорий на примере Стратегии Карпатского Еврорегиона 2020. Автор статьи поднимает вопрос, какой должна быть концепция региональной политики приграничных регионов Украины. Новизна статьи в том, что автором осуществлен сравнительный анализ социально-экономического развития приграничных регионов Украины с приграничными регионами Венгрии, Словакии, Румынии и Польши в рамках Стратегии Карпатского Еврорегиона 2020. Анализ показывает, что приграничные регионы имеют много общих проблем: социально-экономическая отсталость, высокий уровень безработицы, отток образованной молодежи к более привлекательным территориям за пределами региона, рост межрегиональных диспропорций, возникновение новых вызовов в сфере решения глобальных проблем, таких как миграция, геополитические изменения и т.д. Однако наряду с проблемами для приграничных территорий открывается простор для новых возможностей, связанные с евроинтеграционными процессами в Украине, что является причиной необходимости формирования нового стратегического подхода к развитию приграничных регионов. Сотрудничество с пограничными регионами открывает большой потенциал, который может быть использован в интересах всех приграничных регионов. Существуют сильные традиции трансграничного сотрудничества (как двух-, так и многостороннего) на региональном и местном уровнях, а также на уровне различных учреждений. Также можно опираться на культурное разнообразие и межэтнические отношения. Карпатский Еврорегион представляет собой 16-ти миллионный рынок для малого и среднего бизнеса. Существует также разнообразный набор туристических достопримечательностей, что является хорошей основой для межрегионального развития туризма, а также для привлечения туристов из других стран. Кроме того, есть возможность привлечения дополнительных средств для обеспечения трансграничного и транснационального сотрудничества, имеющиеся в европейских структурах и инвестиционных фондах. Результатом исследования является общая методология формирования стратегической модели развития приграничного региона на примере Закарпатской области, что имеет большое практическое значение в контексте осуществления эффективной региональной политики и процесса реформирования экономики Украины. Перспективами дальнейших исследований является формирование эффективной региональной политики посредством создания действенной модели развития приграничных регионов в соответствии с современными вызовами и перспектив развития.

Ключевые слова: *стратегическое планирование, методология, социально-экономическая система, европейская интеграция, стратегическое планирование, устойчивое развитие, региональное развитие, трансграничное сотрудничество.*

Nosa-Pylypenko N.

TRANSCARPATHIAN REGION AS A PART OF CARPATHIAN EURO REGION: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

In the article the author explores issues of strategic planning in border regions. The overall logical sequence on developing the economic and social strategies on the example of the Carpathian Euro region Strategy 2020 has been processed. The author of the article raises the question concerning the concept of border regional policy in Ukraine, analyzes the methodological approaches to the implementation of the regional policy in border regions of Ukraine. The novelty of the paper is in the following: the author has made a comparative analysis of social and economic development of border regions of Ukraine with border regions of Hungary, Slovakia, Romania and Poland within Carpathian Euro region Strategy 2020 which shows that border regions have many common problems: social and economic backwardness, high level of unemployment, the outflow of educated youth to the attractive centers outside the region, the growth of inter-regional disparities, forming new challenges addressing the global issues such as migration, geopolitical changes, etc. But at the same time the border areas are opened for new opportunities related to the European integration processes in Ukraine, which is the basis for the developing new strategic approach to border regions. Cooperation with the border region offers great potential, which can be used for the benefit of all border regions. There is a strong tradition of cross-border cooperation (both bilateral and multilateral) at regional and local levels and between various institutions. You can also rely on cultural diversity and inter-ethnic relations. Carpathian Euro region is a 16,000,000th market for small and medium businesses. There is also a set of diverse tourist attractions, which is a good basis for the development of inter-regional tourism and attraction of tourists from other countries. In addition, it is possible to get additional funds for cross-border and transnational cooperation to the European institutions and investment funds. The result of the research is the general methodology of forming the strategic model of border region on the example of Transcarpathian region, which is of great practical importance in the context of an effective regional policy and the process of reforming the economy in Ukraine. Prospects for further research are to develop an effective regional policy by creating an effective model of border regions according to modern challenges and development prospects.

Keywords: *strategic planning, methodology, social and economic system, European integration, strategic planning, sustainable development, regional development, cross-border cooperation.*

Одержано 08.02.2016 р.

УДК 331.5.024.5

Пауш Маріанна Михайлівна,
аспірант кафедри фінансів та банківської справи,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РЕГУЛЮВАННЯ ДЕПРЕСИВНИХ РИНКІВ ПРАЦІ

У статті розкрито теоретико-методологічні засади державної політики регулювання зайнятості на депресивних гірських територіях Карпатського регіону України. Мета статті – визначення теоретико-методологічних засад реалізації державної політики зайнятості на депресивних територіях. При обґрунтуванні основних теоретичних і практичних результатів даної статті застосований метод теоретичного узагальнення, системного підходу, методи економічного та порівняльного аналізу. З'ясовано сутність та критерії типологізації депресивних ринків праці за ключовими показниками – рівнем зайнятості гірського населення, масштабами безробіття та рівнем доходів. Виділено два сегменти депресивних локальних ринків праці – традиційні і нові, визначено відмінності між ними та генезис їх формування. Доведено, що вихід із системної економічної кризи економіки гірських територій Карпат зумовлює необхідність підтримки їх з боку держави, оскільки власні ресурси для подолання депресивного стану у цьому випадку значно обмежені. Це вимагає формування з боку держави активного ринку праці з метою забезпечення ефективної зайнятості гірського населення. Запропоновано методичні підходи до формування активного ринку праці та обґрунтовано базові принципи концепції державної політики його регулювання. Визначено зв'язок програм соціально-економічного розвитку гірських територій зі стратегією зайнятості, орієнтацію державної соціальної політики на загальнолюдські цінності, ключовою з яких є право людини на працю, освіту, свободу вибору сфери і місця застосування свого досвіду. Розкрито сутність ефективної зайнятості та механізми її забезпечення. Обґрунтовано необхідність внесення суттєвих коректив у державну політику регулювання зайнятості гірського населення, що полягає у відході від підтримки і боротьби із безробіттям до стимулювання і розвитку сфери докладання праці шляхом формування багатоукладної, диверсифікованої економіки. Запропоновано стратегічні напрями державної політики регулювання зайнятості на депресивних територіях, що включають розробку цільових комплексних програм зайнятості, підтримку ділової активності, інституційне забезпечення регулювання трудових відносин і ринку праці, формування привабливого інвестиційного середовища тощо. Перспективи подальших досліджень можуть бути спрямовані на формування дієвого механізму регулювання розвитком депресивних ринків праці.

Ключові слова: *депресивні ринки праці, державне регулювання, принципи розвитку, механізми, гірські території.*

ВСТУП

Поглиблення диференціації у рівнях соціально-економічного розвитку в просторовому зрізі супроводжується соціальною напругою на локальних ринках праці. Особливо складна ситуація склалася в сфері соціально-трудових відносин на локальних ринках праці гірських територій Карпатського регіону, які мають всі ознаки депресивності. Це вимагає внесення суттєвих коректив у державну політику зайнятості, формування ефективних механізмів регулювання трудових відносин у гірських районах зони Карпат, забезпечення ефективної зайнятості. Саме ці питання визначають актуальність і необхідність наукових досліджень з трудоресурсної проблематики у напрямі розвитку теоретико-методологічних засад формування державної політики регулювання зайнятості та формування активного ринку праці в гірських поселеннях зони Українських Карпат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні положення нової концепції зайнятості, підходи до аналізу місця, ролі та методів державного регулювання ринку праці в умовах трансформаційної економіки викладено у працях С. Бандура, Д. Богині, І. Бондар, В. Брича, С. Вовканича, В. Геєця, М. Долішнього, Т. Заяць, С. Злупка, А. Колота, О. Кузьмін, Г. Купалової, Л. Лисогор, Є. Лібанової, В. Мікловди, В. Нижника, В. Онікієнка, Н. Павловської, М. Пітюлича, Л. Шевчук та інших вчених.

Мета статті (постановка проблеми). Мета статті – визначення теоретико-методологічних засад реалізації державної політики зайнятості на депресивних територіях.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Соціально-економічні і політичні зміни за останній період призвели до серйозного ускладнення ситуації в сфері зайнятості, соціально-трудових відносин і ринку праці в Україні та її регіонах, особливо на локальних ринках праці гірських територій зони Карпат. Підтвердженням цього є три аргументи, які дозволяють оцінити ситуацію в сфері зайнятості гірського населення.

По-перше – у більшості гірських поселень Карпатського регіону екстремально високий показник безробіття. У 2013 році він перевищував у 1,1 рази середньообласні показники, а у Закарпатській області – в 2,1 рази.

По-друге – у гірських поселеннях областей зони Карпат значно нижчий рівень доходів населення. Наприклад, офіційні доходи населення гірських

територій практично у 2 рази нижчі, ніж у середньому в областях зони Карпат, вони є на рівні прожиткового мінімуму. Тому, як відмічає В. Кравців, гірські громади, як правило, характеризуються бідністю [1, с. 3].

По-третє – локальні ринки праці гірських територій характеризуються масштабною трудовою міграцією, якою за експертними оцінками охоплено 20% економічно активного населення [3, с. 77]. Її домінантною ознакою є відсутність сфери докладання праці у місцях проживання населення.

Репрезентована група показників дозволяє оцінити глибину кризової ситуації в сфері зайнятості гірського населення та віднести переважну більшість локальних ринків праці до депресивних.

В економічній літературі існують різні підходи до типологізації ринків праці та їх сегментації. Найбільш поширеним є типологізація ринків праці за масштабами: макроринок, що включає, міжнародний, національний; мезоринок праці – регіональний, або галузевий; мікроринок, або, як його часто іменують, внутрішній ринок праці, який охоплює безпосередньо рівень господарюючих суб'єктів.

Ринки праці можна типологізувати за адміністративно-територіальною ознакою з їх послідуючою сегментацією на міські, районні та сільські. За ступенем інтегрованості ринок праці може бути інтегрований і локальний.

Дуже часто ринки праці типологізують за ступенем еластичності, співвідношенням попиту і пропозиції, з врахуванням професійно-кваліфікаційного рівня економічно активного населення тощо.

Економічна теорія праці досліджує такі типи ринків праці – конкурентного ринку праці, монополії, модель попиту на працю в ситуації олігополії та олігопсонії, а також модель двосторонньої монополії на ринку праці [2, с. 166].

Серед українських вчених слід відзначити дослідження М. Шаленко, яка застосувала теорію сегментації до національного ринку праці, виокремивши в його структурі проблемні ринки і вичленивши близько 400 часткових регіональних ринків праці [5, с. 31-38]. У. Садова та Л. Семів одним із важливих критеріїв ринку праці вважають його місткість, під яким автори розуміють максимально можливі обсяги реалізації потреб незайнятого населення (постійно і тимчасово проживаючого у місцях докладання праці) з урахуванням їх пропозиції, виходячи з конкретних умов простору і часу [4, с. 35]. По суті, місткість ринку, як критеріальна ознака його типологізації, авторами розуміється як наявність реальних можливостей окремого адміністративно-територіального формування (села, міста, району, області) за рахунок власного виробничо-ресурсного потенціалу досягти рівноваги між попитом і пропозицією праці.

Існуючі підходи до типологізації ринків праці засвідчують, що в науці і практиці не існує універсальних критеріїв, за допомогою яких можна було б здійснювати та формувати їх діагностику і стратегію регулювання. Множинність підходів до типологізації ринків праці обумовлена, в першу чергу, складністю самого суб'єкта регулювання, а також багатовекторністю, мінливістю і динамізмом відносин, які виникають з приводу включення носіїв праці в сферу трудових відносин. Ці відносини мають не тільки просторову специфіку, вони детерміновані етноспецифікою економічно активного населення, його схильністю до мобільності, культурою праці, історичними трудовим традиціями тощо. Під їх впливом змінюється мотивація трудової діяльності, інтереси людини у процесі трудової самореалізації і саморозвитку. Відповідно до цього змінюються методологічні підходи до типологізації ринків праці, збагачується інструментарій аналізу, що має важливе значення для формування стратегії і тактики їх регулювання. Принаймні це означає, що критерії, які лежать в основі типологізації ринків праці, мають здатність змінюватися, відповідно до чого формуються механізми управління ресурсами праці, урізноманітнюється сама їх типологізація.

У цьому контексті особливої уваги заслуговує науковий аналіз та дослідження депресивних ринків праці. Методологічною базою їх аналізу є теорія економічних циклів, в основу якої покладено коливання економічної або ділової активності. Фазою цього коливання є депресія, що характеризується застійним станом економіки, значним недовикористанням виробничих потужностей, а отже і людських ресурсів.

З цих теоретико-методологічних засад стає можливим виокремлення депресивних ринків праці як специфічного сегменту, що вимагає глибокого аналізу чинників, які посилюють диспропорції між попитом і пропозицією праці, генерують умови зростання рівня безробіття, масштабну трудову міграцію і, як наслідок, неефективне використання людського капіталу.

Розробка критеріїв виділення депресивних ринків праці, як специфічно проблемних, вимагає дослідження їх сутності, аналізу причин, що генерують умови нестабільності та підбору відповідних важелів їх регулювання.

Оскільки поняття «депресивні ринки праці» неповною мірою досліджено, тому виникає необхідність з'ясування їх сутнісних характеристик, які виділяють їх з-поміж інших ринків праці, важливого практичного компоненту системи державної політики зайнятості.

Під депресивними ринками праці розуміємо специфічний сегмент ринку праці, окреслений певними просторовими рамками, у межах якого наростання негативних тенденцій у сфері зайнятості населення відбувається значно швидшими темпами, ніж у регіоні, або в країні загалом. Ступінь такого перевищення є показником гостроти проблеми і одночасно визначає пріоритетність її вирішення. Це визначення приймається нами з методологічних позицій, в якості стартового при аналізі гірських ринків праці. Відповідно гірські ринки праці обмежені територіально географічними межами, населення яких зайнято переважно в сільському та лісовому господарствах, рекреаційній сфері. Місткість цих ринків не відповідає потребам працевлаштування економічно активного населення.

У структурі ринків праці гірських територій

можна виділити два:

- традиційно депресивні ринки, де протягом тривалого часу показники, що характеризують ефективність використання соціально-трудового потенціалу, перебували на значно нижчому рівні порівняно з іншими просторовими ринками праці;
- нові депресивні ринки праці, існування яких є результатом помилок, допущених у процесі реформування їх господарського комплексу.

Принципова відмінність традиційно депресивних від нових депресивних ринків праці полягає в тому, що останні внаслідок згортання сфери докладання праці у процесі реформування економіки гірських територій втратили наявний кваліфікований кадровий потенціал, особливо в пріоритетних сферах господарювання та соціальній інфраструктурі, внаслідок чого склалися глибокі диспропорції між попитом і пропозицією праці, а безробіття набуло циклічного характеру.

У гірських ринках праці формується своя інституційна структура. Формальні і неформальні інститути тісно переплітаються, взаємодіють, несуть у собі риси єдиного процесу інституціоналізації. Домінантною ознакою процесу інституціоналізації гірських ринків праці є їх функціонування переважно в неформальному руслі. Це відповідно веде до домінування неформальних відносин у сфері праці, які є типовими для гірських поселень, коли відсутні і локальні ринки праці, і державне їх регулювання. Звідси стає очевидним, що без активної державної політики зайнятості, тобто сукупності правових, організаційних і економічних заходів з боку держави, спрямованих на розвиток соціально-трудового потенціалу, забезпечення рівних можливостей економічно активного населення в реалізації права на працю і вільного вибору зайнятості, підтримці трудової і підприємницької ініціативи громадян з метою недопущення масштабного безробіття та формування ефективних механізмів соціального захисту тимчасово незайнятого населення.

В умовах формування інноваційної моделі розвитку економіки змістом активної політики держави в сфері зайнятості стає не боротьба з безробіттям, а активне сприяння розвитку сфери докладання праці в гірських поселеннях, підтримка різноманітних форм трудової діяльності, диверсифікація зайнятості. Це магістральний шлях виходу гірських ринків праці з депресивного стану, їх трансформація в активні ринки праці, що синтезують окремі елементи гнучкого і регульованого ринку праці з метою забезпечення ефективної зайнятості гірського населення.

Концепція активного ринку праці повинна базуватися на таких принципах:

- пріоритетність стратегії зайнятості при розробці державних, регіональних і субрегіональних програм соціально-економічного розвитку (залучення інвестицій у розвиток робочих місць в усіх секторах економіки, активна підтримка підприємницької діяльності як інструменту підвищення соціальної активності населення, сприяння становленню багатоукладної економіки гірських поселень);
- орієнтація державної соціальної політики на формування професійної придатності і культури праці, що забезпечує права людини на працю, освіту, гідні умови життя, свободу переміщення;
- орієнтація на продуктивну зайнятість як стратегічну мету розвитку і передумову стабілізації економіки. Економічною основою реалізації цієї мети є глибокі перетворення в сфері трудових відносин, формування багатоукладної економіки, раціональне поєднання колективних форм господарювання з приватною ініціативою, орієнтація на збалансований розвиток різних сегментів економіки, державна підтримка особистих селянських господарств як домінуючої організаційно-правової форми господарювання в аграрному виробництві гірських поселень;
- негативне сприйняття безробіття як соціального зла, яке неможливо нівелювати пасивними компенсаційними заходами в умовах нерозвинутості соціальної і виробничої інфраструктури сфери послуг, закриття закладів соціально-культурного призначення.

Окреслені базові принципи концепції активного ринку праці в гірських поселеннях залишають за державою роль гаранта ефективної зайнятості гірського населення, оскільки переважна більшість цих територій не мають власних ресурсів для подолання депресивності їх економіки, а відповідно розв'язання проблеми зайнятості.

Рис. 1. Державна політика формування активного ринку праці

Це означає, що саме держава формує загальну стратегію функціонування активного ринку праці і здійснює основні витрати з підтримки зайнятості гірського населення (рис. 1).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Ефективність реалізації державної політики зайнятості на депресивних ринках праці гірських територій значною мірою залежить від її взаємодії з підприємницькими структурами, органами державної влади на місцях, територіальними громадами. Синергетичний ефект від їх взаємодії створює економічне підґрунтя для забезпечення ефективної зайнятості гірського населення. Перспективи подальших досліджень можуть бути спрямовані на формування дієвого механізму регулювання розвитком депресивних ринків праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кравців В. С. Українські Карпати: державна політика та стратегічні пріоритети сталого розвитку / В. С.Кравців // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Гірські території: проблеми та перспективи розвитку. – Львів, 2012. – Вип. 1 (93). – С. 3-17.
2. Ильина Л. О. Рынок труда и управление человеческими ресурсами: учеб. / Л. О. Ильина. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 416 с.
3. Регулювання трудоміграційних процесів в транскордонному регіоні: монографія / М. І. Пітюлич, В. В. Гоблик, Т. Д. Щербан, М. М. Пітюлич та ін.; за заг. ред. д.е.н., проф. Пітюлича М. І. – Мукачево: Вид-во МДУ, 2015. – 150 с.
4. Садова У. Я. Регіональні ринки праці: аналіз та прогноз / У. Я. Садова, Л. К. Семів; відп. ред. М. І. Долішній. – Львів, 2000. – 264 с.
5. Шаленко М. Концепція територіальної сегментації ринку праці України та її практичне використання / М. Шаленко // Економіка України. – 1994. – № 7. – С. 31-38.

Пауш Марианна Михайловна

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РЕГУЛИРОВАНИЮ ДЕПРЕССИВНЫХ РЫНКОВ ТРУДА

В статье раскрыты теоретико-методологические основы государственной политики регулирования занятости на депрессивных горных территориях Карпатского региона Украины. Цель статьи - определение теоретико-методологических основ реализации государственной политики занятости на депрессивных территориях. При обосновании основных теоретических и практических результатов данной статьи применен метод теоретического обобщения, системного подхода, методы экономического и сравнительного анализа. Определены сущность и критерии типологизации депрессивных рынков труда по ключевым показателям – уровню занятости горного населения, масштабам безработицы и уровнем доходов. Выделены два сегмента депрессивных локальных рынков труда – традиционные и новые, показаны различия между ними и генезис их формирования. Доказано, что выход из системного экономического кризиса экономики горных территорий Карпат вызывает необходимость их поддержки со стороны государства, поскольку собственные ресурсы для преодоления депрессивного состояния здесь значительно ограничены. Это требует формирования со стороны государства активного рынка труда с целью обеспечения эффективной занятости горного населения. Предложены методические подходы к формированию активного рынка труда и обоснованы базовые принципы концепции государственной политики его регулирования. Обозначена связь программ социально-экономического развития горных территорий со стратегией занятости, ориентация государственной социальной политики на общечеловеческие ценности, ключевой из которых является право человека на труд, образование, свободу выбора сферы и места приложения труда. Раскрыта сущность эффективной занятости и механизмы ее обеспечения. Обоснована необходимость внесения существенных корректив в государственную политику регулирования занятости горного населения. Ее суть заключается в отходе от поддержки и борьбы с безработицей к стимулированию и развитию сферы приложения труда путем формирования многоукладной, диверсифицированной экономики. Предложены стратегические направления государственной политики регулирования занятости на депрессивных территориях, включающих разработку целевых комплексных программ занятости, поддержку деловой активности, институциональное обеспечение регулирования трудовых отношений и рынка труда, формировании привлекательной инвестиционной среды и тому подобное. Перспективы дальнейших исследований могут быть направлены на формирование действенного механизма регулирования развитием депрессивных рынков труда.

Ключевые слова: *депрессивные рынки труда, государственное регулирование, принципы развития, механизмы, горные территории.*

Pausch M.

THEORETICAL APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF DEPRESSED LABOR MARKETS

The article deals with theoretical and methodological principles of state policy regulating employment in depressed mountain areas in the Carpathian region of Ukraine. Purpose of the article is the definition of theoretical and methodological principles of implementation of state policy of employment in depressed areas. In justification of major theoretical and practical results of this paper the method of theoretical synthesis, systematic approach, methods

comparative and economic analysis have been used. The essence and criteria of the typology of depressed labor markets according to key indicators - employment rate of the mountainous population, scale of unemployment and income- have been found. Two segments of depressed local labor markets have been highlighted - traditional and new, the differences between them and the genesis of their formation have been defined. It has been proved that the way out of the economic crisis of economy system in mountain areas of the Carpathians necessitates their support from the government because their resources to overcome the depression in this case are significantly limited. This requires from the state the formation of active labor market in order to ensure effective employment of the mountain population. Methodical approaches to formation of active labor market have been suggested and the basic principles of the concept of public policy regulation have been proved. The connection of social and economic development of mountain areas and employment strategy, orientation of state social policy on universal values, the key of which is the right to work, education, freedom of choice of sphere and place of the application of experiences have been defined. The essence of effective employment and mechanisms to ensure it have been disclosed. The necessity of introducing substantial adjustments in public policy regulating the employment of the mountain population has been substantiated. It means to move away from support and combat of unemployment and to stimulate the development of applications by forming a multi-labor, diversified economy. Strategic directions of state policy regulating employment in depressed areas have been suggested, including the development of integrated programs, targeted employment support of business activity, providing institutional regulation of labor relations and the labor market, creating an attractive investment environment etc. Prospects for further research are aimed at creating an effective mechanism for regulating the development of depressed labor markets.

Keywords: *depressed labor markets, government regulation, the principles of development, mechanisms mountain area.*

Одержано 10.02.2016 р.

РОЗДІЛ IV

ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА, БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 658.012

Погорелов Юрій Сергійович,
д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка,
Вахлакова Вікторія Володимирівна,
к.е.н., асистент кафедри обліку та аудиту,
Донбаський державний технічний університет

ОБЛІК ВИТРАТ НА ЕКОЛОГІЗАЦІЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність теми дослідження обумовлена об'єктивністю та затребуваністю процесів екологізації діяльності вітчизняних підприємств й відповідною необхідністю відображення таких процесів у бухгалтерському обліку для формування об'єктивної та адекватної інформації щодо міри екологізації діяльності підприємства. Мета статті полягає в окресленні пропозицій щодо накопичення в бухгалтерському обліку інформації щодо витрат на екологізацію діяльності підприємства на основі використання наявних рахунків обліку витрат та окремих інструментів обліку витрат. Для отримання результатів дослідження використано нормативний метод, монографічний аналіз, сценарний аналіз, візуалізація. Обґрунтовано необхідність якнайскорішого вирішення питань забезпечення екологізації діяльності вітчизняних підприємств. Розглянуто поняття екологізації, екологізації виробництва та споживання. Проведено аналіз існуючих підходів до відображення у бухгалтерському обліку інформації щодо екологізації діяльності підприємства. Уточнено розуміння витрат на екологізацію діяльності підприємства та їхньої відмінності від екологічних витрат. Розглянуто напрями використання інформації щодо витрат на екологізацію діяльності підприємства для різних зацікавлених контактних аудиторій. Окреслено економічну цінність інформації щодо витрат на екологізацію діяльності підприємства. Проведено аналіз можливості використання існуючих у бухгалтерському обліку рахунків для накопичення інформації щодо витрат на екологізацію діяльності підприємства. Показано існуючі суперечності у разі використання наявної методології бухгалтерського обліку під час обліку витрат на екологізацію діяльності підприємства. Сформовано пропозиції щодо накопичення інформації про витрати на екологізацію діяльності підприємства у бухгалтерському обліку. Запропоновано створення форм управлінської звітності щодо витрат на екологізацію діяльності підприємства. Результатами дослідження є пропозиції щодо накопичення у бухгалтерському обліку інформації щодо витрат на екологізацію діяльності підприємства. Наукова новизна дослідження та його практична цінність полягає у визначенні варіантів співвідношення обліку витрат на екологізацію діяльності підприємства із загальноприйнятим відповідно до П(С)БО бухгалтерським обліком на підприємствах, визначених пропозиціях щодо накопичення інформації про витрати на екологізацію діяльності підприємства у бухгалтерському обліку та внутрішній управлінській звітності підприємства.

Ключові слова: *облік, екологізація, витрати на екологізацію діяльності, екологічні витрати, Life cycle costing, управлінська звітність.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Об'єктивне зростання антропогенного навантаження на довкілля майже у всіх сегментах національного господарства призвело до необхідності переорієнтації з суто економічного погляду на економічні явища та процеси до еколого-економічного погляду, тобто врахування не тільки виключно фінансових результатів та оцінок діяльності економічних агентів, але й екологічних оцінок. Така проблема існує у всьому світі, й вона є справедливою для України, адже в Україні забруднення довкілля різними джерелами такого забруднення є загрозливим: останніми роками загальний повний обсяг викидів забруднюючих речовин сягає більше 450 млн. тон щорічно [27]; на кожен квадратний кілометр території країни припадало 328,3 тонн діоксиду вуглецю і 7,2 тонн інших забруднюючих повітря речовин [27].

Однак, у деяких регіонах ці показники значно перевищили середній рівень по країні. Так, у Донецькій області обсяги викидів у розрахунку на 1 км^2 були більшими у 8 разів, а на 1 особу у 3,6 рази, Дніпропетровській – відповідно, у 4 та 3 рази, Луганській – у 2,3 та 2,1 разів більше [27].

В Україні об'єктивно існують причини, які загострюють екологічні проблеми: очисне обладнання схильне до зносу на 50-70%, а його відновлення через відсутність коштів не проводиться; зменшено темпи, а в ряді випадків призупинено капітальне будівництво, реконструкція та модернізація екологічних об'єктів, впровадження екологічно чистих та ресурсозберігаючих технологій; діючий економічний механізм природокористування носить фіскальний характер, спрямований в основному на акумуляцію коштів на місцевому, обласному та державному рівнях і не враховує економічні інтереси підприємства; недосконала податкова система, відсутні будь-які пільги, пов'язані з активізацією природоохоронної діяльності [12, с. 15; 17, с. 32].

Все сказане зумовлює актуалізацію проблематики екологізації діяльності підприємства та всіх пов'язаних із нею питань, у тому числі питань витрат на екологізацію та їхнього відображення в обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань обліку витрат на екологізацію діяльності підприємства потребує уточнення змісту поняття екологізації. Існуючі точки зору щодо поняття екологізації, зокрема екологізації виробництва представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Тлумачення поняття «екологізація виробництва»

Джерело	Визначення поняття
[33]	Комплекс заходів, який включає в себе передусім раціональне використання природних ресурсів на всіх стадіях їх переробки та відтворення, зменшення кількості відходів та оптимізацію їх якості, раціональне розташування виробничих сил, а також раціоналізацію мислення технічних робітників
[32]	Інструмент забезпечення екологічної безпеки та досягнення сталого розвитку, інтегруючий соціо-еколого-економічні процеси, засновані на прийнятті взаємопов'язаних економічних, техніко-технологічних, соціальних рішень, що сприяють ефективному досягненню екологічних цілей і завдань в еколого-економічній виробничій системі
[26]	Удосконалення наявних і створення нових технологічних процесів, які повніше задовольняють принцип непорушення екологічної рівноваги

Поняття «екологізація» конкретизується стосовно певних процесів або явищ, набуваючи нових характерних рис. Так, на стику екології та економіки виникають поняття «екологізація виробництва» та «екологізація споживання». Поняття екологізації виробництва пов'язано із раціональним використанням природних ресурсів, їхньою економією, розширеним відтворенням, непорушенням екологічної рівноваги [26], а екологізація споживання розглядається як зміна переваг споживачів у бік екологічно чистої продукції та товарів проти тих, що забруднюють навколишнє середовище [7, 37].

Об'єктивність процесів екологізації зумовлює доцільність їхнього відображення в бухгалтерському обліку, оскільки такі процеси потребують витрачання ресурсів, але передбачають формування певного корисного ефекту.

Принципово питання відображення результатів екологічної діяльності підприємств в обліку новими не є, й такі питання почали розглядатися доволі давно (наприклад [4]), й можна простежити в обліку еволюцію від суто обліку екологічних витрат [4, 9] до обліку витрат на діяльність підприємства, яка відповідає екологічним вимогам [2, 3]. При цьому окремі автори в межах еволюції обліку розглядають навіть еколого-економічний облік [15, 24], або екологічний облік [5, 6, 8, 25, 30, 34, 36], або фінансово-екологічний облік [16]. Інші автори [20, 21-23] більш зважено розглядають не екологічний облік як окремий вид обліку, а інтеграцію питань обліку екологічної діяльності підприємства у загальну систему бухгалтерського обліку. Окремі дослідники [10, 14, 18, 19, 31, 35] акцентують увагу та методологічних аспектах обліку певних операцій, пов'язаних із екологізацією діяльності підприємства. Втім, слід зазначити, що впровадження повноцінного еколого-економічного обліку хоча й є перспективним напрямом еволюції обліку, але часто потребує доволі значних зусиль й тому не підтримується вітчизняними підприємствами,

Тому, з прагматичної точки зору, заслуговує на увагу питання відображення показників та результатів екологізації діяльності підприємства в бухгалтерському обліку на основі достатньої адаптації існуючої методології та практики обліку з урахуванням принципу повноти. Слід при цьому підкреслити, що результат екологізації часто має не фінансовий характер (точніше, не тільки фінансовий), тому його повноцінне відображення в обліку часто ускладнене. На відміну від нього витрати на екологізацію діяльності підприємства часто мають фінансовий вираз, й саме тому вони заслуговують на відображення в бухгалтерському обліку.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті полягає в окресленні облікових процедур для обліку витрат, пов'язаних із екологізацією діяльності підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Попри той факт, що екологізація діяльності вітчизняних підприємств дедалі більше постає об'єктивним та витребуваним процесом в українській економіці, питання відображення в обліку витрат на

екологізацію діяльності підприємства залишаються не повною мірою вирішеними.

Використання поняття «витрати на екологізацію діяльності підприємства» потребує уточнення його змісту. На основі аналізу [12, 13, 29] поняття витрат на екологізацію діяльності підприємства пропонується розуміти як частину екологічних витрат, яка викликана зусиллями підприємства мінімізувати шкідливий вплив на зовнішнє середовище та пов'язана із запобіганням забруднення. Витрати на екологізацію діяльності підприємства (у вигляді витрат запобігання забруднення) не можна ототожнювати із екологічними витратами, оскільки екологічні витрати (у суспільному розумінні) включать в себе як витрати на запобігання забруднення, так і економічний збиток від такого забруднення [1].

У бухгалтерському обліку підприємства коректно відображати лише суто витрати на запобігання забруднення (витрати на екологізацію діяльності підприємства), оскільки суспільний економічний збиток від забруднення до діяльності підприємства відношення не має (поки з точки зору бухгалтерського обліку не конкретизований у зобов'язаннях підприємства або витратах майбутніх періодів, що пов'язані із нейтралізацію нанесеної екологічної шкоди).

Слід підкреслити, що сьогодні в Україні згідно існуючих П(С)БУ відображення результатів екологізації діяльності підприємства не є обов'язковим, й у існуючій фінансовій звітності показники витрат на екологізацію діяльності підприємства не підлягають обов'язковому розкриттю для сторонніх користувачів. Втім, інформація щодо таких витрат може бути за результатами обліку корисною підприємству у таких випадках (рис. 1).

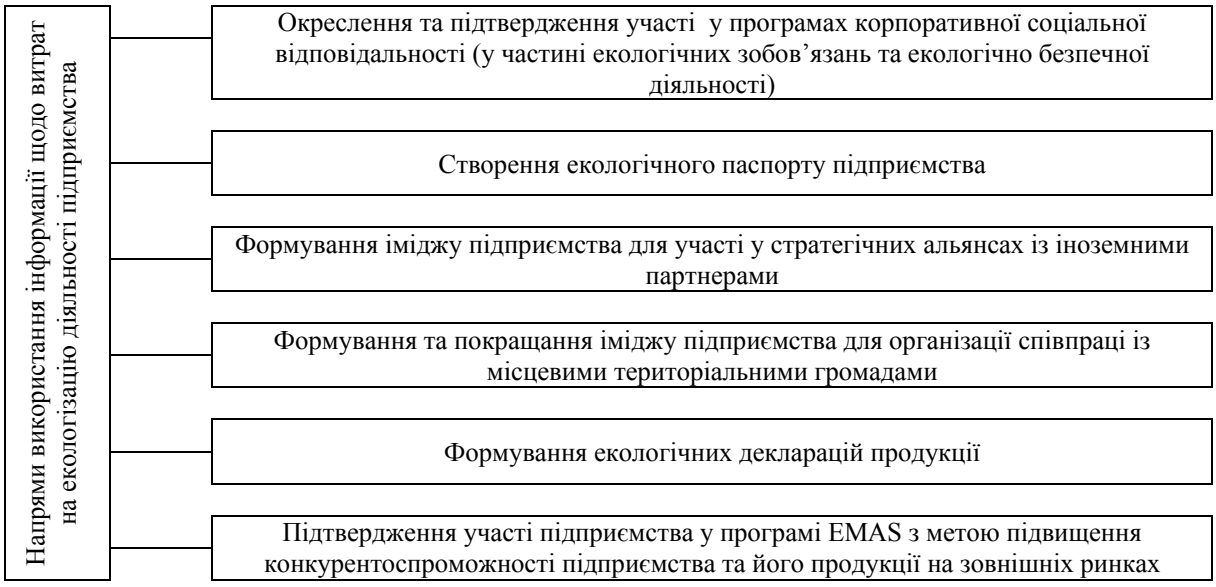


Рис. 1. Напрями використання інформації щодо витрат на екологізацію діяльності підприємства (запропоновано авторами)

Інформація щодо витрат на екологізацію діяльності підприємства для підприємства може мати не тільки суто суспільний ефект, бути корисною для певних дій, але й мати безпосередню економічну цінність у таких випадках (рис. 2).

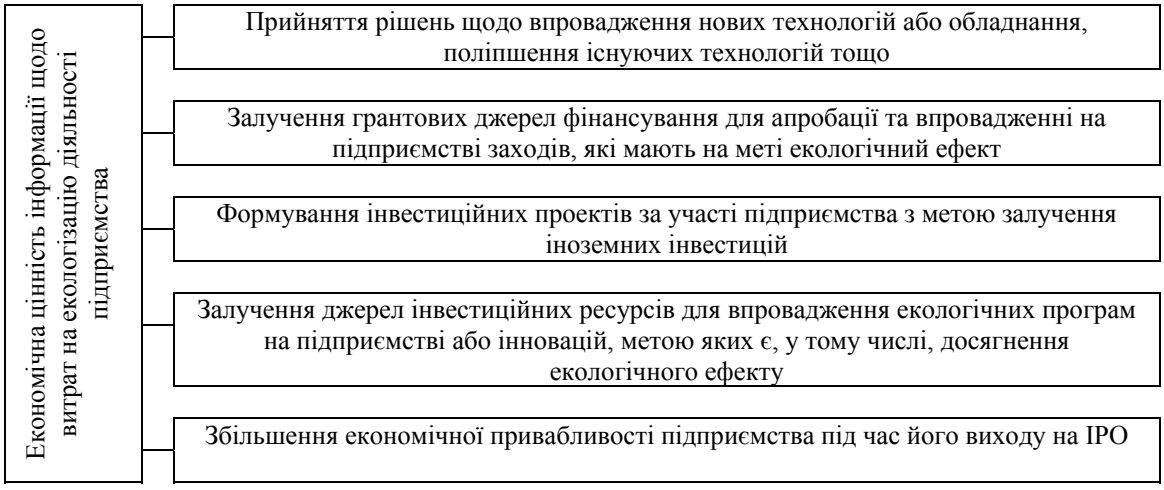


Рис. 2. Економічна цінність інформації щодо витрат на екологізацію діяльності підприємства (запропоновано авторами)

Для українських підприємств економічна цінність інформації про екологічні витрати є недооціненою. Так, питання соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу або його відповідності певним екологічним нормам до сьогодні в Україні значного поширення не отримали. Хоча ще у 1993 році Рада ЄС ввела у дію «Правила добровільної участі компаній промислового сектора в Схемі екологічного управління й аудиту Європейського Співтовариства» (Схема EMAS).

Даний документ передбачений для компаній (у тому числі малих і середніх підприємств), які здійснюють промислову діяльність. Участь у EMAS сьогодні в Європі є добровільною, але сам факт існування такого документу свідчить про подальшу актуалізацію екологічності як важливого критерію діяльності підприємства. У такому трактуванні адекватні витрати на екологізацію діяльності підприємства будуть одним з факторів, що зумовлює його привабливість для потенційних інвесторів, отже, це спрощуватиме вихід підприємства на IPO. Відображення витрат на екологізацію діяльності підприємства є корисним і з позиції декларування корпоративної соціальної відповідальності підприємства у побудові взаємодії підприємства із зацікавленими контактними аудиторіями.

Розглядаючи питання відображення в обліку витрат на екологізацію діяльності підприємства, можна виділити три шляхи співвідношення обліку таких витрат із загальноприйнятим бухгалтерським обліком в Україні відповідно до норм ПСБО:

1. Ведення паралельного обліку витрат на екологізацію діяльності підприємства разом із традиційним бухгалтерським обліком.
2. Інтеграція обліку витрат на екологізацію діяльності підприємства у систему бухгалтерського обліку.
3. Обмежений облік у вигляді накопичення інформації за окремими видами витрат на екологізацію діяльності підприємства.

Аналізуючи розглянуті три шляхи співвідношення обліку витрат на екологізацію діяльності підприємства із загальноприйнятим бухгалтерським обліком в Україні відповідно до норм ПСБО, слід сказати таке. Очевидно, що обмежений облік є найбільш простим шляхом обліку витрат на екологізацію діяльності підприємства, але його цінність представляється доволі сумнівною, оскільки він дозволятиме накопичувати тільки доволі фрагментарну інформацію. Паралельний (відокремлений) облік витрат на екологізацію діяльності підприємства дозволятиме формувати необхідну інформацію, але він потребуватиме додаткових витрат зусиль та часу, у певних моментах фактично дублюючи традиційний бухгалтерський облік. У такій ситуації найбільш корисним постає з числа розглянутих шлях №2, у вигляді інтеграції обліку витрат на екологізацію діяльності підприємства у систему бухгалтерського обліку у загальну систему бухгалтерського обліку на підприємстві.

Разом із тим, при спробі інтегровано відобразити витрати на екологізацію діяльності підприємства у бухгалтерському обліку виникає сукупність проблем. По-перше, згідно існуючої методології обліку в Україні, витрати на екологізацію діяльності підприємства будуть розмежовані на ті витрати, які будуть враховані як зростання вартості активів, й витрати періоду (оскільки такі витрати некоректно включати до складу собівартості продукції). Наприклад, встановлення нових фільтрів, які знешкоджують викиди на підприємстві, з точки зору виробництва є екологізацією, але має бути відображене як зростання вартості активів підприємства (й відповідні суми в обліку не будуть відображені як витрати), а витрати на консультування щодо вибору та встановлення таких фільтрів, або вивчення комерційних пропозицій, скоріше за все, будуть відображені у складі адміністративних витрат підприємства. Отже, консолідовано відобразити такі витрати не представляється можливим, оскільки з точки зору методології обліку частина таких витрат буде мати інвестиційний характер й в обліку буде відображена як зростання вартості активів, а інша частина – буде розпорошена між різними статтями витрат підприємства. По-друге, навіть операційні витрати підприємства, які пов'язані із екологізацію, будуть розпорошені за декількома рахунками, оскільки такі витрати можуть відноситися як до виробничої діяльності підприємства, й відповідно до загальновиробничих витрат, так і до інших видів діяльності підприємства. По-третє, орієнтуючись на загальний принцип зіставлення доходів та витрат, включати витрати на екологізацію до сукупності витрат періоду не дуже коректно, оскільки результат від таких витрат, скоріше за все, відноситиметься до майбутніх періодів діяльності підприємства. Отже, методологічно більш правильно такі витрати вважати витратами майбутніх періодів. Але й при цьому виникає актуальна проблема (відповідно до принципу співставлення доходів та витрат в обліку): чітко визначити період, у якому понесені витрати на екологізацію діяльності підприємства принесуть певний корисний результат у фінансовому вимірнику, можливо далеко не завжди, отже у певних випадках згідно П(С)БО 16 «Витрати», витрати на екологізацію діяльності підприємства більш коректно вважати витратами періоду (коли не можна чітко встановити факт та період отримання корисних результатів), а у певних випадках такі витрати можуть бути визнані як витрати майбутніх періодів.

Певним вирішенням окресленої проблемної ситуації могло б стати введення спеціального субрахунку за рахунками 92 «Адміністративні витрати» та 94 «Інші операційні витрати», але далеко не всі затрати, пов'язані із екологізацією діяльності підприємства за прийнятою методологією обліку можуть бути враховані у складі таких рахунків.

Частковим вирішенням є можливість застосування субрахунку 978 рахунку 97 «Інші витрати», оскільки сам рахунок є відокремленим від інших «більш традиційних» рахунків витрат, отже принципово його можна використовувати для обліку витрат на екологізацію діяльності підприємства. Але разом із тим діюча інструкція щодо використання Плану рахунків бухгалтерського обліку не передбачає можливості коректного накопичення інформації щодо

понесених витрат на екологізацію на 97 рахунку, оскільки згідно такої інструкції витрати з такого рахунку можуть бути списані тільки одразу на дебет рахунку 79 «Фінансовий результат». У такій ситуації виникає дилема: у разі консолідації витрат на екологізацію за запропонованим рахунком буде порушуватися принцип віднесення таких витрат до існуючих статей витрат (загальновиробничі, адміністративні тощо), й фактично будуть порушені вимоги Інструкції [11]; з іншого боку, використовувати рахунок 97 (як, до речі і 94) як транзитний не можна, оскільки це прямо суперечить інструкції [11], згідно норм якої накопичені за цими рахунками витрати слід одразу списувати на фінансовий результат підприємства. З іншого боку, використовувати два рази рахунки витрат підприємства за статтями (тобто двічі відображати інформацію щодо затрат підприємства на екологізацію діяльності на рахунках 9 класу – за їхньою приналежністю до певної статті затрат та до витрат на екологізацію) також некоректно, хоча й суто арифметично вірно – у такій ситуації один з двох використовуваних рахунків буде виступати як транзитний щодо витрат на екологізацію діяльності підприємства.

Норми вітчизняних П(С)БО у такій ситуації більшою мірою обмежують підприємство – якщо підприємство веде облік відповідно до норм М(С)БО, то ситуація дещо спрощується, оскільки підприємство, дотримуючись існуючих принципів обліку, може самостійно впроваджувати необхідні рахунки, у тому числі й відокремлені рахунки для накопичення інформації про витрати підприємства на екологізацію його діяльності. І в такій ситуації як сукупна величина витрат на екологізацію діяльності підприємства, так і окремих статей таких витрат може бути визначена порівняно просто – як обороти за спеціальним рахунком, який буде мати транзитний характер. Але навіть в такій ситуації невирішеним залишається питання «інвестиційних» витрат на екологізацію діяльності підприємства, тобто витрат коштів, уособлених у вартості необігових активів.

У такій ситуації найбільш коректним виходом може стати впровадження спеціального внутрішнього рахунку, на якому буде накопичуватися інформація щодо витрат на екологізацію діяльності підприємства (якщо це дозволяє система бухгалтерського обліку на підприємстві) або впровадження у разі використання автоматизованого обліку у загальній номенклатурі статей витрат підприємства статті «Витрати на екологізацію діяльності підприємства» (наприклад, використання програмного комплексу «1С Бухгалтерія 8.2» дозволяє не тільки вести облік витрат за існуючими у бухгалтерському обліку статтями витрат, але й за кожним видом витрат деталізувати їхній характер). Це дозволить, не порушуючи норми Інструкції [11] та не втручаючись у загальні «традиційні» проводки на підприємстві, автоматично накопичувати інформацію стосовно операційних витрат на екологізацію діяльності підприємства.

Використання цієї ж статті «Витрати на екологізацію діяльності підприємства» принципово є можливим й для накопичення інформації стосовно інвестиційних витрат (які в бухгалтерському обліку будуть представлені збільшенням вартості активів): віднесення операції введення основних засобів до складу витрат на екологізацію діяльності підприємства можливо із уточнення відповідної статті витрат. Слід підкреслити, що у контексті існуючої методології обліку, звичайно, зростання вартості активів не є витратами, але облік витрат на екологізацію діяльності підприємства не регламентований нормативно, отже, скоріше може бути віднесений до управлінського обліку, у якому визнання витрат може здійснюватися не тільки за принципом співвідношення витрат та доходів, але й за касовим методом.

Зважаючи на той факт, що сучасна система обліку не дозволяє консолідовано відображати затрати, які можуть бути пов'язані із екологізацією виробництва, й на той факт, що такі затрати можуть відноситися до різних часових горизонтів (зокрема, частина з них буде операційною, а, отже буде розпорошено відображатися на рахунках операційних затрат, а частина буде фактично інвестиційною), певним вирішенням ситуації може стати використання спеціальних інструментів управління затратами, наприклад Life cycle costing (розглянуто у [28]), відповідно до якого витрати підприємства розглядаються за окремими етапами життєвого циклу. Це не відміняє загальної методології обліку із розподілом витрат на операційні та інвестиційні (тобто ті, які збільшують вартість активів підприємства), але доповнює її, дозволяючи консолідовано розглянути необхідну інформацію щодо витрат на екологізацію діяльності підприємства.

Для задоволення інформаційних потреб зацікавлених осіб щодо витрат на екологізацію діяльності підприємства певний інтерес може представляти впровадження двох внутрішніх форм управлінських звітності щодо відповідних витрат: звіту про інвестиційні та операційні витрати на екологізацію діяльності підприємства, а також звіту про рух грошових коштів, пов'язаних із екологізацією діяльності підприємства.

Інформація з таких звітів може мати економічну цінність відповідно до рис. 2 й може бути використана для ознайомлення спільноти із екологічною спрямованістю діяльності підприємства, підтвердження діяльності підприємства відповідно до EMAS, підтвердження корпоративної соціальної відповідальності тощо. У таких звітах пропонується за окремими статтями витрат на екологізацію діяльності підприємства (окремі з таких статей будуть тотожними для всіх підприємств й будуть частково співпадати із витратами підприємства поелементно, але окремі будуть унікальними) відображати понесені витрати за період (для звіту про інвестиційні та операційні витрати на екологізацію діяльності підприємства) або від'ємні грошові потоки підприємства, пов'язані із екологізацією його діяльності (звіт про рух грошових коштів, пов'язаних із екологізацією діяльності підприємства).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Впровадження обліку витрат на екологізацію

діяльності підприємства є необхідним кроком для побудови інформаційного забезпечення такої екологізації. Такий облік пропонується інтегрувати у загальну систему бухгалтерського обліку підприємства шляхом використання транзитного рахунку та формування (за необхідності) двох форм управлінської звітності щодо витрат на екологізацію діяльності підприємства.

Напрямами подальших досліджень у цьому випадку можуть бути рекомендації щодо інтеграції фінансового та управлінського обліку витрат на екологізацію діяльності підприємства, пропозиції щодо автоматизації обліку таких витрат, розроблення можливих змін до форм фінансової звітності з метою більш розширеного відображення інформації щодо міри екологізації діяльності підприємства тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балацкий О. Ф. Экономика и качество окружающей природной среды / Балацкий О. Ф., Мельник Л. Г., Яковлев А. Ф. – Л.: Гидрометеоиздат, 2004. – 187 с.
2. Бескровный Д. В. Учет витрат на экологически безопасное производство льна: дис….к.э.н. 08.00.12 / Денис Витальевич Бескровный. – СПб: СБГЭУ, 2000. – 198 с.
3. Бескровный Д. В. Система учета витрат как информационная основа управления процессом экологизации производства / Д. В. Бескровный // Управление экономическими системами: электроннный научный журнал. – 2013. – № 4 (52).
4. Брижаченко В. М. Об учете экологических витрат в горной промышленности / В. М. Брижаченко, В. И. Чиж // Бухгалтерский учет. – 1986. – №12. – С. 30-32.
5. Вороновська О. В. Екологічний облік в системі інформаційних джерел антикризового регулювання аграрного виробництва / О. В. Вороновська // Збірник наукових праць Таврійського Державного агротехнологічного університету (економічні науки). – Мелітополь, 2010. – № 3. – С. 127-132.
6. Вороновська О. В. Сутність і розвиток екологічного обліку / О. В. Вороновська // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2(31). – С. 195-200.
7. Голуб А. А. Экономика природопользования / А. А. Голуб, Е. Б. Струкова. – М.: Аспект-Пресс, 2005. – 188 с.
8. Грей Р. Экологический учет: введение в основные проблемы / Р. Грей. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1997. – 215 с.
9. Думнов А. Экологические витраты: проблемы сопоставления и анализа / А. Думнов, И. Потравный // Вопросы экономики. – 1998. – №6. – С. 122-132.
10. Ильичева Е. В. Отражение экологических обязательств в бухгалтерском учёте предприятия / Е. В. Ильичева // Вестник Челябинского государственного университета. – 2008. – №7. – С. 118-123.
11. Інструкція щодо використання Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 №291 із змінами та доповненнями.
12. Кислый В. Н. Экологизация управления предприятием: [монографія] / В. Н. Кислый, Е. В. Лапин, Н. А. Трофименко. – Сумы: ВТД «Университетская книга», 2009. – 232 с.
13. Кларер Й. Охрана окружающей среды и экономическое развитие / Кларер Й., Франсис П., Николас Д. М. – Сантандре, Венгрия: Региональный экологический центр Центральной и Восточной Европы, 2009. – 342 с.
14. Коблянська О. І. Екологічні витрати та зобов'язання в системі бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / О. І. Коблянська, М. О. Цибульник // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9(2). – С. 93-98. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2012_9(2)__14.pdf.
15. Кожухова О. С. Экологический учет и экологический контроллинг: взаимосвязь и интеграция [Электронный ресурс] / О. С. Кожухова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – № 3 (39). – Режим доступу: http://www.uecs.ru/uecs-39-392012/item/1165-2012-03-26-11-23-42.
16. Кондратюк О. М. Роль і місце фінансового екологічного обліку у вирішенні проблем охорони навколишнього середовища / О. М. Кондратюк // Економіка: проблеми теорії і практики : зб. наук. праць: в 5 т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – Вип. 201. – Т. ІІІ. – С. 600-606.
17. Корнилов А. Г. Проблемы формирования экономического механизма управления природопользованием / А. Г. Корнилов. – Чебоксары: Изд-во «КЛИО», 1997. – 183 с.
18. Кувалдина Т. Б. Бухгалтерский учет капитальных и текущих экологических витрат в коммерческих организациях / Т. Б. Кувалдина, О. В. Шурыгина // Сибирская финансовая школа. – 2013. – № 2 (97). – С. 67-71.
19. Кузнєцова О. В. Бухгалтерський облік операцій з управління відходами в забезпеченні економіко-екологічної безпеки підприємств-утилізаторів [Електронний ресурс] / О. В. Кузнєцова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер. : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2013. – Вип. 3. – С. 57-63.
20. Кулій-Дем'янюк Ю. В. Бухгалтерський облік витрат на охорону навколишнього середовища підприємств АПК: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / Ю. В. Кулій-Дем'янюк. – К., 2013. – 21 с.
21. Лебедевич С. І. Концепція екологізації бухгалтерського обліку в Україні [Електронний ресурс] / С. І. Лебедевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24. – С. 153-158. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltu_2014_24.10_28.pdf.
22. Лебедевич С. І. До питання вдосконалення обліку витрат підприємств в умовах екологізації економіки

/ С. І. Лебедевич, Х. Р. Хомик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22. – С. 56-64.

23. Лыкова Е. Е. Экологизация учетной системы как новое направление реформирования бухгалтерского учета в России / Е. Е. Лыкова // Грамота. – 2015. – № 4 (94). – С. 100-102. – Режим доступу: http://scjournal.ru/articles/issn_1993-5552_2015_4_24.pdf.

24. Ляпина А. Комплексный эколого-экономический учет: теория и вопросы реализации / А. Ляпина // Вопросы статистики, 1998. – №8. – С. 8-15.

25. Майданевич П. М. Екологічний облік як інформаційний інструмент управління сільськогосподарською діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / П. М. Майданевич // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(1). – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(1)__46.pdf.

26. Мусієнко М. М. Екологія: тлумачний словник / М. М. Мусієнко. – К.: Либідь, 2004. – 376 с.

27. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2012 році [Електронний ресурс] / Міністерство екології та природних ресурсів України. – Режим доступу: http://www.menr.gov.ua/docs/activity-protection/Ekomereja_zberjennya_bioriznomanittya_zemelni_resursi_tvarinniy_ta_roslinniy_svit/publication/Nac_Dop_2012.doc.

28. Погорелов Ю. С. Управління затратами підприємства: монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Г. В. Макухін. – К.: Лібра, 2007. – 320 с.

29. Саенко К. С. Учет экологических витрат / К. С. Саенко. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 376 с.

30. Сахно Л. А. Екологічний облік і аудит в реформуванні традиційної системи обліку на підприємстві / Л. А. Сахно // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 1. – С. 89-92.

31. Смольникова Ю. Ю. Экологическая деятельность организаций: отражение в отчетности / Ю. Ю. Смольникова. // Сборник научных трудов Sworld. – 2012. – Т. 18. – № 1. – С. 40-42.

32. Ферару Г. С. Экологический менеджмент: [учебн.] / Г. С. Ферару. – Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 528 с.

33. Царенко О. М. Основи екології та економіка природокористування: навч. посіб. / Царенко О. М., Нєсвєтов О. О., Кадацький М. О. – 2-ге вид., стереотип. – Суми: Університетська книга, 2004. – 400 с.

34. Чхутиашвили Л. В. Становление и пути совершенствования экологического бухгалтерского учета в российских организациях в рыночных условиях хозяйствования / Л. В. Чхутиашвили // Актуальные проблемы российского права. – 2012. – № 2. – С. 95-113.

35. Шавкунова Н. А. Экологические обязательства: вопросы учета и финансовой отчетности / Н. А. Шавкунова // Известия Алтайского государственного университета. – 2002. – № 2. – С. 109-111.

36. Экологический учет и аудит: сборник статей / Под ред. Л. З. Шнейдмана. – М.: ФБК ПРЕСС, 1997. – 192 с.

37. Экологический энциклопедический словарь. – М.: Ноосфера, 2006. – 930 с.

Погорелов Юрий Сергеевич, Вахлакова Виктория Владимировна

УЧЕТ ЗАТРАТ НА ЭКОЛОГИЗАЦИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность темы исследования обусловлена объективностью и востребованностью процессов экологизация деятельности отечественных предприятий и соответствующей необходимостью отображения таких процессов в бухгалтерском учете для формирования объективной и адекватной информации о мере экологизации деятельности предприятия. Цель статьи состоит в формировании предложений по накоплению в бухгалтерском учете информации о затратах на экологизацию деятельности предприятия на основе использования существующих счетов учета затрат и отдельных инструментов учета затрат. Для получения результатов исследования использованы нормативный метод, монографический анализ, сценарный анализ, визуализация. Обоснована необходимость скорейшего решения вопросов обеспечения экологизации деятельности отечественных предприятий. Рассмотрены понятия экологизации, экологизации производства и потребления. Проведен анализ существующих подходов к отображению в бухгалтерском учете информации по поводу экологизации деятельности предприятия. Уточнено понимание затрат на экологизацию деятельности предприятия и их отличия от экологических затрат. Рассмотрены направления использования информации о затратах на экологизацию деятельности предприятия для различных заинтересованных контактных аудиторий. Рассмотрена экономическая ценность информации о затратах на экологизацию деятельности предприятия. Проведен анализ возможности использования существующих в бухгалтерском учете счетов для накопления информации о затратах на экологизацию деятельности предприятия. Показаны существующие противоречия в случае применения существующей методологии бухгалтерского учета для учета затрат на экологизацию деятельности предприятия. Разработаны предложения о накоплении информации о затратах на экологизацию деятельности предприятия в бухгалтерском учете. Предложено создание форм управленческой отчетности о затратах на экологизацию деятельности предприятия. Результатами исследования являются предложения по накоплению в бухгалтерском учете информации о затратах на экологизацию деятельности предприятия. Научная новизна исследования и его практическая ценность состоит в определении вариантов соотношения учета затрат на экологизацию деятельности предприятия с общепринятым соответственно П(С)БУ бухгалтерским учетом на предприятии, сформированных предложениях о накоплении информации о затратах на экологизацию деятельности предприятия в бухгалтерском учете и внутренней управленческой отчетности предприятия.

Ключевые слова: *учет, экологизация, затраты на экологизацию деятельности, экологические затраты,*

Life cycle costing, управленческая отчетность.

Pogorelov Y., Vahlakova V.
ACCOUNTING COSTS FOR ENTERPRISE ACTIVITY GREENING

Topicality of research is grounded by objective character and demand of processes of greening of domestic enterprises activity and need of accounting such processes to form objective and adequate information about measure of enterprise activity greening. Aim of the article is to make suggestions about summarizing in accounting information about costs for enterprise activity greening using existing accounting records and some instruments of costs accounting. To get research results legislative method, monograph analysis, scenario analysis, visualization have been used. Necessity of fastest solving issues of providing domestic enterprises activity greening has been grounded. Notions of greening, production greening, consumption greening have been considered. Notion of costs for enterprise activity greening has been detailed. Analysis of existing approaches to account information about enterprise activity greening has been made. Difference between costs for enterprise activity greening and ecological costs has been shown. Directions of usage of information about costs for enterprise activity greening for different contact groups have been suggested. Economical value of information about costs for enterprise activity greening has been proved. Analysis of ability to use existing account records to summarize information about costs for enterprise activity greening has been made. Contradictions in usage existing methodology of accounting while accounting costs for enterprise activity greening have been considered. Ideas concerning summarizing information about enterprise activity greening in accounting have been considered made. Forms of managerial reporting about costs for enterprise activity greening are suggested. Results of research are suggestions about accounting costs for enterprise activity greening. Scientific novelty and practical value of research contain making variants of harmonizing accounting costs for enterprise activity greening with common according to SSA accounting, made suggestions about summarizing information about costs for enterprise activity greening in accounting and internal managerial reports of the enterprise.

Keywords: *accounting, greening, costs for activity greening, ecological costs, Life cycle costing, managerial reporting.*

Одержано 13.02.2016 р.

УДК 330.8:336.22

Голубка Степан Михайлович,
д.е.н., доц., професор кафедри фінансів і кредиту,
Університет банківської справи (м. Київ),
Чинчик Анатолій Анатолійович,
здобувач,
Харківський державний автомобільно-дорожній університет

ПОГЛЯДИ ВОЛОДИМИРА НАВРОЦЬКОГО НА СИСТЕМУ ОПОДАТКУВАННЯ

Охарактеризовано середовище формування світоглядних, у тому числі економічних поглядів Володимира Навроцького. Метою даної публікації є дослідження поглядів Володимира Навроцького на значимість податків у процесах економічного розвитку з їх адаптацією до сучасних умов трансформації фінансово-бюджетної системи в Україні. Окреслено коло інтересів вченого в розрізі різних аспектів економічного і соціального-трудового життя. Показано, що економічні погляди вченого сформувались на прихильності до трудової теорії вартості та фізіократизму, піднімаючи значимість виробничого фактора розвитку. Водночас вчений захоплювався ідеями соціалізму, дійшовши однак до висновку, що на полі дійсного життя, соціалізм є нездійсненною мрією. Виявлено специфічні обґрунтування Володимиром Навроцьким системи податків та її впливу на рівень життя населення. Зокрема, охарактеризовано ставки домового податку – до реформи (чиншового і класового; чиншове житло – те, за яке власник мусить щорічно платити уряду). Велику увагу приділено деталізації системи оподаткування домів того часу, яка в дослідженні охоплює різнопросторовий аспект (Відень, Львів, Броди і т.д.), різні типи поселень (села, міста, у тому числі великі), принципи роботи комісії з оцінювання домів, зокрема з визначенням «проценту на амортизацію і репарацію». Окрім домового податку висвітлено погляди вченого на питання земельного оподаткування. Виявлено, що непомірне оподаткування селян лише призвело до їх заборгованості, в першу чергу перед лихварями, внаслідок чого фактично чверть землі селян стала належати саме їм. Наводиться конкретний розрахунок оподаткування «панського» і «хлопського» ґрунту з припущенням вченого, що перший оцінено в катастр за значно нижчою вартістю, у результаті чого на «хлопа» накладається ще вищий податковий тягар. Подальші дослідження будуть спрямовані на обґрунтування актуальності поглядів

Володимира Навроцького у сучасних умов економічного розвитку України та постійного вдосконалення її податкового законодавства.

Ключові слова: *система оподаткування, податкове законодавство, домовий податок, ґрунтовий податок, чинш.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Серед видатних українців особливе місце належить В. Навроцькому. Володимир Навроцький належить до числа тих українських вчених, які залишились вірними українській ідеї. С. Злупко відносить його до «тверезих розумом» патріотичних українських економістів, а І. Франко, у реакції на смерть вченого, назвав його «чистим вогнем, що спалював темряву колоніальної ночі» [9, с. 178; 4]. Навчання у львівському науковому середовищі сформувало не лише бачення базових економічних закономірностей, але і загальні світоглядні погляди вченого, які не можна не помітити в його працях. Їх проблематика доволі широка – від явища «пропінації» до «органічної праці на користь народу». Однозначно це була непересічна особистість, яка ввійшла в історію української економічної думки та заслуговує більшої уваги з розумінням цілісності та спадковості формування інтелектуальної еліти України. Активна громадська позиція, світоглядна небайдужість до різної гостроти соціальних проблем, активні прояви якої призвели до засудження польським режимом за національну діяльність, формують цілісне уявлення про Володимира Навроцького як однієї з видатних постатей української науки, яка має слугувати прикладом для сучасного покоління, об'єднавчим «чинником» інтелектуалізації українського соціуму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями наукового доробку Володимира Навроцького займались такі видатні вчені-історики, як М. Бармак, І. Витанович, Я. Горак, І. Гурак, Г. Кушнерик, етнографи та філологи М. Глушко, М. Грицик, Є. Нахлік та інші. Водночас економічні аспекти аналізу напрацювань вченого, у тому числі щодо питань суб'єктивного оподаткування, знаходимо у працях таких науковців, як А. Григорук, С. Злупко, Л. Литвин, В. Ковальчук, Л. Корнійчук, В. Понеділко, І. Шафранська.

Мета статті (постановка завдання). Метою даної публікації є дослідження поглядів Володимира Навроцького на значимість податків у процесах економічного розвитку з їх адаптацією до сучасних умов трансформації фінансово-бюджетної системи в Україні. Завданнями для досягнення мети будуть наступні:

- охарактеризувати середовище формування світоглядних, у тому числі економічних поглядів Володимира Навроцького;
- окреслити коло інтересів вченого в розрізі різних аспектів економічного і соціального-трудового життя;
- виявити специфічні обґрунтування Володимиром Навроцьким системи податків та її впливу на рівень життя населення (соціальний вимір оподаткування);
- довести актуальність поглядів Володимира Навроцького до сучасних умов економічного розвитку України та постійного вдосконалення її податкового законодавства.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Перш ніж дослідити погляди Володимира Навроцького на систему розвитку податків, слід цілісно розуміти середовище його діяльності, період формування світоглядних засад і знань у сфері економіки. Відомий українець прожив лише 35 років. Перша його весна була «весною народів»; у 1848 році здійснено ліквідацію панщини в Галичині (Закон про скасування феодальних повинностей селян Галичини Імператора Фердинанда), яка, однак, не змінила колоніального статусу території у складі Австро-Угорщини та якою австрійський уряд лише намагався відвернути українських селян від революційних виступів, спричинивши їх економічну безпорадність перед новою економічною ситуацією [2, с. 336; 3, с. 232].

Також період діяльності Володимира Навроцького характеризувався активними процесами переходу «від дерева до заліза»: у Галичині протягом 1866-1880 років кількість сільськогосподарських машин зросла на 50% [3, с. 237]. Це був період наявності поки невичерпної сировинної бази західноукраїнських земель із заснуванням керамічних, ливарних, залізоробних (рудні), папірних заводів, гут. Розвивалась солевидобувна, деревообробна промисловість, а також розпочався нафтопереробний бум на західних теренах, який у підсумку призвів до практично повного виснаження відповідних ресурсів.

На фоні початку індустріального розвитку провідною сферою господарювання залишалось сільське господарство. Екстенсивна форма його розвитку на галицьких землях, у той час як європейські країни пропагували капіталістичні форми сільськогосподарського господарювання, привела дану сферу до дуже складного стану, через що поміщицтво ще більше експлуатувало селян, намагаючись хоч якимось чином витримувати конкуренцію на ринку.

Таким чином, період діяльності вченого був повний протиріч – з одного боку революційних перемін, з іншого боку – деформованого викорінення застарілих форм господарювання.

Знаннєвий багаж Володимира Навроцького диференціювався між правом, етнографією, знаннями німецької, французької, італійської та інших мов, економікою, дуже добрим володінням статистичних методів наукового пізнання. Постать Володимир Навроцького засвідчує інтелектуальність молодого покоління галичан періоду XIX століття, його готовність протистояти колоніальному режиму та пропагувати ідею благополуччя і розвитку українського суспільства. Економічні праці Володимира Навроцького залишаються донині доволі прогресивними та в теоретичному відношенні

відповідають традиції європейської економічної думки середини XIX століття, хоча насичені українським матеріалом і критичним осмисленням зарубіжних концепцій [9, с. 178].

Економічні погляди вченого сформувались на прихильності до трудової теорії вартості та фізіократизму, піднімаючи значимість виробничого фактора розвитку. Водночас вчений захоплювався ідеями соціалізму, дійшовши однак до висновку, що поза університетською кафедрою, на полі дійсного життя, соціалізм є нездійсненною мрією [10, с. 215].

У своїх дослідженнях Володимир Навроцький охоплював широке коло проблем, розкриваючи особливості:

- соціально-демографічної, етнографічної структури Галичини (зі співвідношенням українського населення до польського в загальній чисельності, економічній активності у різних сферах зайнятості);
- трудової міграції галичан у причинно-наслідковому та просторовому аспектах;
- негативних наслідків розвитку капіталістичного товарно-грошового виробництва, в тому числі деструктивного впливу торгівлі на моральну основу відносин у суспільстві;
- господарювання і споживання у сфері виробництва алкогольних напоїв (так звана пропінація);
- переходу селянських господарств від натуральної до ринкової форми торгово-виробничих відносин, необхідність чого зумовлено значною відмінністю рівня оплати праці в промисловості і землеробстві («економічна неволя селян») та відходом від форм господарювання періоду середньовіччя;
- класової стратифікації та зубожіння українців у Галичині, особливо селян, детерміновані в першу чергу економічними причинами, низькою ціною праці;
- етнодемографічних, соціокультурних особливостей побуту українців;
- світоглядних засад націоєднання українців.

У більшості публікацій економічного характеру Володимир Навроцький торкався проблем оподаткування. В окремих працях – побіжно, однак деякі з них були повністю присвячені даній проблематиці. Погляди вченого щодо категорії податків зазнали сильного впливу внаслідок його трудової діяльності на посаді державного фінансового інспектора у місті Жешув. Надалі, зі спостереженням економічної системи того часу, критика податкового законодавства Австро-Угорщини у працях Володимира Навроцького набула чітких ознак з доведенням її грабіжницького характеру (це при тому, що податковий тиск на українських землях, підвладних Австро-Угорщині, був слабшим, ніж на територіях, що входили до складу Російської імперії, тому важко навіть уявити, якою б могла бути реакція вченого, якби він перебував в економічним умовах іншої колонізованої частини України [8]).

Однією з перших профільних публікацій вченого була «Реформа домового податку і «Слово» 1875 року, в якій він розкритикував антинауковість і шкідливість запропонованої австрійським урядом податкової реформи 1847 року, що мала стати великим тягарем для населення сіл і містечок та була корисною жителям великих міст, зокрема віденським підприємцям і торгівцям [2, с. 339]. Володимир Навроцький стверджує про неправдивість владних обґрунтувань щодо зменшення податку для населення. Він розгорнуто охарактеризував ставки домового податку – до реформи (чиншового і класового; чиншове житло – те, за яке власник мусить щорічно платити уряду «фасию», тобто «доносити, скільки дім його приносить чиншу на рік»; класовий податок платили за доми, які не винаймались, але в залежності від кількості кімнат (світлиць), наявності партеру чи поверхів належали до певного класу) і після. Вчений велику увагу приділив класам домів селян, визначаючи для них «сирий чинш». Вражає глибинність деталізації системи оподаткування домів того часу, яка в дослідженні охоплює різнопросторовий аспект (Відень, Львів, Броди і т.д.), різні типи поселень (села, міста, в тому числі великі) та, що дуже головне, принципи роботи комісії з оцінювання домів, зокрема з визначенням «проценту на амортизацію і репарацію». Володимир Навроцький робить сміливі висновки з аналізу податкової реформи, які суперечать офіційним заявам владних структур, що: «наклад процентовий не буде для всіх домів однакий»; розмір податку для селянського дому насправді буде вищим за дотеперішній податок; основна кількість селянських домів, хоч влада стверджує протилежне, не підпаде під «изьятія», тобто буде платити податок на встановленому рівні; податок «панських домів» не буде вищим, аніж до реформи; мешканці Відня не будуть платити більше податку, як до реформи. Усі ці висновки підкріплені конкретними цифрами і розрахунками. Як приклад, вчений подає розрахунок «чиншу» дому Відня і малого містечка: такий самий дім (300 зр. чиншу) у Відні платив дотепер 67 зр. 98 кр., і платити буде після нової устави (25%) тільки 63 зр. 75 кр., тобто на 4 зр. 23 кр. менше як платив дотепер; коли ж той дім стоїть в такім найменшім містечку, або в такому малому селі, в котрім більша половина домів винаймається, а як процент на амортизацію і репарацію буде йому можна відкинути максимум дозволене уставою, тобто 30%, то чистий чинш винесе 210 зр., від того новий податок 25% дає 52 зр. 50 кр., а платив дотепер тільки 42 зр., отже, платити буде після нової устави на 10 зр. 50 кр. більше, як платив до-тепер [7].

Доведення недоліків існуючої системи оподаткування отримали свій розвиток у праці «Класові інтереси і інтереси народу» 1877 року. Завдяки володінню іноземними мовами і спроможності аналізу досвіду інших держав, у даній праці вчений довів суб'єктивність сплати податків представниками великого бізнесу [1].

Окрім домового податку вчений багато уваги приділяв питанню земельного оподаткування. У своїх працях «Подвійна крейдка (студія над податком ґрунтовим)», «Герої «подвійної крейдки» 1881 року він розвиває проблему суб'єктивного впливу великого бізнесу на систему оподаткування – у даному випадку власників значної кількості майна і землі [5; 6]. Зі спостережень Володимира Навроцького, непомірне оподаткування селян лише призвело до їх заборгованості, в першу чергу перед лихварями,

внаслідок чого фактично чверть землі селян стала належати саме їм.

У праці «Подвійна крейдка» вчений болісно констатує про псевдопатріотизм українських і селянських послів у польському сеймі, за посередництвом яких прийнято «уставу про регуляції ґрунтового податку з 1869 року». Численні комісії з оцінювання ґрунтів практично повністю були сформовані за рахунок включення представників шляхти, рекомендованої урядом. Вчений зазначає, що Галичина, економічно зруйнована після польського панування, у складі австрійської монархії потребувала «на початках австрійського панування пощади». Основною метою регуляції ґрунтового податку він вбачав «вирівнювання нерівних тягарів і нетворення нових нерівностей». Водночас нові податкові регуляції мали низку недоліків, зокрема передбачали «лісові маніпуляції», а саме дуже низьке оцінювання лісів, «уділяючи (таким чином) ласку теперішнім їх власникам; тільки виняткові, хіба десь у найнеприступніших гірських дебрах розташовані ліси не мають для свого власника змінної вартості, тобто такої вартості, котра в кожній хвилі, без нищення лісу і без жодного, з сторони власника накладу через просте випущення в державу дасться замінити на чистий грошовий дохід». Маючи дані щодо площі (морги) лісових площ і нелісових ґрунтів, вчений розраховує «дохід катастральний» для Львівського, Тернопільського, Краківського районів та всієї Галичини, а також міру «укривдження селян при новозаведеному катастрі». Володимир Навроцький гостро критикує підхід влади із застосуванням, за його словами, «методу відзвичаювання», коли земельний податок мав підніматись поступово по 10%. Вчений дуже болісно констатує, що на Галичину кладеться необґрунтований податковий тягар у порівнянні з іншими айстро-угорськими землями [6].

Праця «Герої «подвійної крейдки» розвиває напрацювання і роздуми Володимира Навроцького щодо «скривдження галицьких селян через катастральні махінації». Вчений вказує на неправдиві твердження фахівців-представників польської шляхти, польських видань (найперше газет) щодо системи оподаткування земель на теренах Галичини. Знову піднімається питання необ'єктивного висвітлення інформації щодо наявності лісових площ та розмірів їх оподаткування. Наводиться конкретний розрахунок оподаткування «панського» і «хлопського» ґрунту з припущенням, що перший оцінено в катастр за значно нижчою вартістю, у результаті чого «хлоп заплатить від 500 зр. податку 100 зр., а пан, по тій самій формулі, 20 зр.». Вчений на прикладах розрахунків доводить, що визначена сума підвищення податку для краю Галичини, у випадку «ошацування» пана за пільгами, як це майже завжди трапляється, накладає на «хлопа» ще вищий податковий тягар [5]. Таким чином, суб'єктивна система оподаткування на фоні зростання очікуваних податкових платежів з галицьких територій, не дозволяла селянам та незаможним міщанам покращувати рівень свого добробуту, а лише поглиблювала розриви в суспільстві за соціально-економічним становищем.

У праці «Герої «подвійної крейдки» Володимир Навроцький знову згадує про необґрунтованість домового податку. Він пише, що «уряд, вносячи проект реформи домового податку, не мав на меті підвищення того податку, а лише його «рівніший» розклад, а головно через подання пільги більшим містам, як Відневі, Львову, Празі і т.д., і одночасно зрівнання з іншими провінціями країн; то ж здавалобися, що Галичина повинна би від всякого підвищення з того титулу бути безпечна; звідки ж береться нараз підвишка на 7,2% проти нинішнього; і хто ту підвишку заплатить». Вчений критикує нову диференціацію податкових ставок на різні класи домів: «всі доми з 1, 2, 3 світлицями платили дотепер однаковий податок по 1 зр. 63 кр., прославлена тарифа п. Дідушицького назначає новий податок – для хат з 1 світлицею 1 зр. 50 кр. (на 13 кр. менше), з 2 – 1 зр. 70 кр. (на 7 кр. більше), з 3 – 2 зр. 10 кр. (на 47 кр. більше» [5]. Таким чином, вчений спростовував заяви влади щодо зменшення домового податку.

Слід розуміти, що рівень освіченості тогочасного суспільства, тим паче фінансової грамотності, був дуже низьким. Відтак напрацювання Володимира Навроцького були дуже потрібними в плані роз'яснень та розуміння істинної ситуації щодо податкових реформ та інших управлінських заходів. Його праці не лише формували комплексне розуміння владних реформ та відношення до галицьких земель. Вони визначали рівень соціального осуду, спроможності тогочасного суспільства, особливо селян, хоч якось протистояти існуючому режиму, поступово об'єднуючи зусилля в нові форми захисту своїх прав та інтересів. Завдяки науковій спадщині Володимира Навроцького нині ми маємо змогу з погляду галичанина-патріота дати більш об'єктивну оцінку тогочасній фінансово-економічній політиці Австро-Угорщини з відношенням до різних колонізованих територій.

Критичні праці Володимира Навроцького щодо тогочасної системи оподаткування, точніше її реформування, можна по-різному оцінювати. На наше переконання, цінність даних досліджень проявляється:

- по-перше, у сміливості автора довести неправдивість заяв владних посадовців, інформації авторитетних засобів масової інформації того часу щодо обґрунтованості нової податкової політики;
- по-друге, у відстоюванні інтересів Галичини, особливо її селянства, на фоні загальноімперських інтересів;
- по-третє, у формуванні фінансової грамотності населення, можливостей впливу на свої податкові зобов'язання;
- по-четверте, у формуванні наукового середовища інтелектуалів-представників західноукраїнської економічної думки, згуртованих національною ідеєю, почуттям патріотизму та прагненням створення економічних умов соціальної рівності і справедливості.

Вчення Володимира Навроцького в царині системи оподаткування залишаються актуальними донині. Їх сучасна актуалізація узагальнено відображена на рис. 1.

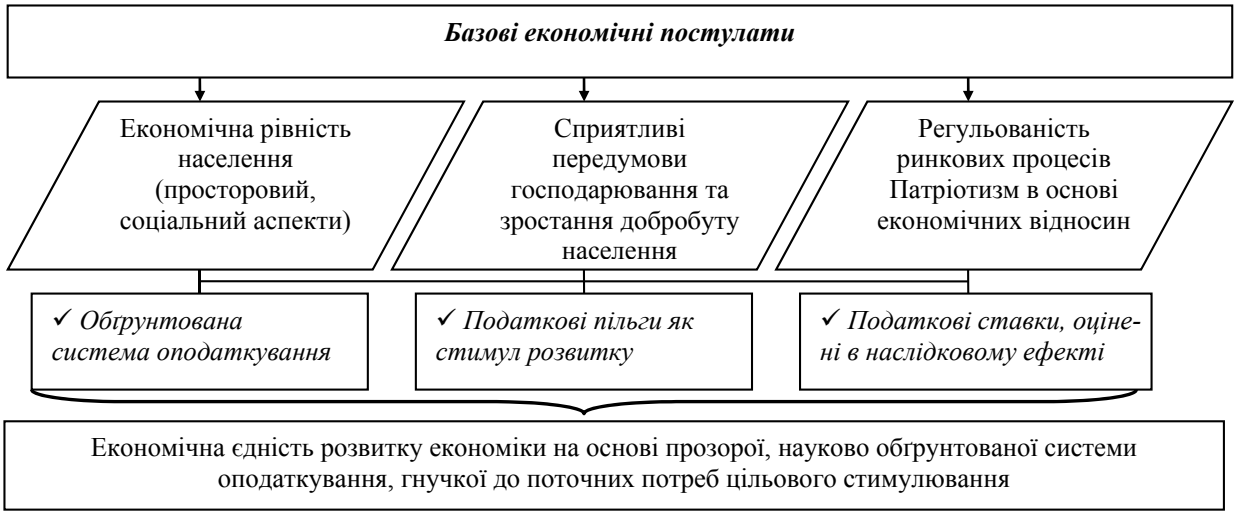


Рис. 1. Актуалізація економічних поглядів Володимира Навроцького через призму системи оподаткування*

** Складено автором*

Слід пам'ятати, що основою всіх праць Володимира Навроцького було непомірне бажання справедливості. Він відстоював принцип, що різні території, соціальні когорти повинні мати обґрунтовані зобов'язання перед державою. У цьому повинна полягати основна місія фінансово-економічної політики держави. Важливим її результатом має бути не просто забезпечення належних податкових надходжень до бюджетів різного рівня. Має ставитись значно вища мета – забезпечення економічної єдності, яка передбачає розвиток економічної системи на основі прозорої, науково обґрунтованої системи оподаткування, гнучкої до поточних потреб цільового стимулювання.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Сучасна економічна наука, зокрема в сфері дослідження податків, повинна розвивати ту методологічну основу, яка була закладена вченими-економістами різних періодів до здобуття Україною своєї незалежності. Це важливо з погляду розуміння інтелектуальності української нації, наявності представників науки, здатних осмислювати економічні процеси, критикувати їх та пропонувати власне бачення розвитку. Науковий доробок Володимира Навроцького – це взірець прикладних обґрунтувань недоліків системи оподаткування тогочасного періоду. Доволі часто вітчизняні вчені вдаються до висновків щодо необхідності податкової реформи, зниження податкових ставок, застосування податкових пільг і т.д., однак не підкріплюють ці твердження конкретними розрахунками. Науково-методичний стиль Володимира Навроцького доводить, що вчений повинен не просто слугуватись статистичними даними, але й уміти критично та об'єктивно оцінювати подану інформацію, допускаючи суб'єктивність її висвітлення.

Наукова спадщина Володимира Навроцького заслуговує набагато більшої уваги економістів-сучасників. Специфічна мова викладу його праць потребує нового трактування та осучаснення згідно модерних викликів розвитку світової фінансової системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Витанович І. Володимир Навроцький (1847-1882). Перший український статистик-економіст в Галичині на тлі своєї доби / І. Витанович. – Львів, 1934. – 82 с.

2. Григорук А. А. Володимир Навроцький – перший дослідник економіки Галичини / А. А. Григорук, Л. М. Литвин // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2014. – Вип. 47. – С. 335-347.

3. Злупко С. М. Економічна історія України: навчальний посібник / С. М. Злупко. – К.: Знання, 2006. – 367 с.

4. Злупко С. М. Економічні погляди В. Навроцького / С. М. Злупко // З історії економічної думки в Україні. – Київ, 1961. – С. 18-21.

5. Навроцький В. Герої «подвійної крейдки»; Діло, 1881, ч. 15-17 // Володимир Навроцький. Географічно-статистичні та статистико-економічні праці. – Львів, 2004. – 580 с. – С. 525-534.

6. Навроцький В. Подвійна крейдка (Студія над податком ґрунтовим); Діло, 1881, ч. 2, 4. 6-10, 12-14 // Володимир Навроцький. Географічно-статистичні та статистико-економічні праці. – Львів, 2004. – 580 с. – С. 479-524.

7. Навроцький В. Реформа домового податку і «Слово» (Критична і практична розвідка, присвячена українським послам в Раді державній); Правда, 1885, ч. 9, 10 // Володимир Навроцький. Географічно-статистичні та статистико-економічні праці. – Львів, 2004. – 580 с. – С. 237-287.

8. Тришак Л. С. Історичні аспекти генезису податкової системи України / Л. С. Тришак // Ефективна економіка. – 2015. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3794.

9. Українська економічна думка: Хрестоматія / Упоряд., наук. ред. пер., авт. вступ. розд. і біогр. довід. С. М. Злупко. – К.: Знання, 1998. – 448 с.

10. Шафранська І. Б. Життєвий шлях та внесок в економічну думку Західної України В. М. Навроцького / І. Б. Шафранська // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 1 (47). – С. 214-216.

Голубка Степан Михайлович, Чинчик Анатолий Анатольевич

ВЗГЛЯДЫ ВЛАДИМИРА НАВРОЦКОГО НА СИСТЕМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Охарактеризовано среду формирования мировоззренческих, в том числе экономических взглядов Владимира Навроцкого. Целью данной публикации является исследование взглядов Владимира Навроцкого на значимость налогов в процессах экономического развития, их адаптация к современным условиям трансформации финансово-бюджетной системы в Украине. Очерчен круг интересов ученого в разрезе различных аспектов экономического и социального-трудовой жизни. Показано, что экономические взгляды ученого сформировались на приверженности к трудовой теории стоимости и физиократизму, поднимая значимость производственного фактора развития. В то же время ученый увлекался идеями социализма, дойдя, однако к выводу, что на поле реальной жизни, социализм является несбыточной мечтой. Выявлены специфические обоснования Владимиром Навроцким системы налогов и ее влияния на уровень жизни населения. В частности, охарактеризованы ставки домового налога – до реформы (чиншевого и классового; чиншевое жилье – то, за которое владелец должен ежегодно платить правительства). Большое внимание уделено детализации системы налогообложения домов того времени, которая в исследовании охватывает поливекторный аспект (Вена, Львов, Броды и т.д.), различные типы поселений (села, города, в том числе крупные), принципы работы комиссии по оценке домов, в частности с понятием «процента на амортизацию и репарацию». Кроме домового налога освещены взгляды ученого на вопросы земельного налогообложения. Выявлено, что неумеренное налогообложения крестьян лишь привело к задолженности, в первую очередь перед ростовщиками, в результате чего, фактически четверть земли крестьян стала принадлежать именно им. Приводится конкретный расчет налогообложения «барского» и «холопского» грунтов, с предположением ученого, что первый оценен по значительно более низкой цене, в результате чего на «холопа» накладывается еще большее налоговое бремя. Дальнейшие исследования будут направлены на обоснование актуальности взглядов Владимира Навроцкого в современных условиях экономического развития Украины и постоянного совершенствования ее налогового законодательства.

Ключевые слова: *система налогообложения, налоговое законодательство, домовой налог, грунтовой налог, оброк.*

Holubka S., Chynchyk A.

VOLODYMYR NAVROTS'KY'S VIEW ON TAXATION SYSTEM

The environment of formation of world outlook, including economic views of Volodymyr Navrots'ky have been characterized. The aim of this publication is to study the views of Volodymyr Navrots'ky on importance of taxes in the processes of economic development of their adaptation to modern conditions of transformation of the fiscal system in Ukraine. The scope of scientist's interests in the context of the various aspects of economic, social and working life has been considered. It has been shown that the economic views of the scientist were formed on the adherence to the labor theory of value and phisiocratism, raising the importance of industrial development factor. At the same time, the scientist was keen on the ideas of socialism, but came to the conclusion that in the field of real-life socialism is impossible. Specific justification of tax system by Volodymyr Navrots'ky and its impact on the living standards of the population have been revealed. In particular, the rate of house-tax has been characterized - before the reform (chinsh and class; chinsh housing - something for which the owner must pay the government annually). Much attention is paid to details of houses taxation of the time and the study covers different aspects (Vienna, Lviv, Brody, etc.), various types of settlements (villages, towns, including cities), the working principles of the commission for the evaluation of houses, in particular the notion of " depreciation and repair interest." Besides housing tax, scientist's views on issue of land taxation have been covered. It has been found that excessive taxation of the peasants led to a debt in the first place before the money-lenders, and as a result virtually a quarter of peasant's land was owned by them. A concrete calculation of the "lordly" and "peasant" soil taxes were given with scientist's assumption, that first was estimated at a much lower price, and as a result even higher tax burden was imposed on peasants. Further research will be aimed at justifying the relevance of the views of Volodymyr Navrots'ky in modern conditions of economic development of Ukraine and the continuous improvement of its tax laws.

Keywords: *tax system, tax laws, house tax, soil tax, chynsh.*

Одержано 31.01.2016 р.

РОЗДІЛ V

ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ

УДК 334.71:[33.02+316.4.063

Дідик Андрій Миколайович,
к.е.н., здобувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»

ПОДАТКОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХНЬОГО ПОЛІКРИТЕРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Актуальність дослідження обумовлена тим, що зовнішнє податкове середовище бізнесом в Україні найчастіше трактується як реальна щоденна загроза, яка ускладнює ведення підприємницької діяльності. Разом з тим, таке середовище – це також можливості, які для суб'єктів господарської діяльності можуть стати використаними можливостями і у яких їхня податкова система може ідентифікуватись як конкурентоспроможна. Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності та практичної доцільності ідентифікування як окремого поняття терміну «податкова конкурентоспроможність підприємства», а також розвиток його змістового наповнення. Розглянуто основні поняття, що характеризують різні елементи податкової системи підприємства. Доведено відсутність поняття, науково обґрунтований зміст якого свідчив би про відповідність існуючої податкової системи суб'єкта господарювання можливостям зовнішнього податкового середовища. Відтак, як таке поняття рекомендовано використовувати термін «податкова конкурентоспроможність підприємства», під яким запропоновано розуміти здатність його податкової системи за певними параметрами відповідати можливостям зовнішнього податкового середовища з урахуванням просторово-часового чинника. Виокремлено передумови доцільності теоретико-прикладного використання поняття «податкова конкурентоспроможність підприємства». Обґрунтовано зв'язок такої конкурентоспроможності із ринковими чинниками, а також розглянуто можливості керівників і власників підприємств у сфері її оцінювання. Зроблено висновок про те, що податкову конкурентоспроможність підприємства можна структурувати, оцінити, моделювати та прогнозувати для забезпечення полівекторного розвитку підприємств. Впливаючи за результатами такого оцінювання на слабкі боки податкової системи суб'єкта підприємницької діяльності, можна зменшувати рівень «розриву» між фактичними її параметрами й максимально можливими. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку повинні полягати в обґрунтуванні методичних підходів до оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства та використання його результатів для забезпечення полівекторного розвитку бізнесу.

Ключові слова: *підприємство, податкова конкурентоспроможність, податкова система, податковий менеджмент, полівекторний розвиток, розвиток.*

ВСТУП

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання одним із визначальних чинників успішної конкурентної боротьби підприємств на ринку є їхній динамічний полівекторний розвиток. Ця проблема активно обговорюється останнім часом у межах різних наук. У процесі свого розвитку суб'єкти господарювання мають змогу вийти на вищий рівень ведення підприємницької діяльності, збільшити частку ринку, покращити фінансову результативність бізнесу тощо. В умовах конкурентного середовища це також необхідна умова утриматись на ринку взагалі.

Сьогодні теорією і практикою обґрунтовано чимало різноманітних важелів забезпечення полівекторного розвитку підприємств. Разом з тим, більшість напрацювань у цій сфері акцентують увагу на необхідність використання інноваційно-інвестиційних механізмів для якісно-кількісних перетворень у бізнесі. Відтак, за цих умов податкові важелі забезпечення полівекторного розвитку бізнесу стають другорядними й обґрунтованими наукою фрагментарно. Попри те, як свідчить вивчення теорії та практики, вони також дають змогу здобути конкурентні переваги підприємцям в умовах динамічного ринку. Акцентуючи увагу на

впровадження інноваційно-інвестиційних рішень на підприємствах, менеджери та власники не надто схильні аналізувати власну податкову систему, шукати у ній ефективні варіанти рішень, моделювати наслідки їхнього застосування тощо. Навіть більше, зовнішнє податкове середовище бізнесом в Україні найчастіше трактується як реальна щоденна загроза, яка ускладнює ведення підприємницької діяльності. Разом з тим, таке середовище – це також можливості, які для суб'єктів господарської діяльності можуть стати використаними можливостями і у яких їхня податкова система може ідентифікуватись як конкурентоспроможна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у формування і розвиток теоретико-прикладних положень щодо управління податковими процесами підприємств зробило чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити праці І. В. Алєксєєва, Ю. В. Бережної, Т. І. Богославець, М. І. Виклюка, Л. Л. Горшкової, В. В. Гресика, І. А. Дрожжиної, Ю. В. Іванова, К. В. Косицького, А. І. Кривцова, О. Є. Кузьміна, О. Ю. Ліпко, А. В. Ломейка, О. Г. Мельник, С. Г. Міщенка, В. М. Орлової, Т. К. Островенко, Г. В. Ползікової, Ю. М. Полонської, Л. В. Севрюкова, М. М. Фролової та багатьох ін. Основними науковими доробками авторів у цій сфері є обґрунтування сутності понять, які є елементами податкової системи підприємств («податкова безпека», «податкове оптимізування», «податкове адміністрування», «податкове планування», «податковий ризик-менеджмент» тощо), формування рекомендацій щодо податкового планування та прогнозування, розкриття теоретико-прикладних положень адміністрування різних податкових зобов'язань, висвітлення практичних аспектів здійснення податкового обліку тощо. Попри це, низка важливих завдань із зазначеної тематики досі не розв'язана. Зокрема, відсутні комплексні й системні напрацювання щодо розуміння сутності та важливості виокремлення податкової конкурентоспроможності підприємств як окремого поняття податкової системи суб'єкта підприємницької діяльності. Усе це свідчить про актуальність обраної тематики та її важливість для забезпечення полівекторного розвитку бізнесу.

Мета статті. Метою дослідження є обґрунтування необхідності та практичної доцільності ідентифікування як окремого поняття терміну «податкова конкурентоспроможність підприємства», а також розвиток його змістового наповнення.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Огляд й узагальнення літературних джерел дає змогу зробити висновок про те, що в економічних наукових джерелах для характеристики як податкової системи підприємств загалом, так і окремих її елементів використовуються різні поняття. Одним із таких понять є поняття податкової безпеки. Доречно згадати і про те, що поняття «податкова безпека» розглядається також і на рівні держави. Так, у роботі М. І. Виклюка та В. В. Гресика [3, с. 246] податкова безпека підприємств трактується як «…стан податкової системи, який визначає гармонізацію процесу оподаткування та справляння податків за умови ефективного управління ризиками та загрозами, що виникають в податковій сфері, шляхом вжиття необхідних заходів». З позиції Ю. В. Іванова та Ю. В. Бережної [6, с. 9] під цим поняттям слід розуміти «…інтегровану підсистему економічної безпеки, яка впливає на фінансове забезпечення всіх її складових: інноваційно-технологічної, інвестиційної, енергетичної, сировинно-ресурсної, продовольчої, соціальної, експортної, імпортної та міжнародно-інтеграційної безпеки». Ю. М. Полонська [12, с. 282] податкову безпеку підприємства розглядає як «…комплексний захист від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища системи податкового планування на підприємстві».

Не вдаючись до виокремлення сильних і слабких боків наведених, як приклад, трактувань поняття «податкова безпека», можна все ж зробити однозначний висновок про те, що його змістом є економічні явища, механізми, події тощо, які узагальнено спрямовані на оптимізування різних податкових ризиків. Разом з тим, такі трактування не дають змогу відобразити зміст поняття, яке б свідчило про відповідність існуючої податкової системи суб'єкта підприємницької діяльності зовнішньому податковому середовищу. Такі ж висновки можна зробити і щодо низки інших понять податкової сфери підприємства, а саме податкового адміністрування, аудиту податкових ризиків, податкової дисципліни, а також понять «податкове планування», «податковий ризик-менеджмент», «податковий контроль» та низки інших.

Заслуговує на увагу вивчення змістового наповнення ще одного, поширеного у літературі, терміну, який доволі часто використовується для характеристики певних аспектів податкової системи підприємств і більшою мірою (аніж поняття «податкова безпека») характеризує її відповідність ринковим можливостям. Таким терміном є податкове оптимізування. Так, у роботі Г. В. Ползікової [11, с. 223] це поняття трактується з позиції мінімізації податкових платежів до бюджету шляхом «…зіставлення варіантів застосування ставок і об'єктів оподаткування». В аналізованому контексті автор пропонує низку основних можливих рішень, зокрема тих, що пов'язані із базою оподаткування та рівнем податкових ставок [11, с. 226]. З позиції К. В. Косицького [7, с. 340] податкове оптимізування – це «…пошук і вибір можливого варіанта здійснення господарських операцій, що забезпечують на основі принципів податкового планування отримання максимального фінансового результату». Взагалі, слід зауважити, що поняття «податкове оптимізування» доволі ґрунтовно розглянуто у літературних джерелах. Узагальнюючи вищенаведене, аналогічно як і у випадку вивчення змісту трактування поняття «податкова безпека», слід зробити висновок, що змістом поняття «податкове оптимізування» є різні механізми та інструменти, спрямовані на мінімізування податкових платежів й ухвалення найкращих варіантів управлінських рішень у цій сфері. Очевидно, що це поняття дотично передбачає врахування зовнішнього податкового середовища та

його сильних і слабких боків. Разом з тим, об'єкт і мета дослідження цього поняття є суттєво іншою.

Доцільно звернути увагу і на те, що в межах міжнародного рейтингу Doing Business також аналізується податкова система, однак на рівні держави. Рейтинг передбачає діагностику таких податкових параметрів, як кількість податкових платежів, загальний рівень т. зв. податкового навантаження на середнє підприємство в країні, а також час, необхідний на сплату податків [5].

Узагальнюючи усе вищенаведене, можна зробити однозначний висновок про відсутність поняття, науково обґрунтований зміст якого свідчив би про відповідність існуючої податкової системи підприємства можливостям зовнішнього податкового середовища. Відтак, як таке поняття пропонується використовувати термін «податкова конкурентоспроможність підприємства».

Огляд й узагальнення літературних джерел, а також проведені власні дослідження дають змогу зробити однозначний висновок про те, що для ефективного використання податкових важелів забезпечення полівекторного розвитку підприємств керівники цих суб'єктів господарювання повинні орієнтуватись у своїй вихідній конкурентній «податковій» позиції. Тільки за таких умов (коли відомий рівень «розриву» між фактичним і можливим станом) доцільно стверджувати про можливість здійснення дієвих заходів у сфері податкового оптимізування, забезпечення податкової безпеки, податкового планування, управління податковими ризиками тощо. Таку вихідну «податкову» позицію якраз і дає змогу виявити податкова конкурентоспроможність підприємства.

Як доведено теорією і практикою, поняття «конкурентоспроможність» є багатовекторним і його використовують у словосполученні із різними економічними категоріями, зокрема, збутом, маркетингом, інноваціями, виробництвом, продукцією, персоналом, сектором, регіоном, країною загалом тощо. Це поняття активно коментується представниками бізнесу, а також в наукових колах. Узагальнено його трактують як позицію одного об'єкта щодо інших, яку можна ідентифікувати шляхом порівняння певних параметрів.

Очевидно, що поняття конкурентоспроможності можна застосувати і до податкової системи підприємства як окремого об'єкта. Можливість формування цих висновків обґрунтовується ще й такими обставинами, що визначені на підставі огляду й узагальнення літературних джерел [2; 4; 9; 10; 15; 16]:

– конкурентоспроможність розглядається щодо різних об'єктів на мікро-, мезо- та макрорівнях (одним з таких об'єктів мікрорівня є податкова система підприємства);

– одна із низки концепцій трактує конкурентоспроможність з позиції поточного місця об'єкта на ринку (податкова конкурентоспроможність підприємства показуватиме поточне місце податкової системи підприємства на ринку);

– конкурентоспроможність пов'язана із просторово-часовими параметрами (податкова конкурентоспроможність аналогічно є визначеною як в часі, так і в просторі);

– конкурентоспроможність може виявлятись тільки на вільному ринку (податкова конкурентоспроможність підприємства аналогічно може ідентифікуватись тільки тоді, коли зовнішнє податкове середовище пропонує вибір – податкові альтернативи);

– конкурентоспроможність товарів і послуг характеризується динамічними параметрами (податкова конкурентоспроможність підприємства аналогічно не є статистичним параметром, адже змінюються можливості зовнішнього податкового середовища).

Для уточнення змісту поняття «податкова конкурентоспроможність підприємства» доцільно звернути увагу на те, що одним із методів визначення конкурентоспроможності загалом є метод, який базується на врахуванні ринкових можливостей. Так, у літературі [1; 4; 9; 10] обґрунтовано, що такий метод передбачає порівняння певного об'єкту за певними параметрами із конкурентним середовищем і його ринковими можливостями. Взагалі, слід наголосити, що не завжди під час діагностування конкурентоспроможності здійснюється порівняння аналізованого об'єкта із певним конкурентом. Відомі та обґрунтовані інші підходи до такого діагностування, які є значно динамічнішими. Так, оцінювання конкурентоспроможності може здійснюватися на основі процесного підходу, з використанням матричної методики чи методу конкурентного маркетингу (методу профілів). Наприклад, як зазначено у роботі Ю. В. Рункова [13], метод конкурентного маркетингу акцентує увагу під час визначення конкурентоспроможності на важливості порівняння певного об'єкту із вимогами споживачів до товару чи до підприємства. Інших подібних прикладів чимало.

Враховуючи вищенаведене, а також з урахуванням обґрунтованих у вітчизняній та іноземній літературі положень щодо визначення сутності і змістового наповнення поняття конкурентоспроможності, податкову конкурентоспроможність підприємства слід трактувати як здатність його податкової системи за певними параметрами відповідати можливостям зовнішнього податкового середовища з урахуванням просторово-часового чинника.

Попри чималий інтерес теоретиків і практиків до проблем оцінювання та підвищення конкурентоспроможності як підприємства загалом, так і його окремих сфер, слід зауважити, що поняття «податкова конкурентоспроможність підприємства» у науковій літературі зустрічається вкрай нечасто та ще й у суперечливому трактуванні. Так, Я. В. Самусевич у своїй праці [14, с. 32-35] вживає поняття «податкова конкуренція», однак чітко не окреслює його межі та розглядає його як «…процес суперництва на різних рівнях державної влади (у складі учасників виділяючи регіони, держави та об'єднання держав) за залучення певного виду ресурсів, що, як наслідок, провокує зміну національних податкових систем» [14, с. 32]. Очевидне, що таке трактування не відповідає обґрунтованому у роботі авторському трактуванню поняття «податкова конкурентоспроможність

підприємства».

Із наведеного трактування поняття «податкова конкурентоспроможність підприємства» можна зробити висновок про те, що його зміст передбачає взаємодію двох сторін (що є необхідним для конкурентоспроможності як такої): податкової системи підприємства та зовнішнього щодо суб'єкта господарювання податкового середовища і його можливостей для бізнесу. Характеризуючи першу сторону, слід зауважити, що податкова система підприємства (подібно до товару) наділена певними т. зв. «податковими» властивостями, які можуть бути параметром порівняння. Для керівництва і власників кожна з таких властивостей – це окремий об'єкт управління. Якщо у традиційному розумінні конкурентоспроможності параметри порівняння ідентифікуються споживачами, ринком, цільовою аудиторією, маркетинговими аспектами, стратегічним чинником тощо, то у випадку податкової конкурентоспроможності підприємства такі параметри повинні бути ідентифіковані можливостями, що представлені у зовнішньому податковому середовищі. Таким чином, для підвищення рівня такої конкурентоспроможності слід шукати не шляхи підвищення привабливості товару для цільової аудиторії (як у випадку продукції), а шляхи підвищення «привабливості» податкової системи підприємства можливостям ринку.

Враховуючи те, що в літературі традиційне поняття конкурентоспроможності пов'язують з товарними, ресурсними чи ринковими чинниками [8, с. 128], можна стверджувати, що податкова конкурентоспроможність підприємства більшою мірою орієнтована саме на ринкові чинники, однак їхній перелік і змістове наповнення значною мірою також визначені підприємством та його особливостями (що є абсолютно мінімальним за умов визначення конкурентоспроможності продукції, коли акцент повністю зроблений на ринок і потреби споживачів). Мова йде про те, що у випадку оцінювання податкової конкурентоспроможності суб'єкта підприємництва на вищих щаблях відповідних алгоритмів буде етап ідентифікування параметрів податкової системи підприємства з урахуванням особливостей функціонування суб'єктів господарювання цієї сфери (наприклад, обов'язкові законодавчі обмеження щодо окремих форм підприємництва, використання тих чи інших методів амортизації тощо), а не етап ідентифікування можливостей зовнішнього податкового середовища (іншими словами, такі можливості ідентифікуватимуться за ідентифікованими параметрами податкової системи суб'єкта підприємницької діяльності).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

За результатами дослідження податкову конкурентоспроможність підприємства запропоновано трактувати як здатність його податкової системи за певними параметрами відповідати можливостям зовнішнього податкового середовища з урахуванням просторово-часового чинника. Розвиток змістового наповнення цього поняття дає змогу розв'язати низку науково-термінологічних проблем сфери управління податковими процесами та забезпечити полівекторний розвиток бізнесу.

На підставі вищенаведеного можна зробити висновок, що податкову конкурентоспроможність підприємства можна структурувати, оцінити, моделювати та прогнозувати для забезпечення полівекторного розвитку підприємств. Впливаючи за результатами такого оцінювання на слабкі боки податкової системи суб'єкта підприємницької діяльності, можна зменшувати рівень «розриву» між фактичними її параметрами й максимально можливими.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку повинні полягати в обґрунтуванні методичних підходів до оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апатова Н. В. Институциональные аспекты конкурентоспособности / Н. В. Апатова // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип. 21. – С. 154-160.

2. Бабкина Т. Н. Обзор теоретических представлений по формализации понятий конкурентоспособности предприятия и выпускаемой предприятием продукции / Т. Н. Бибкина // Вестник Удмуртского университета. Серия экономика и право. – 2009. – №2-2. – С. 12-18.

3. Виклюк М. І. Податкова безпека: дуалістичність економічної природи трактування змісту основних характеристик / М. І. Виклюк, В. В. Гресик // Інноваційна економіка. – 2013. – №5. – С. 242-246.

4. Воронкова А. Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: [монографія] / А. Е. Воронкова, Н. Г. Калюжна, В. І. Отенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 512 с.

5. Эксперт назвала главные проблемы налоговой системы Украины / Ура-Информ [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Режим доступу: http://ura-inform.com/ru/economics/2015/12/02/ekspert-nazvala-glavnye-problemy-nalogovoj-sistemy-ukrainy (дата звернення 03.02.2016 р.).

6. Іванов Ю. Б. Податкова безпека: сутність та умови забезпечення / Ю. Б. Іванов, Ю. В. Бережна // Економіка розвитку. – 2010. – № 2(54). – С. 9-11.

7. Косицький К. В. Підхід до організації ефективного податкового менеджменту промислового холдингу / К. В. Косицький // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – №2 (66). – С. 337-342.

8. Космина О. М. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових

умовах / О. М. Космина // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(2). – С. 125-131.

9. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О. Г. Мельник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.

10. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: [монографія] / Л. І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.

11. Ползікова Г. В. Методи та інструменти податкової оптимізації / Г. В. Ползікова // Економічний простір. – 2015. – №93. – С. 221-229.

12. Полонська Ю. М. Організаційне забезпечення системи підтримки прийняття управлінських рішень у податковому плануванні за критерієм податкової безпеки / Ю. М. Полонська // Комунальне господарство міст. – 2011. – № 100. – С. 277-284.

13. Рунков Ю. В. Методы оценки конкурентоспособности организации [Електронний ресурс] / Ю. В. Рунков. – Режим доступу: http://www.bntu.by/news/67-conference-mido/3293-2015-12-02-09-46-56.html.

14. Самусевич Я. В. Розвиток науково-методичних підходів до розуміння сутності податкової конкуренції / Я. В. Самусевич // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – №2 (35). – С. 32-35.

15. Kuzmin O. Y. Integral evaluation of company employees' competence system / O. Y. Kuzmin, I. B. Oleksiv, G. V. Mykhailyak // Actual Problems of Economics. – 2014. – №5. – С. 506-513.

16. Melnyk O. G. Anticipatory enterprise management based on weak signals / O. G. Melnyk, M. Y. Adamiv // Actual Problems of Economics. – 2013. – № 1 (139). – С. 32-41.

Дидык Андрей Николаевич

НАЛОГОВАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ ПОЛИКРИТЕРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Актуальность исследования обусловлена тем, что внешняя налоговая среда бизнесом в Украине чаще всего трактуется как реальная ежедневная угроза, которая усложняет ведение предпринимательской деятельности. Вместе с тем, такая среда – это также возможности, которые для субъектов хозяйственной деятельности могут стать использованными возможностями и в которых их налоговая система может идентифицироваться как конкурентоспособная. Цель статьи заключается в обосновании необходимости и практической целесообразности идентификации как отдельного понятия термина «налоговая конкурентоспособность предприятия», а также развитие его содержательного наполнения. Рассмотрены основные понятия, характеризующие различные элементы налоговой системы предприятия. Доказано отсутствие понятия, научно обоснованное содержание которого свидетельствовало бы о соответствии существующей налоговой системы субъекта хозяйствования возможностям внешней налоговой среды. Следовательно, как такое понятие рекомендовано использовать термин «налоговая конкурентоспособность предприятия», под которым предложено понимать способность его налоговой системы по определенным параметрам соответствовать возможностям внешней налоговой среды с учетом пространственно-временного фактора. Выделены предпосылки целесообразности теоретико-прикладного использования понятия «налоговая конкурентоспособность предприятия». Обоснована связь такой конкурентоспособности с рыночными факторами, а также рассмотрены возможности руководителей и владельцев предприятий в сфере ее оценки. Сделан вывод о том, что налоговую конкурентоспособность предприятия можно структурировать, оценивать, моделировать и прогнозировать для обеспечения поливекторного развития предприятий. Воздействуя по результатам такого оценивания на слабые стороны налоговой системы субъекта предпринимательской деятельности, можно уменьшать уровень «разрыва» между фактическими ее параметрами и максимально возможными. Перспективы дальнейших исследований в этом направлении должны заключаться в обосновании методических подходов к оценке налоговой конкурентоспособности предприятия и использования ее результатов для обеспечения поливекторного развития бизнеса.

Ключевые слова: *предприятие, налоговая конкурентоспособность, налоговая система, налоговый менеджмент, поливекторное развитие, развитие.*

Didyk A.

TAX COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN THE SYSTEM OF PROVIDING THEIR MULTI-CRITERIA DEVELOPMENT

Relevance of the study is determined by the fact that the external tax business environment in Ukraine is often interpreted as a real daily threat complicating business conduct. However, this environment is also the opportunity of used possibility for business entities where their tax system can be identified as competitive one. The purpose of the article is to substantiate the need and practical feasibility of identifying `tax competitiveness` as a separate concept and the development of its semantic content. It considers basic terms characterizing different elements of the enterprise's tax system; proves the absence of the concept, science-based content of which would testify to the conformity of the existing business entity tax system and the capabilities of external tax environment. Therefore, it is recommended to use 'enterprise's tax competitiveness' as such a term, which offers to consider the capability of its tax system to conform to the possibilities of the external tax environment according to certain parameters based on spatiotemporal factor. The article determines preconditions to the feasibility of theoretical and applied use of the term 'tax competitiveness'; substantiates

the connection of such a competitiveness with market factors as well as reviews the possibilities of managers and owners in its assessment. It provides the conclusion that the enterprise's tax competitiveness can be structured, assessed, modeled and predicted for providing its multi-vector development. Influencing weak sides of the tax system of business entity based on the results of such an assessment, it is possible reduce the level of the "gap" between actual and its maximum possible options. Prospects for further research in this area should lie on methodological approaches to the assessment of enterprise's tax competitiveness and use of corresponding results for providing multi-vector business development.

Keywords: *enterprise, tax competitiveness, the tax system, tax management, multi-vector development, development.*

Одержано 09.02.2016 р.

UDC 657.631

Nesterova Svitlana,
Candidate of economic sciences,
associate professor, assistant professor of finance sub-department,
Mukachevo State University

ANALYSIS OF THE METHODOLOGY FOR CALCULATING THE GROSS PROFIT IN THE FORMS OF FINANCIAL STATEMENTS

The problem of the semantic load of the financial statements used by analysts to assess adequately the financial condition of the enterprise as a whole and the performance of operations, in particular has been considered in the article. That is why the methods, techniques and indicators used in the financial analysis should meet the requirement of expediency. Spending resources on analytical techniques, which do not bear practical use, is an inefficient use of time. The purpose of the article is to analyze the economic interpretation of the category of "gross profit" and to justify the need to change its calculation methodology in order to obtain analytical content. Despite its apparent simplicity, the gross profit is very ambiguous economic category. As a measure of interim operating efficiency, it takes a fuzzy position in the hierarchy of other types of financial results. Systematizing the definition of gross profit from scientific publications, academic literature and regulatory documents, difference in the procedure for calculating this indicator has been noted, which leads to the loss of their analytical sense. As a result of the research findings it has been concluded that it is necessary to bring the procedure of calculation the gross profit to margin calculation methodology of income, which is actively used in the analysis of the relationship of production costs, output and financial results (CVP-analysis). CVP-analysis is a powerful tool for planning costs and pricing policy of the company, but its use based on forms of financial reporting is limited due to non-compliance of accounting standards with analysis needs. Now the identification of gross profit with margin is not possible due to the inclusion of the gross margin value of depreciation charges in the algorithm for calculating, despite the fact that these costs do not depend on the production volume, that is, the majority of symptoms should be referred to the so-called fixed costs, which are excluded from the calculation of the profit margin. In this case, calculation of gross margin and its reflection in a separate line in the financial statements loses analytical sense. It is necessary to review the procedure for calculating gross profit for the purpose of entry into the contextual load. Further research will be aimed at addressing the substantial differences in the definition of the key concepts of financial analysis with the aim of harmonizing financial reporting forms.

Keywords: *gross profit, contribution margin, financial reporting, operations, costs, financial results.*

INTRODUCTION

Financial analysis is the set of tools that allows making effective management decisions aimed at ensuring long-term successful operation of the enterprise in a changing economic environment. That is why the methods, techniques and indicators used in the analysis must meet the requirement of expediency. Spending resources on analytical techniques, which do not bear practical use is an inefficient use of time. In this sense, the information base and its use in analytical work should be understood by the overwhelming majority of users and be the most meaningful. NP (S) BU 1 «General Requirements for Financial Reporting», according to which «financial statements should contain only relevant information that affects decision-making by users ...» [1] declares this postulate. However, some indicators of financial statements do not meet the relevant requirements fully. Gross profit is considered one of such indicators - a part of the report on the financial results (statement of comprehensive income).

Analysis of studies and publications. Question of definition of profit is actively discussed among representatives of national and foreign schools of financial analysis. Fundamental works of A. Babo, A. Marshall, K.Marx highlight the essence of this overarching economic category. In the works of Russian scientists of I.O. Blanc, F. F. Butynets', V. O. Metz, V. M. Oparin its types are

characterized, the value for the identification of successful entrepreneurship. However, gross profit as one of the stages of formation of the final financial result (profit) is left without attention of scientists, reflected mainly in the regulatory documents defining the procedure of registration of economic operations. Accepted in the documents determination of gross profit is deprived, in our view, of signs of relevance.

The aim of the article (problem). The aim of the study is to analyze the economic interpretation of "gross profit" category and justification of the need to change its calculation methodology in order to obtain analytical content.

RESULTS

Despite its apparent simplicity, the gross profit is very ambiguous economic category. Firstly, it is a part of a larger, fundamental concept of «profit», which, according to many researchers [4, 5], also needs rethinking, refining in order to achieve uniqueness of interpretation. Therefore, we consider it appropriate, first, to consider the approach to the interpretation of the total profit.

The paper [5] indicates that the economic category of «profit» is characterized by multidimensionality, a variety of forms, and therefore has no unambiguous interpretation of the essence of profit and method of its determination. The authors give a comparative description of the different opinions of scientists about the nature of income. It should be noted that among the proposed definition there are both scientific and practical definitions and descriptive characteristics. In our opinion, such interpretation (like «profit is one of the main categories of commodity production ... characterizes the relationships that develop in the process of social production») cannot serve as a complete definition, since only define the place of profit at the social and industrial relations, but it does not disclose the author's view of its nature.

The authors have investigated the evolution of economic thought on the theory of profit and suggested their own analysis of the morphological classification of profit. Among the many signs there are unconditional and discussion (for example, classifying income according to the type of activity, it is inappropriate to duplicate according to the objects: the profit from sales is a reference to the financial statements of the sample of 90s, while this figure can be calculated as the financial result from operating activities. In addition, we can not agree with the existence of "profit from financial activities", because the nature of the financial activity does not provide for the generation of added value, but it is necessary to point out that the place of gross profit is not designated in the proposed classification .

The paper of Blanc I. O. [3] most fully has covered various types of income classifications. The author did not leave without attention the amount of gross profit, it is considered as a part of the elements forming the profit on different degrees of "cleaning" of earnings from spending along with margin and net income. The scientist defines gross profit as «…the sum of net income from operating activities after deducting all operating expenses, both permanent and variable» [3, p. 46]. In this sense, I. O. Blank identifies the method of calculating gross and balance sheet profit , with the difference, that the balance sheet profit is calculated for all activities, while gross profit exclusively for operating. Please note that the profit margin is opposed to gross one in expenses, used to calculate only variable costs. In the future study we will make an attempt to prove the need for convergence of the concepts of «contribution margin» and «gross profit» by changing the procedure of calculating the latter.

So, we can make the first conclusion that the gross profit is a link between income and expenses of the enterprise incurred during operation. This confirms place of display of gross profit value in the income statement, however, algorithm for calculating the index is different, «… gross profit (loss) is calculated as the difference between the net income from the sale of goods (works, services) and cost of sales (goods, works, services), taking into account the amounts that are shown in other articles»[1]. At first glance, the approach is similar, but the cost does not include administrative expenses, selling expenses, other expenses incurred during the operations. Thus, the gross profit according to I. O. Blanc and gross profit according to NP(S)BU are different in nature and value of indicator. Unfortunately, it is impossible undoubtedly to take the side of the standard as normative document due to two factors:

1) interpretation of gross income as the income, purified of all costs, is common among regulatory and reference literature that is freely available on the web. These are the sources of information about the nature of an economic indicator, which ordinary users of financial statements mainly use;

2) We believe that the gross profit in the statement of financial performance does not bear the analytical load. Let us recall the structure of I section of the report on financial results [1]: with the net proceeds from the sale of products (line 2000), it is necessary to subtract the cost of sales (line 2050), resulting in a gross profit (line 2090). In a number of applied publications on financial analysis it is suggested to use this figure to calculate intermediate return on capital or goods (the so-called gross margin [9, p. 408], the profitability of the production costs [8, p. 562]). In our opinion, it is not advisable – as practice shows, administrative expenses, selling expenses, other operating expenses make considerable sums for many companies, and it is economically unjustified to ignore them when calculating the so-called «gross margin». Possible objections: it is not final rate of profitability, because the return on operating activities, net margin, etc. is calculated. In this case, let us ask ourselves the question: what reflects the «gross margin», what benefits its value provides to an analyst? The arithmetic comparison of «gross margin» with «operating margin» is an artificial replacement of the structural analysis of the composition of the costs forming the financial result from operating activities. Neither for space analysis, no for trend one this indicator, in our opinion, does not bear the semantic load. But it takes place in the accounts, violating the principle of relevance, diverting the attention of the analyst.

But in the financial statements there is no other indicator that is simply necessary to determine the relationship between indicators of the structure of

production costs, output and profits - that means providing direction of analytical work, which was named in economic theory «CVP-analysis». This is contribution margin, which is in the classification of I. O. Blanc preceded the gross one. The essence and meaning of our contribution margin was considered in [6], and fully revealed in the works of well-known scientists-economists O. Orlov and E. Riasnyk [7]. It has been proved that the use of this index provides a distribution of fixed costs, which, on the one hand, is clear, simple in calculations and easily fulfilled at any enterprise, on the other – economically justified. The method of distribution of fixed costs in proportion to the contribution margin, has been proposed by scientists and allows determining:

- critical production volume for each product in volume and value terms;
- conditionally permanent costs for each product;
- profit and profitability for each product.

Using of marginal income based on the methodology proposed by the scientists, allows using the powerful tools of management and optimization of costs, profit planning in terms of even assortment of output, which is almost impossible using classical models, such as in [10]. After all, the classical methods require the transfer of the entire range in arbitrary units, or designed for almost incredible situation where the company produces one type of product.

Thus, marginal income is a key parameter in the system of CVP-analysis indicators. But it is absent in the financial statements of companies, however, there is the gross income, which has no practical use. And it is the time to notice that in many papers contribution margin is called gross margin profit, gross margin. In the classical model of CVP-analysis [10] gross profit margin is defined as the difference between revenues and variable costs. Such an interpretation coincides with what I.O.Blank calls profit margin.

Hence, the second conclusion of our study is it is not necessary to distinguish between the concepts of gross and contribution margin, which refers to the financial results, formed by subtracting the revenue, generated in operating activities, expenses, proportional to the volume of sales. In economics these costs are called variables. At first glance, it does not contradict the accounting standards as a variable is understood as the costs that can be directly attributed to the cost of production. Order of the Ministry of Finance dated 18.03.2011 №372 introduced a similar standard for companies that determine the cost price according to subparagraph 11 of paragraph 11.1, P (S) BU 16 «Expenses» [2], hence line 2090 in the statement of financial performance seems logical. However, according to this provision «depreciation of manufacturing plant and equipment and intangible assets directly related to the production of goods» should be classified as the direct costs. However, depreciation is an element of fixed costs, the amount of depreciation depends on the initial value of the object and the chosen method, not on the volume of output. Only in the case where the company uses the production method of depreciation, we can talk about the identity of the total variable costs (in the models CVP-analysis) and prime cost, calculated on direct costs. However, in practice, not all companies use the production method, therefore, this identity is not executed, respectively, the gross profit does not coincide with the contribution margin.

Thus, the third finding of the study: to obtain the value of «gross profit» real analytical load it is necessary to remove the value of accumulated depreciation from the calculation of cost of sales. Otherwise, the gross profit figure will be indicator «in itself».

CONCLUSIONS AND PROSPECTS FOR FURTHER RESEARCH

One of the principles of financial analysis is relevance. Compliance with this principle requires all parameters, which are calculated in the analytical work, to be informative and useful for decision-making. The amount of gross profit calculated in accordance with accepted standards of financial accounting, does not meet the requirement of relevance, in our opinion, does not meet the requirement of relevance because of inclusion of the cost of sales, meaningful element of fixed costs – depreciation. When only the cost of those expenses that change in proportion to the volume of production and sales are taken into account, the gross profit would have a very different meaning, which would bring it closer to the value of gross margin income, the relevance use of which in the course of the analytical work is beyond doubt. It is necessary to revise the standard of cost accounting in order to ensure their clear structuring and to give to the term «gross profit» economic sense, which will allow its effective use in management accounting and financial analysis.

Prospects for further research are viewed in the plane of the harmonization of financial reporting forms, also through the elimination of substantial differences in the definition of the key concepts of financial analysis.

REFERENCES

1. National regulations (standards) of accounting 1 «General Requirements for Financial Statements»: document z0336-13, the current edition of 18.04.2011 [Electronic resource] – Access: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

2. Regulations (standard) accounting 16 «Expenses»: document z0027-00, last revised on 08.09.2013 [Electronic resource]. – Mode of access: http: // http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.

3. Blank I. O. Management of profit / I. O. Blank. – M: Nika-Tsentr, Elga, 2002. – 752 p.

4. Gavrysh A. O. Classification of profit as the basis of financial results of enterprises [Electronic resource] / A. Gavrish // Scientific Bulletin NUBiP Ukraine. Series: Economy, agricultural management, business. – Issue 169 (2) – [7 s]. – Access: http://elibrary.nubip.edu.ua/15877/1/12kao.pdf.

5. Zhyhor O. B. Theoretical aspects of the definition of the essence of the concept of «profit»[Electronic resource] /

O. B. Zhyhor, O. V. Petrukhina // Financial and credit sector: problems of theory and practice. Collection of scientific works of the NBU Banking University. Kharkov Institute of Banking. – 2011. – 2. Topical issues of development finance, accounting and auditing. – Access: http://fkd.khibs.edu.ua/pdf/2011_2/20.pdf.

6. Nesterova S. Using of marginal analysis in making operational management decisions / S. V. Nesterova, D. D. Surmay // Scientific Bulletin of Mukachevo State University. – 2010. №8 (3). – P. 147-153.

7. Orlov O. A. Marginal profit in economic calculations / O. A. Orlov, E. G. Riasna. – M: Education of Ukraine, 2011. – 192 p.

8. Tyutyunnyk Y. M. Financial analysis: Textbook. Guide / Y. M. Tyutyunnyk. – M:. Knowledge, 2012. – 815 p.

9. The financial and economic analysis. Textbook / Buriak P. Y., Rymar M. V., Betz' M. T. and others in ag. Ed. P. Yu. Buryak, M. V. Rymar. – M: Publishing House «Professional», 2004. – 528 p.

10. Financial Management: Theory and Practice: Textbook / Ed. E. S. Stoyanova. – M:. Pespektiva Publishing House, 1996. – 405 p.

Нестерова Світлана Василівна

АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЇ РОЗРАХУНКУ ВАЛОВОГО ПРИБУТКУ У ФОРМАХ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті розглядається проблема змістового навантаження показників фінансової звітності, які використовуються аналітиками для адекватної оцінки фінансового стану підприємства загалом та результативності операційної діяльності зокрема. Саме тому методи, прийоми та показники, що використовуються у процесі фінансового аналізу, повинні відповідати вимозі доцільності. Витрачати ресурси на аналітичні технології, що не несуть практичної користі – неефективне використання часу. Мета статті полягає у аналізі трактування економічної категорії «валовий прибуток» та обґрунтуванні необхідності зміни методології його розрахунку з метою набуття аналітичного змісту. Попри удавану простоту, валовий прибуток виявляється дуже неоднозначною економічною категорією. Будучи вимірником проміжної ефективності операційної діяльності, він займає нечітку позицію у ієрархії інших видів фінансового результату. Систематизуючи дефініції валового прибутку, що мають місце в наукових публікаціях, навчальній літературі та нормативних документах, було відзначено відмінність у процедурі обчислення даного показника, що призводить до втрати ним аналітичного сенсу. У результаті дослідження було зроблено висновки щодо необхідності приведення процедури обчислення валового прибутку до методології розрахунку маржинального прибутку, який активно використовується у процесі аналізу взаємозв'язку собівартості продукції, обсягу виробництва і фінансових результатів (CVP-аналізі). CVP-аналіз – це потужний інструмент планування витрат та цінової політики підприємства, але його використання на основі форм фінансової звітності обмежене через невідповідність стандартів обліку потребам аналізу. Наразі ототожнення валового прибутку з маржинальним є неможливим через включення в алгоритм обчислення валового прибутку величини амортизаційних нарахувань, попри те, що ці витрати не залежать від обсягу виготовленої продукції, тобто за більшістю ознак повинні бути віднесені до так званих умовно-постійних витрат, які виключаються з обрахунку маржинального прибутку. В такому випадку розрахунок валового прибутку та відображення його окремим рядком у фінансовій звітності втрачає аналітичний сенс. Необхідно переглянути процедуру обчислення валового прибутку з метою набуття ним змістового навантаження. Подальші дослідження будуть спрямовані на усунення змістових розбіжностей у визначенні ключових понять фінансового аналізу з метою гармонізації форм фінансової звітності.

Ключові слова: *валовий прибуток, маржинальний прибуток, фінансова звітність, операційна діяльність, витрати, фінансовий результат*

Нестерова Светлана Васильевна

АНАЛИЗ МЕТОДОЛОГИИ РАСЧЕТА ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ В ФОРМАХ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье рассматривается проблема смысловой нагрузки показателей финансовой отчетности, используемых аналитиками для адекватной оценки финансового состояния предприятия в целом и результативности операционной деятельности в частности. Именно поэтому методы, приемы и показатели, используемые в процессе финансового анализа, должны отвечать требованию целесообразности. Тратить ресурсы на аналитические технологии, не несущие практической пользы - неэффективное использование времени. Цель статьи заключается в анализе трактовки экономической категории «валовая прибыль» и обосновании необходимости изменения методологии ее расчета с целью наполнение аналитическим содержанием. Несмотря на кажущуюся простоту, валовая прибыль оказывается очень неоднозначной экономической категорией. Будучи измерителем промежуточной эффективности операционной деятельности, она занимает нечеткую позицию в иерархии других видов финансового результата. Систематизируя дефиниции валовой прибыли, имеющие место в научных публикациях, учебной литературе и нормативных документах, было отмечено отличие в процедуре вычисления данного показателя, что приводит к потере им аналитического смысла. В результате исследования были сделаны выводы о необходимости приведения процедуры вычисления валовой прибыли к методологии расчета маржинальной прибыли, которая активно используется в процессе анализа взаимосвязи себестоимости продукции, объема производства и финансовых результатов (CVP-анализе). CVP-анализ – это мощный инструмент планирования затрат и ценовой политики предприятия, но его использование на основе форм финансовой отчетности ограничено из-за несоответствия стандартов учета потребностям анализа. На

данный момент, отождествление валовой прибыли с маржинальной невозможно из-за включения в алгоритм вычисления валовой прибыли величины амортизационных начислений, несмотря на то, что эти расходы не зависят от объема произведенной продукции, то есть их по большинству признаков должно отнести к так называемым условно-постоянным расходам, которые исключаются из расчета маржинальной прибыли. В имеющемся случае расчет валовой прибыли и отражение ее отдельной строкой в финансовой отчетности теряет аналитический смысл. Необходимо пересмотреть процедуру вычисления валовой прибыли с целью получения ею смысловой нагрузки. Дальнейшие исследования будут направлены на устранение содержательных разночтений в определении ключевых понятий финансового анализа с целью гармонизации форм финансовой отчетности.

Ключевые слова: *валовая прибыль, маржинальная прибыль, финансовая отчетность, операционная деятельность, расходы, финансовый результат.*

Одержано 10.02.2016 р.

UDC 336.027

Chernychko Tetiana,
Doctor of Economics, Professor, Head of Finance Sub-department,
Mukachevo State University

METHOD OF ASSESSMENT OF FINANCIAL RELATIONS STABILITY IN UKRAINE

Ensuring economic development is impossible without optimizing financial relations as the main element of organizational and economic relations in the economic system. The study aims at justification criteria (evaluation parameters) of assessment of the financial relations stability and, through them, determine the dynamics of financial relations in Ukraine. Methods of economic and mathematical analysis, synthesis in processing of statistical data; induction and deduction in determining cause-effect relationships have been used in the study. The focus is on stabilizing the financial relations connected with the creation and use of financial resources businesses, households and the state. It has been proved that financial relations is the part of the economic relationship that defines relations between economic agents, employees and the state for the purpose of distribution and redistribution of gross social product. State, economic businesspersons and employees are subject to financial relations and create the necessary financial (cash) funds providing expanded reproduction process, meet social and other needs, material incentives of employees. The subject of economic relations taking part in the distribution of gross product can be considered as structure-forming sign of classification of financial relations. Characteristics of determination of the optimal proportions in the field of development and distribution of final incomes have been suggested. Based on the analysis the basic problems of the institutional structure of financial relations in Ukraine have been determined. An assessment of factors of influence on the stages of actual GDP formation (as the basis of financial relations), the formation of primary incomes and formation of gross disposable income of institutional sectors relative to GDP provide scientific novelty of the study. Evaluation of the current state of stability of financial relationships does not allow determining their condition as stable. Signs of instability, and in some cases criticality, need to identify potential options for stabilizing the financial relations. Further studies will be used to identify potential macro shocks that lead to the destabilization of financial relations in Ukraine.

Keywords: *financial relations, financial relations institutional structure, stability of financial relationships, GDP.*

INTRODUCTION

Formulation of the problem. Ineffective implementation of Ukrainian model of social market economy and the negative impact of internal and external factors led to a decline in production of real sector of economy of Ukraine, the poor state of social sphere – science, education, health and culture. Experience shows that many problems of social and economic imbalances emerged in the monetary sector, and later spread nationwide. Therefore, research of trends of the real sector of the economy from the standpoint of stabilizing the financial relations is one of the most acute and large-scale problems.

Analysis of recent research and publications. Among Ukrainian and Russian scientists who investigated the characteristics and problems of formation of optimal financial relations, and analyzed their impact on the characteristics of macroeconomic stabilization and economic development, are the works of Alexeeva I. V., Vasylyk O. D.,Vovchak O. D., Krupka M. I., Lisitzkyy V., Lunina I. O., Lyutyy I. O., Lyovochkin S. V., Nosov A. Yu., Oparin V. M., Savluk M. I., Sutormina V. M., Fedosov V. M., Filipenko A. S., Shevchuk V. O., Yuriy S. I. etc.

The aim of the article. The aim of the study is justification of criteria (evaluation parameters) of evaluating the stability of the state financial relations and,

through them, determining the dynamics of financial relations in Ukraine.

RESEARCH RESULTS

Consistency and continuity of the process of social production is only possible when all created in the production and realized in the exchange value will be distributed (redistributed), that is cash funds will be generated, which will be the basis to meet the social and personal needs. These cash funds, money relations, related to distribution (redistribution) of gross social product and part of the national wealth, form the content of finance.

V. Oparin defines financial relationships as relationships that «…reflecting the value movement from one subject to another, characterize the exchange, distributive and redistributive processes and appear in cash flows» [1, p. 25].

In the process of social production, financial relations reflect primarily relations of division. Finance is the tool of cost distribution of the social product according to the intended purpose and subject of economic relations. In the distribution process, each participant of the process of social production distributes its own income into two parts: consumption fund and the accumulation fund. It is at this stage the state intervenes in the process of dividing and removes the part of individual and collective revenues (through taxes, fees, insurance premiums, etc.) to form their own (public) funds.

In the economic literature, there is no unequivocal definition of financial relations. However, by summarizing the existing approaches to the interpretation of the content of this concept it can be concluded that financial relations is the part of economic relations that defines the relationship between economic agents, employees and the state in terms of distribution and redistribution of gross national product.

State, economic entities and employees are subject to financial relations and create the necessary financial (cash) funds that provide increase of reproduction, meet social and other needs, material incentives of employees. Taking part of economic entity in the distribution of gross product can be considered as structure-sign classification of financial relations.

In the economic literature content of financial relations is often identified with the state, that is it is only a study of monetary relations associated with the formation and subsequent use of public funds. So according to T. V. Braycheva, «... financial relations are objective economic relations, have ... imperative form as organically linked to the functioning of the state. This feature (imperative form of manifestation) emphasizes direct financial conditionality of existence of the state, rather than adjusting their economic relations in general» [2, p. 12]. B. M. Sabanti emphasizes that «...finance is always a monetary relationship in which one of the subjects is a state» [3, p. 5]. The author proposed three signs of financial relations: firstly, it is always monetary relations; secondly, these monetary relations are caused by the fact of the presence of the state as a governing body; thirdly, the relationship is associated with redistribution of already distributed total product.

We believe that each of these features has certain inconsistencies. Financial relations are mostly, but not always, monetary relations. An example of this may be the payment of taxes or the formation of transfer payments in kind. The part of the state in financial relations is not necessary. The relationship of the primary distribution related to the production phase of social product form their basis. It is at this stage, the primary distribution of created value and the formation of primary incomes of economic agents (wages, business profits, rent, interest generated by financial capital) takes place.

The modern financial system of the country (set of different financial relationships within the economy) can be roughly divided into its two components: state and municipal finance; finance of economic entities and population.

The first component forms financial relations associated with the formation of centralized financial funds necessary for state functions. The second part is connected with the formation and use of decentralized funds to meet the needs of economic entities and population.

Financial relations associated with the formation of state and municipal finances, occur on the stages of production and distribution of the social product of primary incomes of economic agents (Fig. 1). These features are the foundation of the budget system.

Financial relationships related to the finance of business entities and population, occur at the stage of final income distribution and redistribution of income through the state budget system.

State participation in the formation of financial resources depends on its investment and social functions. An increase or decrease in the expenditure of budget system for the development of sectors of the economy, and the share of social spending define the scope of public finances, which are aimed at changing incomes of economic agents and the public.

The magnitude of finance of economic entities and population is greatly affected by the possibility of redistribution of available cash through a credit system. The impact of this participation depends on the efficiency of the existing country's credit infrastructure (banks and other financial institutions).

Each of these elements forms the necessary financial resources of economic entities for further distribution to funds of accumulation and substitution, personal and general consumption.

According to L. K. Voronova and M. P. Kucheriavenko financial relations «…are the relationships that govern the formation, distribution and use of centralized and decentralized funds. The most important features and characteristics that reveal the essence of finances, are reflected in their functions. Finance, functioning as a tool for the distribution of the gross national product, at the same time controls its sharing, the ratio of parts, ways of spending funds. This also causes the two functions of finance, controlling and distributing» [4].

Financial relations have some differences that allow distinguishing them from the totality of monetary relations:

- for the most part, they are connected with the stages of production, distribution and redistribution of the social product;
- significant financial relationships characteristic is that the movement of money is unequal, i.e. there is no

process of replacing monetary measurements on natural-ware;

- part of these relations has the nature of exclusion and is linked to irreversible withdrawal of part of income of economic agents in the form of taxes and other obligatory payments (the process of redistribution of primary income of economic entities and formation of funds of public interest - the state budget, off-budget funds etc.).

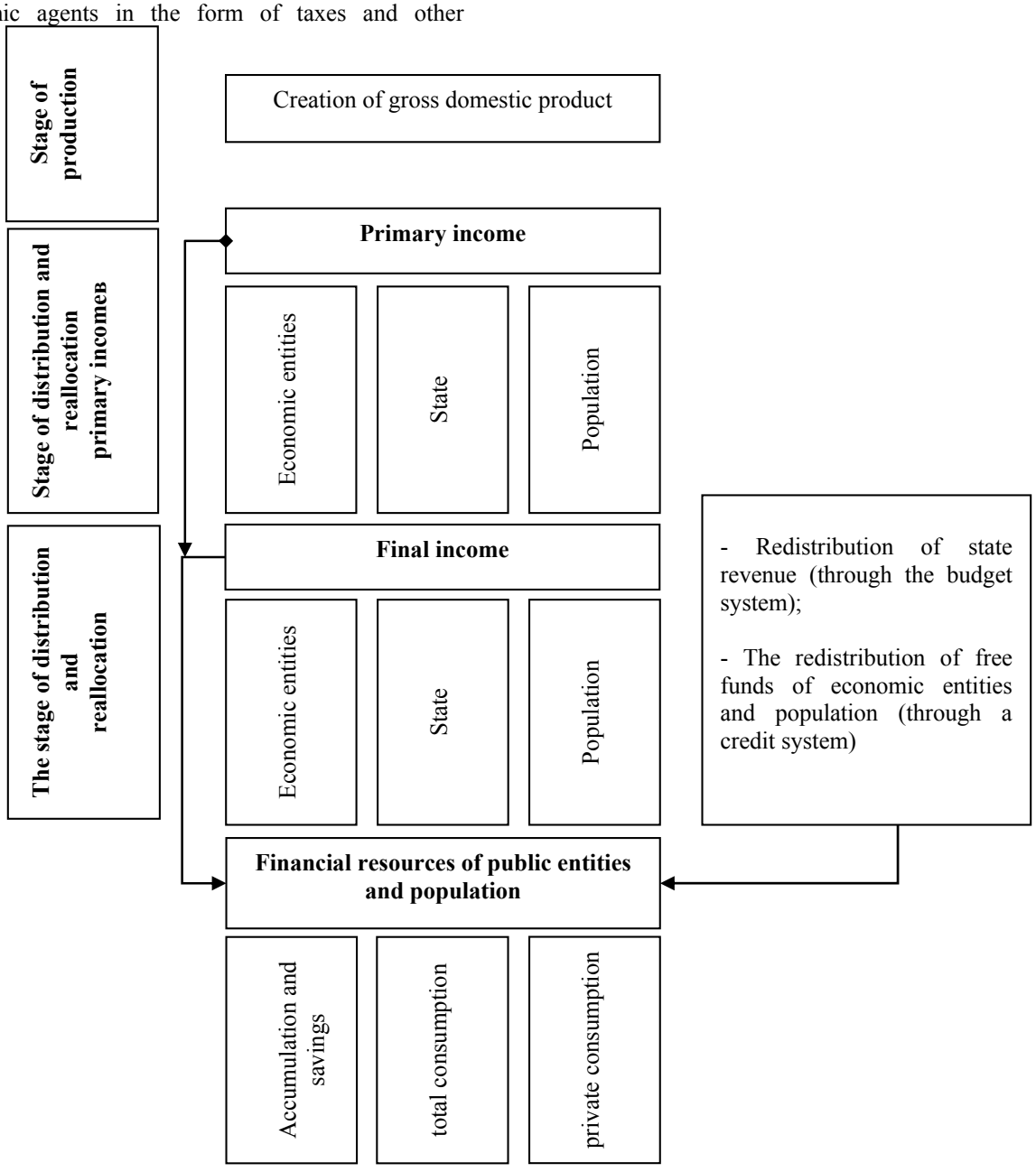


Fig. 1. Financial relations in the economic relations

Evaluation of factors that cause destabilizing effects on the financial relations in Ukraine, allow exploring the current state of financial relations (to evaluate it as the best, unstable or critical). Evaluation of influencing factors is conducted at the stage of actual GDP (as the basis of financial relationships), the formation of primary incomes and formation of gross disposable income of institutional sectors relative to GDP.

Indicators at the stage of the GDP formation include the production volume index (% of GDP in 1992), the final consumption expenditure (% of GDP), gross fixed capital formation (% of GDP), net exports (% of GDP). Determined characteristic values of the stability of financial relationships are shown in Table 1.

Justification of characteristic values of these parameters:

Indicator 1 - *The index of physical volume of production* - should be determined basing on necessity to restore the level characteristic of the Ukrainian economy in the early 1990s. Despite the trend towards gradual growth in production from year to year (except in 2009), the index of physical volume of production in Ukraine is less than 0.8 (80%) of GDP in 1992. This is because the optimal value (x_{opt}) of the indicator is set 1 (100%).

Defining characteristic values for other classes of state are held as follows:

- Unstable (x_{unst}) is defined as a deviation from the optimum value by 20%:

$$X_{нест} = X_{опт} - X_{опт} \times 0,2 = 1 - 1 \times 0,2 = 0,8 \quad (1)$$

- Critical (x_{crit}) is defined as a deviation from unstable class values by 10%:

$$X_{крит} = X_{нест} - X_{нест} \times 0,1 = 0,8 - 0,8 \times 0,1 = 0,7 \quad (2)$$

The proposed values coincide with the thresholds of industrial safety indicators "real production index", defined by Decree of the Ministry of Economy of Ukraine №60 of 02.03.2007. "On approval of the methodology for determining the level of economic security" [6].

Table 1

Indicators for assessing the stability of the state financial relations in Ukraine

Indicators	optimal condition	unstable condition	critical condition	2004	2010	2014
Financial relations at the stage of GDP						
The index of physical volume of production, 1992 *	1	0,8	0,7	0,73	0,77	0,76
Final consumption expenditure, % of GDP	60	75	87	71	83	90
Gross accumulation, % of GDP *	30	25	15	21	19	14
Net exports, % of GDP	8	0	-2	8	-3	-4
Financial relations at the stage of formation of primary income						
Compensation of employees, % of GDP	47	55	59	46	48	50
Taxes on production and imports, % of GDP	10	11	12	11	12	13
Gross profit, mixed income, % of GDP	43	34	30	43	40	37
Financial relations at the stage of formation of final incomes (Percentage of gross disposable income)						
Non-financial corporations, % of GDP *	14	9	4	14	4	4
Financial corporations, % of GDP *	2	3	4	4	4	2
General government, % of GDP *	18	20	30	20	15	28

** Source: Decree of the Ministry of Economy of Ukraine «On Approval of the methodology for determining the level of economic security of Ukraine» // http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0060665-07; author's calculations.*

Determining the optimum, critical and unstable distribution proportions of GDP is partly based on the values enshrined in the procedure. In particular, the share of *gross fixed capital formation* % of GDP is determined by the following values: x_{opt} = 30; x_{unstm} = 25; x_{critm} = 15 [6].

Forming the optimal value of gross fixed capital at 30% of GDP can be justified by other reasons:

- analysis of the statistics shows that the average gross fixed capital formation is about 20% of GDP [7]. Among the priorities of the global economy defined by the World Economic Forum in Davos in 2010 - setting the optimal value of gross fixed capital at 20% -30% of GDP;

- the study of the structure of GDP according to final consumption categories in the CIS also justifies the choice of the above mentioned index.

The characteristic values of the share of *net exports*, % of GDP is not appropriate to determine on the basis of statistical analysis of the global economy, as this component of GDP is sensitive to characteristics of a particular country, including the sectoral structure of the national economy, strategic export and import etc. Therefore, to determine the values of index analysis of the dynamics of net exports of goods and services in Ukraine is used. Analysis of the structure of GDP according to final use categories (2000 - 2014) proves that under favorable world market conditions, share of net exports may reach a value of 8% of GDP (2003-2004.), which can be defined as optimal (x_{opt}). Share of net exports at 0% can be considered as parameter of instability. Critical condition is characterized by the index level (-2) - (-5)% of GDP.

The share of *final consumption expenditure*, % of GDP is the highest in the structure of GDP. Characteristic values for this parameter are determined by increasing the amount of gross fixed capital formation and net exports to 100%. The values are as follows: x_{opt}= 60% of GDP, x_{unst} = 75% of GDP, x_{crit}= 87% of GDP.

At the stage of initial income formation characteristic values of financial proportions are based on analysis of statistics of Ukraine and other countries. Determined on the basis of the obtained results optimal value: the share of compensation of employees - 47% of GDP, net taxes on production and imports - 10% of GDP, gross profit, mixed income - 43% of GDP.

Calculations x_{unst} and x_{crit} have been conducted based on the methodology above. The obtained values of parameters are shown in the Table. 1. As to identification of trends and orientation of changes in the primary components of income, the global trend to increase wages of employees and trends characteristic of Ukraine's economy - the growth of the share of net taxes on production and imports, should be considered.

At the stage of final incomes formation of institutional sectors, thresholds of macroeconomic security offered by the Department of Economic Security have been used to determine the characteristic values. [6]

By comparing actual performance of the economy of Ukraine in 2004, 2010 and 2014 the characteristics of the stability of financial relations are defined (Table. 2).

Based on the study it can be concluded that there is a clear trend towards deterioration of the stability of financial relations at all stages. Particularly critical situation is at the stage of GDP formation and final incomes: it is not only worsening, but also acquires the

features of the crisis.

Table 2

Assessment of the stability of financial relations in Ukraine

Indicators	2004	2010	2014
Financial relations at the stage of GDP formation			
The index of physical volume of production, 1992	К	Н	К
Final consumption expenditure, % of GDP	Н	К	К
Gross capital formation, % of GDP	К	К	К
Net exports, % of GDP	О	К	К
Financial relations at the stage of formation of primary income			
Compensation of employees, % of GDP	О	О	О
Taxes on production and imports, % of GDP	Н	К	К
Gross profit, mixed income, % of GDP	О	О	Н
Financial relations at the stage of formation of final incomes			
Non-financial corporations, % of GDP	О	К	К
Financial corporations, К% of GDP	К	К	О
General government, % of GDP	Н	О	К

Note. O - the best; H - unstable; K - critical.

Some Ukrainian economists [8; 9] propose for creating optimal proportions in the distribution of gross disposable income to use the principle of "golden section" – it is a division in which a smaller portion is compared with the bigger one, as bigger one is compared with the whole. A number of "golden section" is obtained by multiplying the previous number by 1,618. The proposed proportions are as follows: the share of households in gross disposable income is 61.8%; the share of the general government sector is 23.6%; non-financial corporations is 9.0%, share of financial corporations is 1,3%. These proportions are confirmed by relevant statistics.

The calculated parameters (see. Table. 2) partly differ from the calculated ones with the help of "golden section". Deviations concern specified shares of gross disposable income of the general government and financial corporations. We believe that the decline in the share of income of non-financial corporations leads to a reduction in capacity of development of economic entities, decline in fixed capital formation. The deterioration of the quality characteristics of fixed assets after a certain period is a factor slowing down the pace of development of the real sector of the economy. The proposed "golden" proportions correspond to trends of developed countries that are able to afford to redirect financial flows from the real sector of the economy to the state. For the Ukrainian economy, which is, according to almost all analyzed parameters, in crisis or pre-crisis state, the proposed proportions cannot be considered optimal. Ukraine's economy requires significant technological modernization, and thus financial flows should be directed in favor of non-financial corporations and households (growing share of household savings is able to ensure the revival of investment activity).

CONCLUSIONS AND PROSPECTS FOR FURTHER RESEARCH

Evaluation of the current state of stability of financial relations does not allow determining their condition as stable. Signs of instability, and in some cases criticality, need to identify potential options for stabilizing the financial relations. Further studies will be directed at identifying of potential macro shocks that lead to the destabilization of financial relations in Ukraine.

REFERENCES

1. V. N. Oparin. Finance – institutional structure of society / V. N. Oparin // Finance of Ukraine. – 2001. – №8. – P. 24-30.

2. Braycheva T. V. State Finance / T. V. Braycheva. – SPb .: Peter, 2001. – 288 p.

3. Sabanty B. M. Finance Theory / B. M. Sabanty. – M: Manager. – 164 p.

4. Voronova L. K. Banking Financial and legal dictionary-Directory / avt.-compilation. L. K. Voronova. – K.: ASK, 1998. – 287 p.

5. Ukraine's GDP at constant prices [electronic resource] / International Monetary Fund. – Access: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/weorept.aspx.

6. Order «On approval of the methodology for determining the level of economic security of Ukraine» / Ministry of Economy of Ukraine. – Access: http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0060665-07.

7. K. Эrrou. Economic Transformation: tempos and scales. Reforms by US and Russian scientists [electronic resource] / K. Эrrou. – Access mode: http://gallery.economicus.ru/cgibin/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/arrow/biogr/arrow_b2.txt&img=bio.jpg&name=arrow.

8. Kryuchkova I. V. Harmonization of sectoral proportions in GDP by income: challenges, trends and prospects / I. V. Kryuchkova // Economics and Forecasting. – 2001. – № 3. – P. 9-25.

9. Kryuchkova I. V. Institutional sectors and cross-sector income distribution: Market transformation of post-socialist economy and macrostructural changes in Ukraine / I. V. Kryuchkova / Eng. Economic center. and flight. Studies.

Razumkov // National Security and Defence. – 2003. – № 4. – P. 15-19.

Черничко Тетяна Володимирівна

МЕТОДИКА ОЦІНКИ СТАНУ СТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Забезпечення економічного розвитку неможливо без оптимізації фінансових відносин, як основного елементу організаційно-економічних відносин в економічній системі. Метою дослідження є обґрунтування критеріїв (оціночних параметрів) оцінювання стану стабільності фінансових відносин та, з їх допомогою, визначення динаміки стану фінансових відносин в Україні. У процесі дослідження використано методи економічного та математичного аналізу, синтезу та узагальнення при обробці статистичних даних; індукції та дедукції при визначенні причинно-наслідкової залежності. Основна увага приділяється стабілізації фінансових відносин, пов'язаних зі створенням та використанням фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, домашніх господарств та держави. Обґрунтовано, що фінансові відносини – це частина економічних відносин, яка визначає стосунки між господарюючими суб'єктами, працівниками та державою на предмет розподілу та перерозподілу вартості валового суспільного продукту. Держава, економічні господарюючі суб'єкти і працівники є суб'єктами фінансових відносин та формують необхідні фінансові (грошових) фонди, які забезпечують процес розширеного відтворення, задоволення соціальних та інших потреб, матеріального стимулювання працюючих. Структуроутворюючою ознакою класифікації фінансових відносин можна вважати участь суб'єкта економічних відносин в розподілі вартості валового продукту. Запропоновано характеристики визначення оптимальних пропорцій в сфері формування та розподілу кінцевих доходів. На основі проведеного аналізу визначено основні проблеми інституційної структури фінансових відносин в Україні. Наукову новизну проведеного дослідження забезпечує проведення оцінки факторів впливу на етапах формування фактичного обсягу ВВП (як основи фінансових відносин), формування первинних доходів та утворення валового наявного доходу інституційних секторів економіки по відношенню до ВВП. Оцінювання поточного стану стабільності фінансових відносин не дозволяє визначити їх стан як стабільний. Ознаки нестабільності, а в окремих випадках і критичності, потребують визначення потенційних варіантів стабілізації фінансових відносин. Подальші дослідження будуть спрямовані на визначення потенційних макро-шоків, які призводять до дестабілізації фінансових відносин в Україні.

Ключові слова: *фінансові відносини, інституційна структура фінансових відносин, стабільність фінансових відносин, ВВП.*

Черничко Татьяна Владимировна

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Обеспечение экономического развития невозможно без оптимизации финансовых отношений, как основного элемента организационно-экономических отношений в экономической системе. Целью исследования является обоснование критериев (оценочных параметров) оценки состояния стабильности финансовых отношений и, с их помощью, определение динамики состояния финансовых отношений в Украине. В процессе исследования использованы методы экономического и математического анализа, синтеза и обобщения при обработке статистических данных; индукции и дедукции при определении причинно-следственной зависимости. Основное внимание уделяется стабилизации финансовых отношений, связанных с созданием и использованием финансовых ресурсов субъектов хозяйствования, домашних хозяйств и государства. Обосновано, что финансовые отношения – это часть экономических отношений, которая определяет отношения между хозяйствующими субъектами, работниками и государством на предмет распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта. Государство, экономические субъекты и работники являются субъектами финансовых отношений и формируют необходимые финансовые (денежных) фонды, которые обеспечивают процесс расширенного воспроизводства, удовлетворения социальных и других потребностей, материального стимулирования работающих. Структурообразующим признаком классификации финансовых отношений можно считать участие субъекта экономических отношений в распределении стоимости валового продукта. Предложено характеристики определения оптимальных пропорций в сфере формирования и распределения конечных доходов. На основе проведенного анализа определены основные проблемы институциональной структуры финансовых отношений в Украине. Научную новизну проведенного исследования обеспечивает проведение оценки факторов влияния на этапах формирования фактического объема ВВП (как основы финансовых отношений), формирование первичных доходов и образования валового располагаемого дохода институциональных секторов экономики по отношению к ВВП. Оценка текущего состояния стабильности финансовых отношений не позволяет определить их состояние как стабильное. Признаки нестабильности, а в отдельных случаях и критичности, требуют определения потенциальных вариантов стабилизации финансовых отношений. Дальнейшие исследования будут направлены на определение потенциальных макро- шоков, которые приводят к дестабилизации финансовых отношений в Украине.

Ключевые слова: *финансовые отношения, институциональная структура финансовых отношений, стабильность финансовых отношений, ВВП.*

Одержано 01.02.2016 р.